

MELLÉKLET: ASP

Nem outsourcing, csak majdnem. Az alkalmazásslolgáltatás előnyeit a kis- és közepes vállalatok is kezdik felismerni.



SZABAD MOBILOK

A közhiedelemmel ellentétben a hálózathatózó mobilkészülékeket maguk a szolgáltatók is függetlenítik, legálisan. Am ennek is megvan az ára.

**395
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2008. AUGUSZTUS 5. • XXXIX. ÉVFOLYAM 34-35. SZÁM

**IDG
HUNGARY**

COMPUTERWORLD

Rendszerfelügyelet INGYEN

A rendszerfelügyeletet ingyen? Ez első pillantásra meglehetősen nehéznek tűnik, hiszen a feladat bonyolult: legyen minőségi a szolgáltatás, de ne kelljen horribilis összegeket kifizetni a felhasznált eszközökért. Bemutatunk néhány lehetséges utat és hozzájuk eszközöket, valamint az ingyenes szoftverek alkalmazásának előnyeit és veszélyeit.

Összeállításunk a 8-11. oldalon



5.5.0.8.0

Ingyenes online IT csatorna



A Computerworld TV Magyarországon egyedülálló szakmai kezdeményezés; ötvözi a hagyományos televíziózás és az online informatikai hírportál lehetőségeit. Műsorainkban interjúkat, szakmai konferenciákon készült felvételeket, valamint az elméleti alapok marketingmentes bemutatását lehetővé tevő whiteboard előadásokat tekinthetnek meg – színvonalas, szakmai megközelítésben.



tv.computerworld.hu

MENTA 2008: hogyan tovább Magyarország?

ívsz MENTA

JÖVŐLATOLGATÁS AZ IVSZ 15. MENEDZSERTALÁLKOZÓJÁN 2008. szeptember 11–13. Visegrád

Fókuszban:

- globális és lokális trendek- 15 éves jövőkép
- gazdaságfejlesztés
- iparágfejlesztés- infokommunikáció és hírközlés
- az IT és más iparágak kapcsolódási pontjai
- Export Akadémia

Miért érdemes részt venni:

- gazdag szakmai tartalom
- iránymutató plenáris előadások a kormányzat és a szakma prominens képviselőitől
- interaktív kerekasztal-beszélgetések
- számos fórum a kapcsolatépítésre és ismerkedésre a szakmai és a kiegészítő társasági programokon

Támogatók:  













Részletek és regisztráció: www.ivalsz.hu





AKTUÁLIS

- 05** ADATBÁZISOKKAL A KORRUPCIÓ ELLEN
- 05** TÁVKÖZLÉSI FEKETELESTA
- 05** LOPIJÁK A NAVIGÁCIÓS SZOFTVEREKET
- 05** IPHONE 3G ITTHON IS
- 06** FUJITSU SIEMENS MÁRKABOLT BUDAPESTEN
- 06** LCD ÉS PLAZMA UTÁN OLED
- 06** EURÓPÁRA KONCENTRÁL A HUAWEI
- 06** AZ NVIDIA ÁLLJA A CECHET
196 millió dollárt különít el az Nvidia második negyedévi bevételeiből arra, hogy kicseréljék a hibás grafikai chipet egyes laptopmodellekben.
- 07** EGYHARMADOS DÍJSÖKKENÉS

FÓKUSZ

08 RENDSZERFELÜGYELET – INGYEN
Valóban használhatunk ingyenes vagy tényleg nagyon olcsó szoftvereket – ma már szinte minden feladathoz találunk ilyeneket –, de legyünk tisztában vele: mindennek ára van. Ezért ha ezt az utat követjük, máshol kell áldozatot hoznunk.

ÜZLET

12 TELE VÍZIÓVAL
Lezárult az országos földfelszíni televíziós és a rádiós műsorszóró hálózatok üzemeltetésére kiírt pályázat. A 2012-ig megvalósuló földfelszíni digitális átállásról és az egyéb interaktív televíziós szolgáltatásokról beszélgettünk a témában rendezett vitaműsorunkon.

- 13 KERESKEDELEM – MESTERFOKON**
- 14 MESTERSÉGES INTELLIGENCIA**
- 16 FELSZABADÍTOTT MOBILTELEFONOK**
- 16 IPHONE-SZÁMOK ÉS ADATOK**
- 17 AUGUSZTUSI VILÁGHÁLÓJÁRÓ**

TECHNOLÓGIA

- 18 VÉD AZONNAL – ÉS INGYENESEN**
- 20 NORTON SMARTPHONE SECURITY**
- 21 VIRTUALIZÁCIÓ HP INTEGRITY SZERVER KÖRNYEZETBEN**

HORIZONT

22 SOCIAL NETWORKING PIAC
Ha elfogadjuk, hogy belátható közelségben van a social networking piac telítődése, akkor adja magát a következtetés: az olyan oldalak, amelyek nem képesek növelni a bevételeiket, cápaeledként végzik majd.

23 MŰKEDVELŐ IT-MILLIÁRDOSOK

ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 04 VÉLEMÉNY**
Steven J. Vaughan-Nichols: **Eltűnik a Windows?**
- 05 SZEMÉLYI HÍREK**
- 06 HÍRMOZAIK**

2008.08.19.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Intel: recesszió van

Az Intel pénzügyi vezetője, *Stacy Smith* az Atom elsöprő piaci sikeréről beszélt és hozzátette: „ez egy tökéletes termék a recesszió sújtotta piacra.”
computerworld.hu/cikkek/rece



Cammog a Blu-ray

A legnagyobb PC-gyártók jelentős árengedményt szeretnének kiharcolni a Blu-ray meghajtókra – egyelőre sikertelenül.
computerworld.hu/cikkek/blengedm

Képek más célra

Kanadai kutatók olyan módszereket dolgoztak ki, amelyek megoldást jelenthetnek néhány jelszókezelési problémára.
computerworld.hu/cikkek/imagepass

Jelszó gumicsontért

A biztonsági problémák kapcsán könnyű elfelejteni, hogy az ember sokkal nagyobb kockázatot jelent a technológiánál.
computerworld.hu/cikkek/humfactor

Kiadja IDG Hungary Kft.
1075 Budapest Madách Imre út 13–14. A ép.
HU ISSN 0237-7837 Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578
Internet: www.idg.hu

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

Szerkesztőség
Főszerkesztő Csontos Péter – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Lapszerkesztő Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Olvasószerkesztő, korrektor Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak Árokszállási Gábor – garokszallasi@idg.hu
Csórián Sándor – scsorian@idg.hu

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

Tipográfia
Berényi István – iberenyi@idg.hu
Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu

Hirdetésfelvétel
Hirdetési osztályvezető Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

Lapreferens Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311

Kereskedelmi asszisztens Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
e-mail: kerieroda@idg.hu

Terjesztés és ügyfélszolgálat
Terjesztési igazgató Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Telefon: 577-4301, fax: 266-4343
MediaShop: mediashop.idg.hu
e-mail cím: terjesztes@idg.hu

Marketing
PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

Konferencia
Rendezvényszervező Bódor Eszter – ebodor@idg.hu

Jogi közlemények
Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségéig szerinti gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk
A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 15 720 forint, fél évre 7860 forint, negyed évre 3930 forint.
Lapunkat a MATESZ auditálja
Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.
A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.

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

A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az **F-Secure Anti-Virus** programmal végzzük, levelezési biztonságát pedig a **Kaspersky Anti-Virus** program gondoskodik.
Mindenkét a 2f 2000 Kft., a szoftverek magyarországi kizárólagos elosztója.
<http://www.2f.hu>

IMPRESSZIUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika (1998 óta) • alapítónk 1993 • 2008. augusztus 19. • XXXIX. évfolyam 34-35. szám



Steven J. Vaughan-Nichols

a Computerworld US szakírója

Eltűnik a Windows?

Elérkezett az idő, hogy a Microsoft alaposan átgondolja, mihez akar kezdeni a továbbiakban a Windowszal. A jelek szerint körvonalazódik a válasz, de a döntés továbbra is Steve Ballmer kezében van.

Nagyon érdekes dokumentumok szivárognak ki mostanában a Microsofttól. Bármilyen hihetetlen, ezek arra utalnak, hogy a Microsoft át akarja irányítani a felhasználókat a Windowsról egy új operációs rendszerre, a Midorira. És amikor azt mondom, hogy új, akkor úgy értem, hogy *új*. Ez nem egy egyszerű ráncfelvarrás, mint amilyen az NT volt David Cutler vagy a VISTA Jim Allchin vezetése alatt. A technikai stratégiáért felelős Eric Rudder alelnök irányítása alatt úgy tűnik, hogy a Midori nem csak kozmetikázott termék, hanem egy gyökeresen új operációs rendszer. A Midorit teljesen új alapokra tervezik, és a lényege, hogy több hardverrendszer és virtuális gép „föltölt” fut. Ez pedig óriási változás egy olyan operációs rendszer esetében, amelyet mindig is egy számítógépre terveztek.

Ez utóbbi megközelítés a válasz a nagy kérdésre, hogy miért maradt meg a Windows annak a kevésbé biztonságos katyvasznak, ami kellemes megélhetést biztosított évtizedeken át a Symantecnek, a McAfeenek és több tucat antivíruscégnek. Ennek ellenére a Microsoftnak sosem volt bátorsága túlságosan átalakítani a Windowst, mert mindig is ez volt az aranytojást tojó tyúk. Úgy tűnik, ez a helyzet változni fog.

Persze senki sem fog beengedni engem a Microsoft terméibe, úgyhogy csak feltételezni tudom, hogy a Midori valamiféle sufniprojekt volt az elején. Azzal a céllal kezdték el, hogy kipróbáljanak pár ötletet. Számos ilyen projekt indul a nagy technológiai vállalatoknál. A legtöbbször elhal. Miért nőne ki bármi a Midoriból?

Nos, szerintem azért, mert a Vista szánalmas piaci szereplése sokkolta a

Microsoftot. A vállalatnak voltak már melléfogásai – hirtelen a Microsoft Bob jut az eszembe –, de a Vista gigantikus bukás. A Mac OS és a Linux azért erősödik folyamatosan, mert az embereknek nem kell a Vista (habár jobban örülnék, ha a jobb technológiai paramétereiket dicsérhetném). Most

rendszerre, amely kezelni tudja a számítási kapacitást attól függetlenül, hogy azt egy gép szolgáltatja vagy egy felhő, és ahol a hálózat adott. A Microsoftnak valami újra van szüksége. De komolyan gondolja-e a cég, hogy abbahagyja a Windowst? Szerintem igen. A Vista volt az a vészcsengő, amely ar-

Mindezek után megkérdezhetik tőlem, hogy vajon következetesen követni fogja-e a Microsoft ezt az utat. Szerintem egyelőre nem, ha egyáltalán. Nem hiszem, hogy előjönnek a Midorival 2013 előtt. Az igazi kérdés az: támogatni fogja-e a Midorit Steve Ballmer? Nem hinném. Nem na-

...a Microsoftnak sosem volt bátorsága túlságosan átalakítani a Windowst, mert mindig is ez volt az aranytojást tojó tyúk.

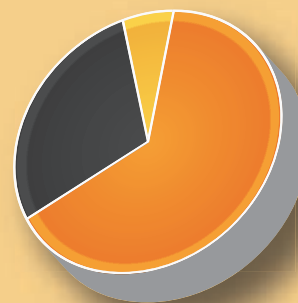
bizonyára nem hiszik el, hogy az asztali Linux vagy az OS X tényleg növeli piaci részesedését, pedig így van. Nagy-Britanniában a júniusban eladott számítógépekből 2,9 százalékon volt előre telepített Linux. Eközben az Egyesült Államokban eladott gépek közül 14 százalék Mac. Az emberek már nem veszik agyatlanul a windowsos rendszereket, és a Microsoft tudatában van ennek.

A vállalat persze igyekezett átverni – bocs, *meggyőzni* – az embereket, hogy a Vista tényleg jó oprendszer és szánalmas Mojave Experiment weboldalán. A honlap lefagyasztotta a Safari böngészőmet a MacBook Prón és nem jelenített meg bizonyos elemeket Firefoxban az openSUSE PC-men. Amikor végül sikerült normálisan használni a Firefoxot XP SP3-on, azt az üzenetet kaptam, hogy az én hibám volt, hogy nálam nem működik rendesen a Vista. Mit mondhatnék, most aztán hanyatt-homlok rohanni fogok, hogy Vistát vegyek...

A Windows régóta velünk van, az igazat megvallva, régi régóta. Már nem lehet átalakítani egy olyan operációs

ra figyelmeztet: nem lehet többé újra és újra feltalálni ugyanazt a régi holmit. Ugyanakkor a Microsoft nagyon is tudja, nem riaszthatja el magától az ügyfeleit. Úgyhogy a terv az: a Windows támogatását virtualizáción keresztül oldják meg.

gyon áll össze a fejemben a *vízió* szó és Ballmer egyetlen képpé. Ha a Microsoftnál lecserélődik a vezetés, talán valósággá válik a Midori is. Ha ő marad a cég vezetője, akkor öt év múlva lesz Windows 7 SP1 vagy inkább Vista SP4.



Olvasóink szerint...

Előző lapszámunkban arról írtunk, hogy Viviane Reding európai biztos hadjárata a roaming mobil-tarifák ellen árt a piaci versenynek. Olvasóinkat arról kérdeztük, hogy szerintük mennyire átgondolt az EU-biztos tevékenysége?

- Addig nem zavar, amíg nem mi fizetjük meg az árát (65%)
- Nevetségesnek tartom az egészet (29%)
- Nem látok benne kivételalót (6%)

Az e heti véleményről a computerworld.hu/cikkek/velemeny3435 weboldalon szavazhatnak.

Adatbázisokkal a korrupció ellen

A korrupcióra különösen érzékeny területek jobb átláthatósága érdekében a Transparency International olyan adatbázisok felállítását szorgalmazza, amelyeknek tartalmazniuk kell a szerződő felek nevét, a szerződés célját és értékét is. A szervezet magyarországi tagozatának értékelése szerint itthon nem megfelelően alkalmazzák a közbeszerzési törvényt. A korrupcióellenes nemzetközi szervezet emlékeztet rá: a 2003-ban elfogadott üvegseb program célja az volt, hogy elősegítse a közpénzek, köztulajdon felhasználásának hatékony, átlátható és nyilvános ellenőrzését. A 2005-ös elektronikus információszabadság törvény szintén a közvélemény pontos és gyors

tájékoztatása érdekében született meg. A jogszabályok végrehajtása azonban a mai napig nem teljes körű, és a közzétételi gyakorlat sem minden esetben tükrözi a törvények szellemét – áll a Transparency International közleményében.

Nem újdonság az a megállapítás, hogy a közbeszerzési rendszer hiányosságainak következtében az állami és önkormányzati beszerzések az egyik legmagasabb korrupciós kockázatot rejtő terület Magyarországon. Az átláthatósági szabályok nem teljes körű végrehajtása akadályt gördít a társadalmi kontroll elé, ami hosszú távon aláássa az állampolgárok bizalmát. (Van, aki szerint ezen

már túl vagyunk.) A Transparency International Magyarország szerint az államnak biztosítania kell, hogy az adófizetők által befizetett összegek felhasználása valóban nyomon követhető legyen.

Az állami és önkormányzati szervezetek feladata, hogy olyan technikai feltételeket hozzanak létre az átláthatósági szabályok végrehajtásához, amelyek a törvények eredeti célját teljesítik, azaz kereshető, felhasználóbarát adatbázisok formájában jelennek meg. A közlemény szerint a nemzetközi gyakorlat azt mutatja, hogy a közérdekű adatokhoz való hozzáférés hatékony eszköz a korrupció megfékezésére.

Távközlési feketelista

Törvényes a mobilszolgáltatók közös feketelistája, és csak részben korlátozózik, hogy ki és mikor kerülhet fel rá.

A listára csak az az ügyfél kerülhet fel, akinek például számlatartozása miatt a szolgáltatója felmondta a szerződését, vagy már korlátozta az igénybe vehető szolgáltatást. Felkerülhet a listára az is, aki ellen a szolgáltató bírósági vagy hatósági eljárást indított, illetve akiről kiderül, hogy megtévesztő szándékkal hamis vagy érvénytelen okmányokkal igazolta magát. Az elektronikus hírközlésről szóló törvény a feketelistával kapcsolatban összegyűjtött nem állapít meg, azaz nem írja elő a szolgáltatóknak, hogy mekkora tartozás esetén kerülhet rá valaki.

A Pannon megerősítette, hogy a szolgáltatók közösen állapították meg azt az összeghatárt, amely alatt nem juttatják

el az adatokat a közös adatállományba. A törvény alapján az adatok a közös adatállományban csak a tartozás elévüléséig kezelhetők. A Pannon szerint a szolgáltatók a hivatkozott előírásnak megfelelően alakították ki a közös adatállomány működtetését. Amennyiben az ügyfél törleszti tartozását, az eljárás megszűnik, és az érintett az adatállományból is kikerül.

A T-Mobile közölte: a törvény szerinti lehetőséggel eddig csak a három mobilszolgáltató élt, ezek a cégek hozták létre a tartozó ügyfeleket tartalmazó közös adatállományt 2006 januárjában. A közös adatbázisba azon ügyfelek kerülnek be, akiknek minimum 5 ezer forint számlatartozásuk van, és emiatt a számukra nyújtott szolgáltatást teljesen korlátozták, azaz sem kimenő, sem bejövő forgalmat nem bonyolíthatnak le. (Ezt a szankciót

a szolgáltatók csak többszöri sikertelen felszólítás után alkalmazzák.) A lista automatikusan, naponta frissül, és aki felkerül rá, az a törvényi előírásoknak megfelelően értesítést kap róla.

A szolgáltatók a tartozás rendezéséig megtagadják, vagy jelentős előleg befizetéséhez kötik az új szerződés megkötését azoknál az ügyfeleknél, akik szerepelnek az adatbázisban. A számlatartozás rendezése után az ügyfél adatai a törvény által engedett határidőig, azaz egy évig maradnak az adatbázisban, de már nem „tartozik”, hanem „tartozott” megjelöléssel. Ez állítólag csak figyelmeztetés a szolgáltatóknak, és nem eredményez kötelező szankciót. Az egy év eltelte után az ügyfél kikerül az adatbázisból, és erről is írásos értesítést kap.

A T-Mobile, hasonlóan a Pannonhoz, üzleti titokként kezeli a listára kerülési adatokat és arányokat.

Lopják a navigációs szoftvereket

Barabás Balázs • Jó eredményekkel, de mégsem boldogan ünnepli megalakulásának ötödik évfordulóját az LCP Systems.

– Tarthatatlan a helyzet a navigációs rendszerek hazai piacán: vannak cégek, amelyek nyíltan hirdetik, hogy feltört navigációs szoftvert telepítenek mobil eszközökre – mondta *Hegeđűs Viktor*, az LCP Systems ügyvezetője a cég ötödik születésnapja alkalmából tartott sajtótájékoztatóján. – A legális vállalkozások úgy vehetik fel a versenyt, hogy a szoftverek mellé plusz szolgáltatásokat kínálnak, ám ha egy lopott szoftvert az eredeti árának töre-

dékéért értékesítenek, akkor reménytelen a harc. Ezért a bűnüldöző szervezeteknek is határozottabban kell kezelniük ezt a kérdést – tette hozzá.

Az LCP 7,8 milliárd forintos forgalommal zárta a tavalyi évet, idénre 10–15 százalékos bővülést terveznek. Érezhető, hogy a magyarországi piac visszaesett, és valószínűleg idén először fog előfordulni az a helyzet, hogy az export meghaladja a belföldi forgalmat. Míg tavaly az árbevétel 55 százaléka a hazai piacról származott, idén ez az arány várhatóan 40 százalékra fog csökkenni – tette hozzá *Hegeđűs Viktor*.

iPhone 3G itthon is

Vass Enikő • Az iPhone 3G kizárólag a T-Mobile üzleteiben kerül forgalomba augusztus 22-én – adta hírül a mobilcég.

A készülék az iPhone összes képességét ötvözi a széles sávval, kétszer gyorsabb az első iPhone-generációnál, beépített GPS-vevője révén pedig helyfüggő mobilszolgáltatásokra képes. Az új iPhone 2.0 szoftver támogatja a Microsoft Exchange ActiveSync megoldást, valamint több száz külső fejlesztésű alkalmazást,

SZEMÉLYI HÍREK



Bóna Ákos

Távozik posztjáról *Bóna Ákos*, a Közlekedési, Hírközlési és Energiaügyi Minisztérium (KHEM) szakállamtitkára. Bóna Ákos a minisztériumok átszervezésekor került a KHEM-be. Az államtitkári teendőit 2008. augusztus 31-ig látja el, pályáját a privát szférában kívánja folytatni.

Patricia Russo



Ez év végén lemond az Alcatel-Lucent vezérigazgatója, *Patricia Russo*, a vállalat elnöke, *Serge Tchuruk* pedig október elsején távozik. Patricia Russo

sikeresen ítélte az Alcatel-Lucent költségcsökkentést célzó programját. Lemondása nincs határidőhöz kötve – addig marad, ameddig az igazgatótanács megtalálja az utódját.



amelyek már elérhetők a nemrég piacra dobott iPhone SDK-nak köszönhetően. A T-Mobile az iPhone hazai premierjéről a későbbiekben további információkkal is szolgál majd. Így csak akkor fog kiderülni, hogy pontosan milyen konstrukcióban, mennyiért lesz megvásárolható a készülék.

„Örülünk, hogy ezt az innovatív készüléket hamarosan ügyfeleink is megvásárolhatják, és ezzel a mobiltelefonálás, az internetezés még inkább élmeny lesz számukra” – hangsúlyozta az iPhone 3G magyarországi bevezetése kapcsán *Winkler János*, a T-Mobile vezetője.

(A mobiltelefonok függetlenítéséről ld. cikkünket a 16. oldalon.)

HÍRMOZAIK

Netgear Wireless-N Upgrade Kit

Piacra dobja a vezeték nélküli N upgrade eszközt (WNEB3100) a Netgear. Ez egy plug-and-play megoldás, amellyel a felhasználók egyszerűen és gyorsan továbbfejleszthetik számítógépüket, és kompatibilissé tehetik a kétsávos, 5 GHz-es vezeték nélküli N szabvánnyal, amelynek segítségével gyorsabb és megbízhatóbb kapcsolatra tehetnek szert. Az új vezeték nélküli N upgrade eszköz (WNEB3100) magában foglalja a Netgear 5 GHz-es vezeték nélküli N hozzáférési pontját és a RangeMax kétsávos vezeték nélküli N USB-adapterét, amelyek segítségével lehetővé válik, hogy a felhasználók azonnal elérhessék az 5 GHz-es vezeték nélküli N teljesítményt anélkül, hogy hozzá kellene nyúlniuk a már meglévő hálózathoz.

Zöld Technológiai Csomag

Az Accenture Zöld Technológia Csomagja lehetővé teszi, hogy a vállalatok az IT-oldalukat is bevonják zöld programjaik értékelésébe és továbbfejlesztésébe. Az átfogó eszköztár teljes körű áttekintést ad az IT-szervezet egészéről, kezdve attól, hol helyezkedik el a vállalat a környezetvédelmi fejlettség spektrumában, egészen a jövőbeli kibocsátási célkitűzések elérését proaktívan segítő lehetséges IT-kezdemenyvezések felajánlásáig. A csomag a munkahelyi környezet-hatékonyasági, illetve az adatközponti energiamegtakarítási kezdeményezések hatásainak elemzésében is segítséget ad.

A kontakt centerek piacának éllovasa

A Gartner legújabb jelentése alapján az Avaya vezeti a világ kontaktcenter-piacát. A vállalat mind bevétel, mind szállítás tekintetében első helyet foglal el valamilyeni vizsgált régióban és kategóriában, köztük az IP-alapú kontakt centerek piacán is. A jelentés szerint az Avaya 38 százalékban részesedik a világ kontaktcenter-értékesítéseinek bevételeiből, míg 40 százalékos a részesedése a kontaktcenter-szállításokból. A vállalat mindkét esetben 25 ponttal megelőzi versenytársait.

Fujitsu Siemens márkabolt Budapest

Barabás Balázs • Teljes üzleti termékínátát megújítja a Fujitsu Siemens Computers, és hamarosan márkaboltot nyit a fővárosban.

Poros Gábor, a cég magyarországi leányvállalata, a Fujitsu Siemens Computers Kft. ügyvezető igazgatója elmondta: a vállalat hosszú távú tervek alapján tovább javítja hazai piaci pozícióit. Ennek a stratégiának első lépéseként egy hónapja mutatta be a magyar lakossági termékek piacára szánt, az új design koncepció alapján gyártott PC-ket és notebookokat; az üzleti portfólió nemrég bejelentett termékváltása a folyamat következő lépése. A hosszú távú növekedési stratégia erősítése érdekében a kft. összes – megalapítása óta

először – márkaboltot nyit Budapesten. A nyitás pontos időpontjáról még egyeztetnek.

A lakossági számítástechnikai eszközök piacát az első negyedévben vezető Fujitsu Siemens Computers 2008 első hat hónapjában 8 százalékkal növelte eladásait ebben a szegmensben. A háztartások vásárlóerejének csökkenése ellenére tovább növekszik az igény a Fujitsu Siemens Computers magasabb funkcionalitású és nagyobb szolgáltatástartalmú termékei iránt. A jó minőségű és megbízható termékek lehetővé tették a Fujitsu Siemens Computers számára az alap garanciaidők növelését több terméknél. Ez ma az üzleti termékeknél minimum 3 év

– tette hozzá az ügyvezető igazgató. A számítástechnikai eszközök vállalati piacon az idén is növekszik a kis és közepes vállalati szegmens (kkv), köszönhetően az informatikai rendszerekkel összefüggő költségek csökkenésének. Új jelenség, hogy a kkv-k által használt eszközök már csaknem olyan nagy mennyiségű kezelendő adatmennyiséget halmoznak fel, mint korábban a nagyvállalatok. Ezért a Fujitsu Siemens Computers kiemelten foglalkozik és kínál olyan tároló és többszintű adattárolást elősegítő rendszereket, amelyekkel a kis- és közepes méretű vállalkozások is költséghatékonyan tudnak nagy mennyiségű adatot tárolni és kezelni.

LCD és plazma után OLED

Barabás Balázs • A Nihon Keizai Simbun japán napilap értesülései szerint a Sony a XEL-1 típusú készülékét Európában is értékesíteni fogja 2009-től, de ennél pontosabb tervekről – beleértve az árát – nincs hír. A Sony nem erősítette meg az értesülést, csupán annyit közölt, hogy a XEL-1 sikeres Japánban és fontolgatják, hogy más piacokra is bevezetik.

Az OLED-technológiával készült Sony XEL-1 széles körű elismerést váltott ki ultravékony képernyője és képminősé-



ge miatt, ám az ára meglehetősen magas: a 11 hüvelyk átmérőjű képernyős tévékészülék ára 1829 dollár Japánban és 2500 dollár az Egyesült Államokban. Ahhoz, hogy az ár csökkenjen, jelentősen növelni kellene a gyártott darabszámot a jelenlegi havi 2000-hez képest, de ez OLED-panelek gyártási technológiája még nem eléggé kiforrott.

A Sony több konkurense is dolgozik már az OLED-panelek kifejlesztésén: a Panasonic három éven belül jeleníti meg a 40 hüvelykes készülékeket, és a Samsung is bemutatott OLED-panel prototípusokat.

Európára koncentrálnak a Huawei

Barabás Balázs • A Huawei eltökélt abban, hogy piaci részesedést hódítson el a konkurensektől, és nem a nyomott árak segítségével.

A kínai távközlési eszközöket gyártó cég tavaly 770 millió dollárral növelte eladásait Európában 2006-hoz képest. Bevételei elérték a 2 milliárd dollárt a kontinensen – mondta a *Financial Times*-nek Zhou Ming Cheng, a Huawei európai marketingigazgatója. A vállalat terve szerint idén továbbra is növelik az eladásokat, ami azt jelenti, hogy piaci részesedést hódítanak el az Alcatel-Lucenttól, az Ericssontól és a Nokia Siemens Networkstól.

Az európai távközlési piac az egyik legnagyobb a világon, ezért a Huawei számára stratégiai fontosságú. A vállalat további befektetéseket tervez és meggyőződése, hogy a közeljövőben nagyon gyors fejlődésre van itt lehetősége – tette hozzá Zhou Ming Cheng. Szerinte erre jó esély van, hiszen a távközlési szolgáltatók nem akarnak kizárólag egy szállítóval megállapodni, mert ez kiszolgáltatottá tenné őket. Azt pedig visszautasította, hogy a cég agresszív árképzésével versenyezzen a piacon, és azt is, hogy pénzügyi támogatást kapna a kínai kormánytól.

Az Nvidia állja a cechet

Barabás Balázs • 196 millió dollárt különít el az Nvidia második negyedévi bevételeiből arra, hogy kicseréljék a hibás grafikai chipet egyes laptopmodellekben. A hiba 24 HP- és 15 Dell-modellel érint, és abban jelentkezik, hogy a képernyőn véletlenszerű karaktereket vagy vonalakat látunk, vagy egyáltalán nem jelenik meg semmi a kijelzőn.

A rendellenesség kiküszöbölésére a két gyártó BIOS-frissítést adott ki, amely a számítógép hűtőventilátorát folyamatosan vagy gyakrabban működteti, ugyanis a chip hibájából a túlzott felmelegedés okozza. Az Nvidia korábban úgy nyilatkozott, hogy kevés processzornál jelentkezik ez a hiányosság, de a cserére fordított jelentős összeg arra utal, hogy a probléma

ennél jóval nagyobb arányú. *Jen-Hsun Huang,* az Nvidia elnök-vezérigazgatója továbbra is azt hangoztatja, hogy a chipet csupán egy kis százalékánál fordul elő a hiba, és az összeg azért magas, mert a laptopok javítása jóval többbe kerül, mint amennyibe maga a processzor.

Huang hozzátette: a vállalat nem tervez további forrásokat elkülöníteni ennek a rendellenességnek a javítására. Továbbá az Nvidiának nem volt kötelessége ezt a lépést megtennie, „de úgy véltük, hogy ez így helyes” –, érvelt az elnök-vezérigazgató. A vállalat a második negyedévben 893 millió dollár árbevétel mellett 121 millió dollár veszteséget regisztrált, részben a processzorcserekre elkülönített 196 millió miatt.

Egyharmados díjcsökkenés

Computerworld Online • A mobilhálózatok üzemeltetői a harmadik nyedévtől kevesebbet fizetnek a frekvencia lekötése és használata után.

A Közlekedési, Hírközlési és Energiaügyi Minisztérium (KHEM) legutóbbi tájékoztatása szerint a rendeletben meghatározott díj mértéke nagyban függ a szolgáltatók által telepített bázisállomások számától, amely meghatározza a szélessávú mobilinternet-eléréssel lefedett területek méretét. A lefedettség növelése elsősorban az elmaradott térségek mobilinternet-ellátása szempontjából lenne fontos, hiszen azokon a területeken, ahol a szolgáltatói bevételek megfelelő alapot nyújtanak a fejlesztésekhez, eddig sem okozott gondot a mobilinternet-használat.

A minisztérium hozzáteszi, hogy a mobilinternet-elérés tekintetében elmaradott térségek a vezetékes internet-elérés szempontjából sincsenek jó helyzetben: több száz településen még mindig nincs mód a szélessávú internetkapcsolat létesítésére. Ezért a díjcsökkentéstől azt várja a tár-

ca, hogy ösztönözze a szélessávú fejlesztéseket, a mobil széles sáv elterjesztését és a mielőbbi országos lefedettség elérését.

A Pannon vállalati kapcsolatokért felelős vezérigazgató-helyettese, *Drozdy Győző* szerint az intézkedés jó irányba mutat, de a cég további lépéseket tartana szükségesnek ahhoz, hogy Magyarországon is minél többen részesülhessenek a mobilinternet által kínált előnyökből. A vezérigazgató-helyettes hangsúlyozta: a díjcsökkenés nem a teljes frekvenciadíjra, hanem csak a harmadik generációs – a mobilinternetet lehetővé tevő – UMTS-állomások díjára vonatkozik. A teljes frekvenciadíjra vetítve ez hozzávetőlegesen 5 százalékos jelent, ami a szolgáltatók által a koncessziós szerződésben vállalt frekvencialekötésért és használatért fizetendő díj növekedésének harmadát sem éri el. Így a csökkenés mellett is tovább nőnek a hazai frekvenciadíjak, amelyek az Európai Unióban egyébként is a legmagasabbak közé tartoznak – mutatott rá Drozdy Győző.

LG KS20: magyar premier

Vass Enikő • Miután tavaly világszerte piacra dobta KS20-as okostelefonját, az LG bemutatta a magyarosított változatot is. *Alan Song*, az LG Magyarország ügyvezető igazgatója szerint a vállalatnak nem tiktolt célja, hogy 2010-re a világ három legnagyobb mobilgyártója közé kerüljön. Az oda vezető út egyik lépcsőfoka, hogy az LG az okostelefonok piacára is belép. A koreai cégnek ez az első telefonja, amelyet Windows Mobile operációs rendszerrel látott el.

Magyarországon a készüléket az LCP Systems Kft. forgalmazza. A cég előrehaladott tárgyalásokat folytat a hazai mobilszolgáltatókkal, hogy az új terméket felvegyék kínálatukba. A Pannonnal kötött megegyezés érdekessége, hogy a szolgáltató valószínűleg hálózatfüggetlenül, adatszomagjával összekötve kínálja majd a telefont. A készülék árát egyelőre nem határozták meg, de biztosnak látszik, hogy 100 ezer forint alatt marad. Az értékesítést szeptemberben kezdik meg.

HÍRMOZAIK

Az IBM hardverei támogatják a SUSE Linuxot

A Novell bejelentette, hogy SUSE Linux Enterprise Real Time 10 megoldása minősített és támogatott egyes IBM BladeCenter hardvereken és az IBM WebSphere Real Time middleware megoldásain. A Novell valós idejű operációs rendszere és az IBM valós idejű Java-alapú rendszere garantálja, hogy a késleltetésérzékeny alkalmazások a lehető legjobb teljesítményt és elérhetőséget nyújtják együtt.

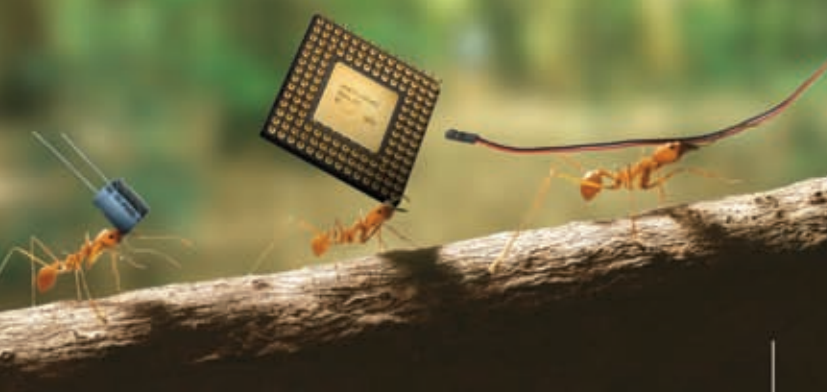
REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginfo.computerworld.hu

Be part of a perfect system



**Lufthansa Systems
Hungária Kft.**

MOM Park Centrum Building „A”
H-1123 Budapest, Alkotás u. 53.
phone: +36 1 887-2900
fax: +36 1 887-2977
portal: job.lhsystems.hu
web: www.lhsystems.hu

 **Lufthansa Systems**

Java/J2EE Developer (Ref. 185)

You would like to
join a project team of 10-15 people | develop a customer loyalty system for airlines | create technical design | implement solutions in J2EE environment

You have
experience in Java Programming Language | experience with web application development | experience with Tomcat, JBoss or other application servers | English on intermediate level (language exam is not necessary) | college graduation

You may have as an advantage
experience with Oracle 10g as DBA | general airline/aviation process knowledge | knowledge of Hibernate, Struts, webworks, JSF | experience with Eclipse, version control system (SVN or CVS) | knowledge of ANT, JUnit, Log4J | SCJP or SCJD exam | UML experience

You request
unlimited duration of employment | global development opportunities | attractive bonus package | to become an airline business specialist

Software Verification Analyst (Ref. 183)

You would like to
be involved in multinational software development projects as a software tester | start on a clearly defined career path where you can reach the position of a test manager or consultant within a few years | participate in internal and external world wide recognised testing specific training courses | get internationally highly valued certificates learn and practice testing and business analysis as a profession | get familiar with methodologies | cutting-edge test supporting software | create test concepts | specify test cases, test environment, test data | execute both manual and automated test cases | document and report results

You have
a solid IT background familiar with server-client applications | have a profound knowledge about the fundamental testing process and about software development lifecycle | fluent English knowledge | excellent written and oral communication skills | strong teamspirit | intention to travel to Germany for meetings with the customer, trainings, college graduation (...or soon to be graduated)

You may have as an advantage
ISEB/ISTQB certificate | experience in the field of software testing | know how with software testing tools | experience, certificate in project management | experience as a software developer

You request
unlimited duration of employment | global development opportunities | attractive bonus package | to become an airline business specialist

... then JOIN US:
job.lhsystems.hu

Rendszerfelügyelet – Ingyen

Nincs ingyen vacsora – tartja a mondás. Akkor mégis, hogyan léteznek ingyenes szoftverek? Vajon összeállításunk címe: „Rendszerfelügyelet – ingyen” – nem fából vaskarika? [Írta: Makk Attila]

A rendszerfelügyeletre szolgáló eszközök, szoftverek, esetleg hardverek igen drágák. Ezért első pillantásra meglehetősen nehéznek tűnik megoldani a feladatot: legyen minőségi a szolgáltatás, de ne kelljen horribilis összegeket kifizetni a hozzá használt eszközökért. **Valóban használhatunk ingyenes vagy tényleg nagyon olcsó szoftvereket – ma már szinte minden feladathoz találunk ilyeneket –, de legyünk tisztában vele: mindennek ára van.** Ezért ha ezt az utat követjük, máshol kell áldozatot hoz-

alkalmazásokról, illetve az egészet összekapcsoló infrastruktúráról, vezeték nélküli vagy vezetékes hálózatról.

Egy átfogó rendszerfelügyelet a következőket tartalmazza:

- automatikus hardverleltár;
- automatikus szoftverleltár, telepítés, esetleg szoftverkonfiguráció változtatása;
- szerverfelügyelet – távolról monitorozás, esetleg beavatkozás;
- tárterület felügyelete – ezt régebben a szerverekkel együtt végezték, de hogy a tárolóeszközök fizikailag elszakad-

a háttértár, az egyes szolgáltatások számára van-e elég erőforrás a memóriától a mágnesszalagig. Ide tartozik a szünetmentes áramforrás felügyelete is – mekkora terhelésen működik, elég-e az áthidalási idő stb.;

- biztonsági kérdések – egyes szolgáltatásokhoz, erőforrásokhoz való hozzáférés kiosztása, visszavonása, ellenőrzése;
- hálózatfelügyelet – eszközök terheltsége, hibák preventív kezelése.

Van azonban az ilyen rendszernek egy másik lehetséges felosztása is, amelyet ráadásul szabványosítottak. Az alábbi felosztást az ITU-T X.700 szabvány írja le:

- hibakezelés – hibaelhárítás, naplózás, adat-visszaállítás;
- konfigurációkezelés – hardver- és szoftverleltár, szoftvertelepítés, -visszavonás;
- számlázási adatok – különböző statisztikák gyűjtése, főleg a teljesítmény méréséhez;
- működési felügyelet – alkalmazások által generált események figyelemmel kísérése;
- biztonság kezelése – felhasználói azonosítók és szabályok kezelése.

Az öt terület angol neve: *fault, config, accounting, performance és security* – ezeknek a kezdőbetűi alapján nevezik FCAPS-nak, és a felügyeleti rendszereket a szerint osztályozzák, hogy az öt terület közül melyikre alkalmasak.

Bármelyik leírást is kövessük, látható, hogy a rendszerfelügyelet milyen hatalmas területet ölel fel – gyakorlatilag mindent. **Érthető, hogy egy olyan termék, amely képes mindezt egyben kezelni, bonyolult, és erősen kétértelmű, hogy tényleg képes-e mindent egyenlő jó minőségben lefedni.** A feladatot azonban meg lehet közelíteni úgy is, hogy minden nekünk szükséges feladatra megkeressük a megfelelő

eszközt; jó, ha ezek együttműködnek, de a legfontosabb, hogy a nekünk kellő feladatokat ellássák.

Kiválasztottunk néhány eszközt, amely a fenti feladatok egyikét-másikát igen jól ellátja.

HASZNÁLJUK FEL MEGLÉVŐ ESZKÖZEINKET

Mielőtt valaki hatalmas rendszerek beszerzésén gondolkodna, tanácsoljuk, nézzen körül a polcán, a vásárolt eszközök dobozaiban – már ott rengeteg olyan eszközt talál, amely nagyon sokat segít a meglévő infrastruktúra üzemeltetésében. **A felhasználók, üzemeltetők egy része ezeket a lemezeket, dokumentációkat sokszor el sem olvassa, át sem nézi, pedig nagyon hasznos dolgokat tartalmaznak, olyanokat, amelyek a kisebb és közepes cégeknek komoly hasznot hajthatnak.** Vajon mi minden fölött siklik el az üzemeltetők figyelme?

A számítógép hardverelemeit tekintve a nagyobb gyártók nemcsak valamilyen operációs rendszert adnak a géphez (ami céges beszerzéseknél gyakran teljesen fölösleges, hiszen céges licencet kezelni sokkal egyszerűbb, ráadásul nemegyszer akár olcsóbb is lehet...), hanem kisebb-nagyobb segédprogramokat. Minél komolyabb a gép, annál komolyabbak az eszközök: a szerverekhez minden gyártó egész felügyeleti rendszert kínál, amivel távolból is kezelhető a gép, és igen csak mélyen belenézhetünk a lelkivilágába. A nyomtatókkal hasonló a helyzet: nemcsak a meghajtó szoftvereket kapjuk hozzájuk, hanem mindenféle segédprogramot. Ha a felhasználó következetes, és a nyomtatókat (na jó, a többségét) egy gyártótól szerzi be, akkor a hálózati nyomtatókat egy helyről képes felügyelni, s a pontos hibáüzeneteket megkapja közvetlenül a nyomtatótól.



nunk. Jelen esetben például megeshet, hogy nem fizetünk ki licencekért egy kosár pénz, ugyanakkor azonban képzetesebb embert kell alkalmaznunk, talán nem is egyet.

Először is röviden tekintsük át, mit értünk rendszerfelügyeleten, mihez is kell eszközöket keresnünk. Természetesen elsősorban informatikai rendszerekről van szó: szerverekről, munkaállomásokról, a rajtuk futó szoftverekről, operációs rendszerekről és

tak a szerverektől, felügyeletük is külön „művészt” kíván;

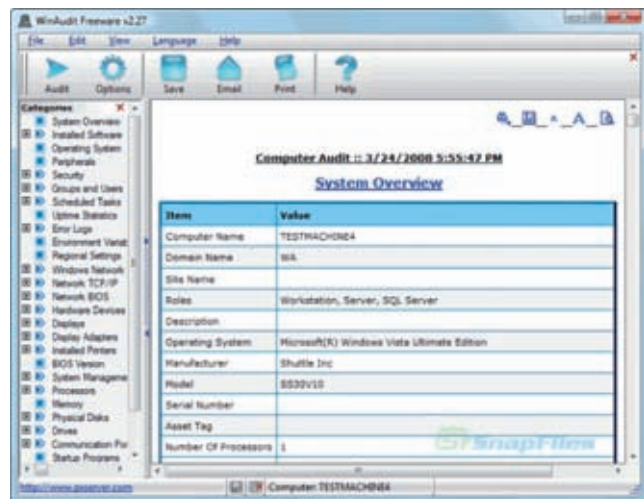
- szoftveres védelem – rosszindulatú kódok ellen; ebben a tűzfaltól a különböző szűréseken keresztül a levélszemét kezeléséig sok minden értendő;
- felhasználói tevékenység követése – ez lehet egyszerűen az azonosító és jogosultságok kiosztása, kilépéskor visszavonása, de egészen a gépen való tevékenység naplózásáig terjedhet;
- kapacitások felügyelete – elegendő-e

A hálózati eszközökhöz is járnak kisebb-nagyobb segédprogramok: ezekkel a hálózatot térképezhetjük föl, figyelhetjük a hálózati végpontok állapotát, de némelyik még azt is figyeli, hogy megjelent-e eszközeinkhez firmware frissítés.

Az operációs rendszerek mellé is adnak, illetve kínálnak letölthetően olyan eszközöket, amelyek az üzemeltetést segítik. A Linuxok telepítőkészletében rengeteg segédprogram van, átnézni is éppen elég, mindenféle elem monitorozására, felügyeletére találunk szoftvert. A Windows szerver telepítőlemezén is találunk hasznos dolgokat, nézzük át őket, és használjuk.

WINAUDIT

A WinAudit igen egyszerű szerkezet. Telepíteni sem kell, rögtön futtatható, akár egy USB-kulcon is magunkkal vihetjük. Hálózaton, ha nem akarunk odamenni minden géphez, akár távolról is futtathatjuk. **Nem utolsó szempont az sem, hogy eltávolítani is igen egyszerű, hiszen elég a végrehajtható állományt letörölni.** Mint a neve is mutatja, Windowst futtató gépekre készült, Windows 95-től Windows Vista-ig minden asztali gépet támogat. Persze az általa generált jelentésekben csak olyan bejegyzések lesznek, amelyek az adott szoftverben értelmezhetőek, hiszen mondjuk az AD neve vagy a Windows tűzfalának beállításai a régi – már nem támogatott – rendszerek-



ben nincsenek meg. Most nem sorolnánk föl, hogy milyen jellemzőket mutat meg a program, mert lényegében mindent összegyűjt az adott konfigurációról – a BIOS tartalmától a hardverelemeken keresztül a telepített programokig teljes körű képet ad. Külön beállíthatunk fájlkeresést is, amikor is adott kiterjesztésű fájlokra keres – összesen 31-féle dolgot néz.

Az eredményt HTML formátumban jeleníti meg, de a jelentést kérhetjük

CSV, PDF, sima szöveg vagy XML formátumban is, illetve CHM-ben, amely egyetlen állománnyá alakított HTML. Ha több gépről van szó, nyilván praktikus az adatokat nem külön állományokban tárolni, sőt a lekérdezést időről időre megismételve a változásokról is tudomást szerezhetünk. A WinAudit képes az eredményeit közvetlenül adatbázisba írni. A már elfeledett dBase-től MySQL-en át Oracle 10-ig –, de ha a hivatalosan támogatott kilenc adatbázis-kezelőtől eltérőt használunk, ODBC-n keresztül még mindig megkaphatjuk az adatokat.

Használatát automatizálhatjuk – a program parancssorból is futtatható: ekkor semmilyen ablak nem jelenik meg, csak lefut a program, és elkészíti az eredményt. Futtathatjuk preinstallációs környezetből is (például Windows PE 2.0).

A program sokat tud, ingyen elérhető, kis kiegészítéssel nagyon jó felügyeleti eszközhöz juthatunk; ütemezett időben lefut a gépen, adatai az adatbázisba kerülnek, amelyben a változások azonnal észrevehetőek.

GROUNDWORK MONITOR

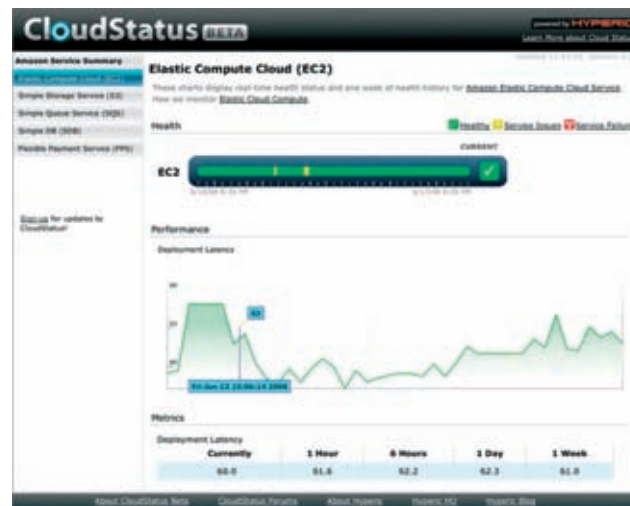
A szoftvernek több változata van, a GroundWork Monitor Community Edition a legkisebb, ez az, amely ingyenesen elérhető (emellett létezik Professional és Enterprise kiadása is). Tizenöt open source eszköz tudását ö-

vezői, lényegében ezeket szerkesztették egybe. Integrált szoftverek az nmap-tól az RRDtool-on keresztül a Nagios-ig. Bár a családban ez a legkisebb változat, így is elég sok szolgáltatást kínál: a hálózati eszközök elérhetőségét ellenőrzi, és riaszt, ha valamelyik nem elérhető. Monitorozza a

szervereket, hálózati eszközöket, alkalmazásokat. A hálózaton megjelenő új eszközök felderítésére is képes.

A legegyszerűbb alkalmazása, hogy adott eszközt, eszközöket figyel a hálózaton, hogy válaszolnak-e. De ezenkívül figyelhetjük az eszköz állapotát, egy szerver esetén például háttértárhoz tartozó terheltségét, a rajta futó adatbázis-kezelő terheltségét és így tovább. A telepíthető változat mellett van belőle ISO-változat, amelyről akár rendszert

is indíthatunk, illetve van VMWare-es verziója is. Ezeknek telepítésével nem is kell foglalkozni, berakjuk a CD-t, elindítjuk a gépet, és egyből három webszerver figyelésére alkalmas eszközzünk van. Nyilván ez nem mindenre



használható univerzális eszköz, de pár host néhány jellemzőjének figyelésére gyakorlatilag azonnal alkalmas.

Alapvetően úgy működik, hogy adott szolgáltatásokhoz beállítunk határértékeket, például pinghez elvárt válaszidőt, háttértárhoz valamennyi szabad területet. Ha ezt a határértéket a figyelt jellemző meghaladja, akkor az alkalmazások riasztanak, ha úgy kívánjuk, elindíthatnak egy scriptet –, de azt is mondhatjuk, hogy csak valahányadik eseményre kérjük a beavatkozást.

A Groundwork Monitor rendszerhez különböző bővítmények is vannak – az Open Source közösség folyamatosan fejleszt ilyeneket, s egyre újabbak jelennek meg. Van például windowsos gépeken használható WMI-plugin, ami a WMI-osztályok nagy részét ismeri. A HP Open View Event handler a Nagios eseményeit olvassa, és képes azokat átadni a HP OpenView-nek. Ezzel egy meglévő felügyeleti rendszert egyszerűen egy nagyobb alá lehet szervezni.

Természetesen a kor követelményeinek megfelelően van GUI-s felülete. Egy szerverről korlátlan számú eszközt figyelhetünk. 150 végpont felügyeletéhez 2 gigabájt memóriát, 2,8 gigahertzes processzort ajánlanak – persze igazán attól függ a rendszerkövetelmény, hogy milyen gyakran kérdezzük le az adatokat.

A különböző Linux disztribúciókhoz van kész telepítőkészlete: Red Hat 4 és 5, 32 és 64 bites, CentOS 4 és 5, Novell SLES 9 és 10, Ubuntu 6.06 és Debian 4. Mint említettük, letölthető ISO fájlban, amely három webszervert

képes figyelni. Ezt inkább csak kipróbálásra vagy rövid időre használhatjuk, mivel a gép háttértárhoz nem nyúl, ezért minden naplót a memóriában tárol – ha megtelik, vége van. Anál jobb a VMWare alá készült .wmx:

csak felmásoljuk a megfelelő szerver alá, és erőforrásokat adunk neki. Ez különösen népszerű, valószínűleg azért, mert windowsos környezetben meg lehet üszni egy Linux telepítését és beállítását. Használatához fel kell tenni a Perl, a MySQL és a Java megfelelő változatát.

Hálózat, hálózati objektumok

figyelésére nagyon is megfelelő eszköz, érdemes kipróbálni, kétszáz hálózati végpontig nagyon jól használható.

HYPERIC HQ

Ez a rendszerfelügyeleti eszköz két változatban készül, egy Open Source és egy Enterprise Edition nevű csomagban. Ez utóbbi ingyen kipróbálható, de időkorlátos. A kettő nemcsak árban, de néhány funkcióban is eltér (lásd a táblázatot).

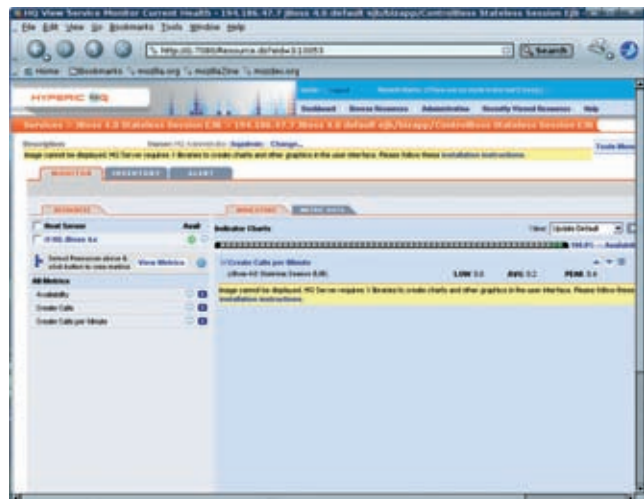
A Hypericet a webes infrastruktúra kezelésére találták ki – talán ezért is helyeztek nagy hangsúlyt arra, hogy a feladatok nagy részét lehessen automatizálni, amihez saját scripteket is bevetethetünk. **Lényegében egy portál, amelybe több eszközt integráltak a hálózat automatikus felderítését végzőtől a napi felügyeletet ellátóig. A felügyelet alá bevonhatók a hardverek, a hálózat eszközei, a hálózati forgalom, a virtualizációs eszközök és az alkalmazások** (ez utóbbiak esetében elsősorban az adatbázis-kezelőkre kell gondolni).

A szoftver több mint 65 dolgot képes mérni, emellett natív módon kezeli a linuxos, unixos, Mac OS X-es és windowsos gépeket. A felügyeletet a következő feladatok közé csoportosítja: a hálózat automatikus felderítése, amelynek során az egyes szoftver- és hardverelemek, valamint alkalmazások közti kapcsolatokat felderíti. A számítógépek hardveréről, konfigurációjáról leltárt készít. Ha ezekben valami változás történik, akkor eseményt generál, és riasztást tud küldeni. A felderített erőforrások működését figyelemmel kíséri, leálló hardver vagy szoftver esetén szintén lehet értesítést kérni.

Az IT-infrastruktúra minden rétegét monitorozhatjuk, mind a hálózat forgalmát, mind az alkalmazások terheltségét. Saját eseményeket definiálhatunk, adott forgalom alatt/fölött kérhetünk riasztást. A különböző eszközök, rétegek mért adatait összevethetjük, saját indikátorokat definiálhatunk – ez a hibás működés okának keresésekor igen jól jön. **Ha például arra gyanakszunk, hogy valamilyen hálózati hiba miatt lehet lassú egy adatbázis-kezelő, akkor összevethetjük a hálózati forgalom adatait és az adatbázis-kezelő által kezelt tranzakciókat,** ráadásul az alapadatokat nem két forrásból kell összebűvészkedni. A mért adatokat mindenféle ábrákon megjeleníthetjük, amelyek segítségével – jól kiválasztott jellemzőket használva – gyorsan áttekinthetjük a teljes hálózat, a teljes IT-infrastruktúra állapotát. Nagyon jó, hogy a kezelt erőforrások naplófájljait egyben kezelhetjük, láthatjuk azt is, mi történik, de persze régebbi adatokat is megkereshetünk. Ebbe beleértendő a változások követése is: a gépek, alkalmazások változásainak is nyoma marad, ezekhez riasztást köthetünk. Például árulkodó lehet, ha egy gépben hirtelen megváltozik a memória mennyisége... A riasztások mindenféle eseményekhez köthetők, az Enterprise változatban automatikus válaszreakciókat is meghatározhatunk. Automatizálhatunk feladatokat, saját scriptekkel.

A hibák megtalálásához, helyük behatárolásában sokat segít, hogy a teljesít-

ményadatok, a különböző eszközök naplói és a belépési adatok egyben láthatók. A távoli diagnosztikai eszközök használata szintén segít a hibák gyors megtalálásában. A hibák behatárolásában hasznos módszer a részekre osztás: leválasztjuk a rendszer egyik felét, és figyeljük,



melyikben jelentkezik a hiba – a módszert tovább egyszerűsíti, hogy az erőforrásokból csoportokat képezhetünk.

A Hyperic saját vezérlőpulttal jelentkezik, amire egérrel ráhúzhatjuk a nekünk szükséges portleleteket: saját magunknak alakíthatjuk, hogy mit lássunk, és azt is, hogy miképpen, milyen diagrammal, milyen frissítéssel. Itt is kialakíthatunk csoportokat, egy-egy csoporthoz saját mutatót rendelhetünk. Az egyes eszközök esetleg saját alkalmazást igényelnek a kezelés-

hez; ezeket megtaníthatjuk, és az adott eszközök kezeléséhez már ehhez fog nyúlni. De meglévő, jól használható felügyeleti eszközeinket is használhatjuk a Hyperic HQ alól.

A programokhoz saját bedolgozó modulokat készíthetünk, amelyekhez többféle nyelvet használhatunk, akár XML-t is. Azaz a jövőben megjelenő, illetve nagyon speciális eszközökkel való együttműködésre is rábíratók.

Külön eszköz van arra, hogy saját alkalmazásokhoz illeszkedő nézeteket készítsünk. **A rendszer persze sokkal bonyolultabb,**

mint mondjuk a WinAudit, hiszen külön ügynökprogramokat használ, amelyeket telepíteni kell, és bár a procedúra automatikus, ezek az ügynökök külön figyelmet igényelnek. A szerver lehet valamilyen Linux, Solaris 8 vagy újabb, HP/UX, Windows 2003 vagy újabb, de szükség esetén akár egy Windows XP is megteszi. A több processzort képes kihasználni, és természetesen minél több dolgot kell felügyelni, annál több memóriát szeretne. PostgreSQL 8, vagy újabb, vagy Oracle 9i vagy 10g adatbázis kell alá. Nagyobb adatmennyiségnél nyilván nem érdemes a saját adatbázisát használni – annak a korlátja valahol 30 végpont körül van.

Ügynökprogramja minden elterjedtebb operációs rendszerre van: Windows XP és 2003 szerver, Mac OS X és Linuxok, Unixok alá is.

CONFIGCHECK

A Tripwire Configcheck szoftverét szűk körű feladatra fejlesztették, ám ebben a minőségében igen fontos. Egyre több virtuális gépet használnak, ezek felügyelete során kicsit más dolgokra is oda kell figyelni, nem elég a hagyományos ismeret a szerverek üzemeltetéséről.

A VMware közlétes ajánlásokat, amelyeket az ESX szerver biztonságos és hatékony működéséhez érdemes betartani. Ám a rendszerfelügyelettel foglalkozók többnyire örülnek, ha a szerverek működésre bírásával időre végeznek, nem sok idejük marad ajánlások olvasására vagy az egyes beállítások végigbongészésére. A Config-Check ezt a feladatot végzi el: végigné-

zi az ESX-környezetet, ellenőrzi, hogy megfelelően van-e konfigurálva, illetve megmutatja a hiányosságokat. Ahol sok ESX-szervert használnak, ott a ConfigCheck sokat segít.

KIWI SYSLOG

A rendszerfelügyeleti tevékenység számtalan naplófájl generál, amelyeket sokkal könnyebben kezelhetünk, ha egy helyre tudjuk terelni őket, hiszen így az egész rendszerben bekövetkező eseményeket koncentráltan tudjuk követni. A Kiwi Syslog Windowson fut, ezen túl meglehetősen igénytelen. Népszerű, igen sok helyen használják, ugyanis roppant megbízható. A syslog üzenetek fogadásán kívül SNMP Trap fogadására is képes, illetve az SNMP MIB-eket is felismertethetjük vele, ekkor az SNMP-n kapott eseményeket is érthető formában tárolja el a naplóba. A beérkező üzeneteket VBScript vagy Jscripttel kezelhetjük: szűrhetjük vagy módosíthatjuk.

A syslog üzeneteket nemcsak el tudja tárolni, hanem akár továbbíthatja is. A naplóállományt előre meghatározott ütemezéssel archiválja; például mindennap éjfélkor lezárja, adott dátumra hivatkozó névvel elmenti. Ekkor nem duzzad végtelen nagyra a napló, miáltal könnyebb eltárolni és kezelni. Kérhetünk riasztást egyszerűbb eseményekről: például hogy adott idő alatt a megadott határértéknél több (kevesebb) esemény érkezett. Adott időnként statisztikát is kérhetünk, naponta, hetente. Ebben látjuk, melyik hostról milyen és mennyi esemény érkezett.

A Kiwi Syslognak van fizetős változata is, amely sokkal több szolgáltatást kínál, és árnyaltabban lehet hangolni a felügyeletet is.

Mindenekelőtt több naplófájlba képes gyűjteni a beérkező üzeneteket, például hostonként leválogatva. A naplófájlokhoz árnyalt szűrőket használhatunk; akár annak alapján is szűrhetjük a tartalmukat, hogy adott szövegrészlet előfordul-e az üzenet szövegrészében. A beérkező üzeneteket ODBC-n keresztül rögtön adatbázisba képes tárolni. Külső programot indíthatunk belőle, automatikusan, aminek paraméterként képes átadni a beérkező syslog üzenet valamely részét.

Ha hatalmas syslog állományaink vannak, azok kezelése meglehetősen bonyodalmas – a legjobb, ha adatbázisban tároljuk őket. A Kiwi Syslognak egyébként van eszköze a szöveges állomány kezeléséhez, a Kiwi Log Viewer. Ennek az ingyenes változata legfeljebb 700 kilobájtos szövegeállományt képes megnyitni (a kereskedelmi változatban nincs korlát, azaz csak az operációs rendszer által állított fájl méret-korlát szab határt a használatának). A syslog

Funkció	Open Source	Enterprise
Automatikus felderítés	+	+
Saját ügynökprogram készítése	+	+
HA-támogatás	-	+
Hálózat monitorozása	+	+
Változások követése	+	+
Eseményekről riasztás	+	+
Riasztási sablonok, csoportok képzése	-	+
Riasztás összetett feltételekre	-	+
Helyreállítási riasztások	-	+
Riasztás adott határérték túllépésekor	-	+
Időhöz köthető riasztás	-	+
Felhasználó által indítható vezérlési műveletek	+	+
Riasztáshoz kötődő automatikus vezérlési művelet	-	+
Időzített feladatok	-	+
Vezérlőtábla (dashboard)	-	+
Szereptől függő hozzáférés-vezérlés	-	+
LDAP- vagy Kerberos-hitelesítés	-	+
Hyperic fórumok, dokumentáció	+	+
Képzés	-	+
Prof. támogatás	-	(külön díjért)

Hyperic HQ Open Source és Enterprise

állományt a syslog csomag felépítése szerint jeleníti meg: dátum, host, üzenet jellege, maga a szöveges üzenet, ez tovább javítja az amúgy is kiváló, sokféle szűrővel kombinálható keresési képességeit. Összességében a Log Viewer nagyon hasznos kiegészítés a Kiwi Syslog daemon mellé. Az adatbázist ugyan nem pótolja, de ha gyorsan keresünk valamit, például meg akarjuk nézni, hogy éjjel a szünetmentes tápegység hányszor jelzett valami rendellenességet, azt pillanatok alatt megtaláljuk.

PRTG TRAFFIC GRAPHER

Ez egy kifejezetten hálózatot monitorozó eszköz. Elsősorban az adatforgalmat figyelhetjük vele, hogy egyes hálózati pontokon mekkora a forgalom, ám mivel SNMP-üzeneteket is fogad, ennél kicsit többre is használhatjuk. A szoftvernek van egy ingyenes változata, aminek a szolgáltatásait nem korlátozták, azaz mindent tud, amit a kereskedelmi változat, de csak tíz szenzort tud követni – a kereskedelmi változat ára pedig a felügyelt szenzorok száma szerint változik.

Kiseb hálózatban a tíz szenzor elég lehet: internetsatlakozás, fájlserver hálózati csatlakozója, nyomtató és még marad lehetőség máshová is csatlakozni.

A szoftver kezelése igen egyszerű: amikor elindítjuk, megjelenik egy üres ablak, ahova felvehetjük első szenzorunkat. Ez több dolog lehet: egy SNMP-forrás, NetFlow-ból érkező adat, de például a csomagok elemzése (Packet Sniffing) is. A legáltalánosabb megoldás az SNMP. Ekkor az adott eszközön persze engedélyezni kell ezt a szolgáltatást, a PRTG-nek pedig meg kell mondani, hogy hol keresse ezt a forrást – szerencsére meglehetősen sok eszközt ismer. Van hozzá egy segédprogram, amely a különböző MIB-eket átalakítja a PRTG számára emészthető formátumúvá, így a legújabb eszközöket is tudjuk felügyelni. Elsősorban hálózati forgalomra, sávszélességre gondolhatunk a PRTG használatával, de gyakorlatilag mindent tudunk vele felügyelni, amit eszközünk SNMP-n közöl. Szünetmentes áramforrás esetén például ilyen lehet a terhelés, az eszközök által felvett áram vagy a hőmérséklet, nyomtatónál a nyomtatott lapok száma vagy akár a papír kifogyása, elakadása. Adott eseményekhez, határértékek eléréséhez, túllépéséhez riasztásokat rendelhetünk.

A packet sniffing sok szempontból a legrugalmasabb, ám a legnagyobb erőforrás-igényű. Ekkor az áthaladó cso-

magokat megvizsgálja, megszámlálja, és abból készíti a statisztikát. Ehhez úgy kell elhelyezni a PRTG-t futtató gépet, hogy a vizsgált forgalom áthaladjon rajta. Ez nagyobb hálózatoknál nem oldható meg, hiszen azok eleve több részre vannak osztva, viszont a hálózati eszközök megfelelő paraméterezésével elérhető, hogy az a forgalom, amire kíváncsiak vagyunk, eljusson a PRTG gépére. A NetFlow protokollt – amelyet a Cisco eszközei támogatnak, ahogy a PRTG is –, kifejezetten a sávszélesség mérésére találták ki. A nagy terhelésű hálózatokon ezt érdemes használni. A hálózati forgalmat packet sniffing, illetve NetFlow használatánál akár IP-cím vagy port szerint is képes szétválogatni. Az egész egy szerveren fut; kérhetünk időszaki jelentéseket és böngészőn keresztül távolról is elérhetjük, bármikor, bárhol ránézhetünk a hálózatra. A jól kiválasztott szenzorokkal a teljes hálózat állapotát figyelemmel kísérhetjük.

TANULSÁG HELYETT...

Ez a válogatás az ingyenesen elérhető rendszerfelügyeleti eszközöknek csak igen kis részét fedi le, inkább csak ízelítőt tudunk mutatni, hogy milyen eszkö-

zök is vannak. Egy biztos azonban: ezek bármelyikének alkalmazásával a szoftverbeszerzés költségeit, és az ezzel járó nem kevés munkát megtakaríthatjuk: a beszerzéseknek megvan a maguk útja, ajánlatokat bekérni, értékelni, megrendelni... Ugyanakkor a szoftver bevezetésével foglalkozni kell, erre mindenképpen szükséges áldozni. Akár úgy, hogy erre alkalmazunk valaki(ke)t, vagy megbízunk egy ezzel foglalkozó céget.

Az ingyenes szoftvereknek megvan az az előnye, hogy nem jelennek egyirányú utcát: egy drágán beszerzett szoftvert csak úgy kidobni, leváltani nem lehet, pláne mást venni helyette. Nyomós ok kell, hogy ez megtörténhessen. Ingyenes szoftvernél mindig ott a lehetőség, hogy ha nem válik be, a cégünknek már nem felel meg, mert kinőttük, vagy mást szeretnénk, viszonylag egyszerűen váltunk.

Főleg kisebb cégeknél érdemes megfontolni ilyen rendszerek bevezetését: egyrészt nem kell egyszerre hatalmas összeget beruházni, másrészt a cég fejlődésével könnyebben alakítható az eszközpark a megnövekedett igényekhez – de ne feledjük, ilyen eszközök alkalmazásához az emberi szaktudásra komolyabban szükség van, arra többet kell áldozni.

Internetezz bárhol - 3 hónapig 0 Ft-ért!

- 1GB-os Internet előfizetés
- modem és pendrive egyben most **0 Ft-ért**
- ajándék 1GB memóriakártya

Az első három hónap Vodafone ügyfeleknek 0 Ft, leendő Vodafone-osoknak 900 Ft. Kétéves hűségnyilatkozattal.

Ez a Te pillanatod

ÜZLETI Televízióval

Lezárult az országos földfelszíni televíziós és a rádiós műsorszóró hálózatok üzemeltetésére kiírt pályázat. A 2012-ig végrehajtandó földfelszíni digitális átállásról és az egyéb technológiák által megvalósuló interaktív televíziós szolgáltatásokról, illetve a velük érkező új üzleti modellekről beszélgettünk nemrégiben a témában rendezett vitaműsorunkon. Összeállításunkban néhány technikai újdonságra is kitértünk. [Írta: Árokszállási Gábor]

A Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) bejelentette: az országos földfelszíni televíziós és a rádiós műsorszóró hálózatok üzemeltetésére kiírt pályázatot az Antenna Hungaria Zrt. nyerte meg. A pályázat eredményeként az idei év végére elindulhat Magyarországon a mobil-televíziózás – az ország területének több mint felén legalább 5 televízió és közel harmadán 12–18 rádió adása lesz elérhető ingyenesen digitális földfelszíni műsorszórással.

A nyertes pályázó vállalása szerint a digitális földfelszíni televíziózás Magyarország területének 59 százalékán, a mobil-televíziózás pedig az ország területének 16 százalékán (Budapest) indul el idén. A pályázat nyertese a minimális 300 millió forint helyett 360 millió forintos egyszeri díjat fizet, az általa vállalt árbevétel-alapú pályázati díj pedig – az előírt minimumnak megfelelően – az éves árbevétel 3 százaléka.

A digitális átállás szabályairól szóló törvény szerint mind a televíziós, mind a rádiós pályázat nyertese 12 évre szóló – összesen 5 úgynevezett multiplex – üzemeltetési jogosultságot nyer el. Ezek közül az A és a C multiplexen, valamint a mobil-televíziózásra szolgáló B-n még az idén elkezdődik a műsorszórás, a D és E multiplexeken pedig a jelenlegi analóg földfelszíni sugárzás 2011-es leállítása után, várhatóan 2012-ben indíthatja majd be a szolgáltatást.

KINEK KELL A DIGITÁLIS?

Július 24-i vitaműsorunkon a digitális televízió lakosságot érintő kérdéseiről, illetve üzleti oldaláról beszélgettünk vendégeinkkel: *Horváth Rékával*, az [origo] stratégiai tartalomfejlesztőjével, *Vörös Csillával*, az AGB Nielsen kutatócég ügyvezetőjével, *Fazakas Lászlóval*, az Arcus Search vezetőjével, valamint *Javorniczky Áronnal*, az Invitel szolgál-

tatásért felelős vezetőjével. Szerettük volna a témában közvetlenül érintett országos kereskedelmi csatornák véle-



ményét is meghallgatni, de ők elzárkóztak a beszélgetéstől. Hasonlóképpen a televíziós hirdetések vásárlásában érdekelt reklám- és médiaügynökségektől sem vállalta senki a részvételt.

Az összejövetel talán legérdekesebb kérdésköre az volt, hogy a felhasználói interaktivitás növekedése hogyan alakíthatja át a meglévő üzleti modelleket, miként hozható össze a hirdető, a televíziós társaságok érdekeivel, a meglévő műsorstruktúrákkal, esetleg hozhat-e újdonságot a nézőmérésben.

Vörös Csilla szerint **fokozatos átalakulással kell számolni**. Kutatási adatok azt mutatják, hogy azokban az országokban és a lakosság körében, ahol már vannak a műsorfolyam befolyásolására alkalmas lehetőségek (például késleltetett lejátszás), nem változtak meg gyökeresen a nézői szokások. A főműsort ugyanabban az időszámban nézik, de ami érdekesebb: nem csökkent lényegesen a reklámfogyasztás. Bár lehetőségük van „áttekerni” a hirdetéseket, mégis figyelemmel kísérik az ajánlatokat, és ha érdekeset látnak,

megállítják, és megtekintik. A reklámozók is új, kreatív, alternatív formákkal kísérleteznek. Előtérbe kerül a szponzoráció, és bizonyos hirdetések is lekattinthatóvá válnak – bővebb információ kérhető a népszerűsített termékekről/szolgáltatásokról. Az AGB Nielsen ügyvezetője hangsúlyozta: ehhez a nézőmérésnek is alkalmazkodni kell. Ezen a mérés kiterjesztését érti az újonnan megjelenő és elterjedő tartalomfogyasztási lehetőségekre. Leszögezte azonban, hogy a most működő és a reklámpiaci elszámolás alapjául szolgáló modell még jó darabig megmarad – legfeljebb kiegészül.

A nézőmérést segítheti például, hogy az IPTV esetén már oda-vissza, más szóval kétirányú kapcsolat valószínűleg meg a szolgáltató és a fogyasztó között. Természetesen adatvédelmi okokból egyelőre csak a beltéri egység azonosítható, a fogyasztó személye nem – hangsúlyozta Horváth Réka. Arról persze nem szól a fáma, hogy mi a helyzet az egyszemélyes háztartásokkal. Ennek kapcsán megkérdeztük, van-e vagy lesz-e lehetőség a közeljövőben célzott hirdetésekre a televízióon keresztül. Fazakas László szerint a technológia már készen áll erre, a kérdés csupán az, a hirdető mikor kíván ezzel élni. Ennek kapcsán úgy látja, hogy **a jövő hirdetéseit nem felhasználói profilhoz kötik majd, hanem az az éppon fogyasztott tartalom szerint változik majd**. A lehívott tartalom ugyanis releváns információval szolgálhat a fogyasztó érdeklődési köréről. A Google pél-

dául a hirdetések kulcsszavakhoz való rendelésével kísérletezik YouTube videomegosztó portálon – mutatott rá az Arcus Search vezetője.

Javorniczky Áron úgy véli, hogy a reklámozni kívánt termék/szolgáltatás jellege is nagyban meghatározza, hogy melyik hirdetési csatornát érdemes választani. Teljesen más a helyzet, ha egy konkrét igényre kívánnak megoldást kínálni – amelyet célirányosan keres a fogyasztó, mondjuk egy szervizt –, és más, ha valamit (például egy üdítőt) nagy volumenben, globálisan szeretnének népszerűsíteni. Utóbbira szerinte még sokáig megfelel a most működő modell.

HAGYOMÁNYOS ÉS COOL NÉZŐK

Az IBM és az Economist Intelligence Unit a közelmúltban kutatást végzett, amely alapján felvázolta az elkövetkező évek várható trendjeit a televíziózás piacán. Az eredmények azt mutatják, hogy a nézők két csoportra oszthatók: a hagyományos csoportban megtartják jelenlegi televíziózási szokásaikat, míg a „cool” halmazba tartozók változatos, új, egyéni szabott, többféle eszközön elérhető tartalmat követelnek. A két nézői csoportot egyszerre kell majd kiszolgálni.

Kiderül továbbá, hogy mind népszerűbbé válnak a felhasználók által készített tartalmak, illetve egyre több tartalmat kötnek össze más jellegű termékekkel vagy ajánlatokkal.

Megnövekszik a nyílt, szabványos platformok jelentősége, amelyek segítségével könnyen és gyorsan exportálható a digitális tartalom különböző információs eszközökre: televízióra, mobiltelefonra, számítógépre. A nézők minél jobb kiszolgálása, ízlésük változásának követése érdekében kritikus tényezővé válik a vélemények és reakciók mérése. Egyre nagyobb szükség lesz pontos, megbízható és naprakész adatokra.

Végül a technológia és a szabályozási környezet változásai következtében egyre több szereplő jelenik meg a piacon. **Kiseb befektetéssel és kevesebb hivatalos ügyintézés-sel lehet majd televíziós szolgáltatásokat indítani.** Jól felépített üzleti modellel és innovatív ötletekkel ma még ismeretlen szereplők is fontosakká válhatnak. A verseny miatt a nagyobb szereplők is sokkal megfontoltabban költenek majd, s beszerzéseikben szigorúan érvényesítik az ár-érték arány elvét.

Ezeket a változásokat az információs technológia egyrészt lehetővé teszi, másrészt indukálja is őket. A megfelelően tervezett és használt informatika a műsorgyártók versenyképességének egyik meghatározó eleme lesz. Az utóbbi néhány évben a műsorgyártók jelentős lépéseket tettek: **megkezdődött az IT-alapú műsorgyártás, a fájlalapú médiahálózatok bevezetésének kora.** Ezekkel a rendszerekkel együtt megjelent az IT-technológia alapú munkafolyamat, amelynek legfontosabb eleme, hogy a médiafájlok kezelése automatizáltan zajlik. Emellett érzékelhető a gyártói szabványoktól való elmozdulás a nyílt szabványok felé. Ennek előnye az integrálhatóság magasabb foka, valamint a beszállítóktól való függetlenség.

FOLYAMATALAPÚ MŰSORGYÁRTÁS

Az IBM szerint az IT-alapú műsorgyártásra való átállás lehetséges és követendő út. A vállalat megoldásának legfontosabb két eleme az egységes munkafolyamat-kezelés, valamint az egységes központi tárolórendszer. Előbbi segítségével a gyártási folya-

Az IBM MediaHub megoldása az IT-alapú műsorgyártás három fő területén belül (produkció és disztribúció, broadcast specifikus támogatás, általános támogatás) és azok között is integrálja a folyamatokat. Mindez lehetővé teszi az IT-környezet folyamatos hozzáhangolását a kívánt üzleti folyamatokhoz, ugyanakkor olyan nyílt szabványokat alkalmaz, amelyek segítségével a rendszer az IBM nélkül is továbbfejleszhető. Példa lehet erre a pénzügyi alkalmazások összekapcsolása az erőforrás-kezelési és hírközlési rendszerekkel vagy az archívum anyagainak használat-alapú automatizált belső elszámolása.

Az IBM Digital Media Center pedig kimondottan broadcast célokra tervezett tárolórendszer, amelynek szabadon skálázható tárolókapacitása és sávszélessége van, a rendelkezésre állás mértéke tervezhető és általános IT-eszközökből épül fel.

A műsorgyártás IT-alapokra helyezésével például a svéd állami televízió 4 év alatt 30 millió eurót takarított meg.

MŰSORGYÁRTÁS A SZALAGON TÚL

A digitális átállásra a műsorgyártó berendezéseket fejlesztő cégek is készülnek. Az Avid Technology például teljesen IT-alapú televíziós rendszerhez kínál post-produkciós, tároló, médiamenedzsment, automatizált kijátszást, továbbá archiválást, feliratozást és branding funkciókat kiszolgáló megoldást. A fejlesztések egy kézben tartásával biztosíthatók a csoportmunkás szervezés feltételei. **A korszerű műsorgyártás nem képzelhető el munkacsoporthoz megoldások nélkül.** Az Avid 1997-ben értékesítette hazánkban első olyan rendszereit, amelyekben a különböző produkciós folyamatokat hálózaton is ki lehetett szolgáltatni. Az első megosztott háttértáras, csoportmunkás Avid rendszert pedig 1998-ban adta el Magyarországon a Penna-Média. Mára az itthon eladott utómunkarendszerek száma közel 500.

Az Avidnek lassan egy évtizedes tapasztalatai vannak a HD-felbontású eszközök gyártásában; az elsők között dobott piacra HD-adásszervert (Avid Airspace), a jelenlegi termék-választékában pedig minden vágórendszer és megosztott háttértáras utómunkarendszer alkalmas többféle szabvány és felbontás szerinti utómunka végzésére.

Főbb hazai felhasználók: TV2 (Interaktív), ATV, RTL Klub, Echo TV, Vitál TV, Alföld TV, Miskolc TV és további mintegy 30 helyi televízió. Az Echo TV vezette be az első, teljesen szalagmentes, IP-alapú produkciós rendszert.

Kereskedelem mesterfokon

Egyre több bevásárlóközpont dönt úgy, hogy apró, de időt igénylő feladatokat automatizál, és elvégzésüket a vásárlókra bízta. Az automata önkiszolgáló rendszerek világa hamarosan minden területre kiterjed. [Írta: Vass Enikő]

Gondoljunk csak vissza, milyen egyszerű volt a vásárlás hajdanán: az érdeklődők be mentek a boltba, rámutattak egy áru-ra, majd azt – ha egyáltalán volt rá lehetőség – közelebből is megnézték, amikor eldöntötték, hogy megvásárolják, kifizették készpénzzel, majd elvittek. Manapság a bankkártya világában egyre távolabb kerülünk ettől az egyszerű feladattól az áruházakba, boltokba szinte észrevétlenül belopóztak az olyan kis rendszerek, amelyek működtetése már ránk van bízva. Ilyen például az üvegviszaváltó automata vagy a szendvics-, virágautomata stb. Az önkiszolgáló automata rendszerek használata megállíthatatlanul egyre csak terjed.

FORRADALMI ALKALMAZÁS

A *Time magazin* 2008. márciusi száma tízes listát közölt azokról az ötletekről, amelyek megváltoztatják a világot. Az önkiszolgáló technológiák megjelenésének ötlete a második helyen állt. A lap szerint lassan minden áruház „önműködő” lesz, bevásárlásaink során nem találkozunk majd egyetlen kiszolgálóval sem.

A manapság elterjedt boltok szinte újdonságnak számító önkiszolgáló polcrendszere 1916-ból származik! A *Time magazin* szerint ekkor nyitotta meg *Clarence Saunders* a Piggly Wiggly üzletlánc első tagját Memphisben, ahol nem egy pult mögött álló eladó teljesítette a kívánságokat, hanem polcokról lehetett válogatni. Az újító elképzelés olyan nagy fontosságú volt a maga korában, mint napjainkban a bankjegykiadó automaták vagy az itthon kevésbé elterjedt önkiszolgáló benzinkutak. Az emberek hozzászoktak az ötlethez, és egyre elterjedtebben alkalmazzák az élet különböző területein.

A Tesco Észak-Amerikában több tucat Fresh and Easy boltot nyitott. Ezekben az összes pénztárnál nekünk magunknak kell „dolgoznunk” – mi húzzuk le a kódokat, majd kifizetjük az áru ellenértékét. A Metro már több éve létrehozta Future Store áruházát, ahol az információs pultok mellett intelligens mérleg, önkiszolgáló pénztár áll a vásárlók rendelkezésére. Az

Alaska Airlines mostanában fejezi be a jövő repülőtérének felépítését Seattleben. A becsekkolást végző munkatársak eltűntek, az önműködő bejelentkezési automaták maradtak meg csupán.

ÖNKÉNT VÁLLALJUK

Az európai vásárlók közül egyre többen igénylik az önkiszolgáló rendszereket – derült ki az ilyen rendszereket gyártó és forgalmazó NCR Corporation megbízásából készített felmérésből. A BuzzBack Market Research kutatása arra a következtetésre jutott, hogy a francia, német, olasz, spanyol és angol fogyasztók 67 százaléka szívesebben vásárol azoknál a cégeknél, amelyek önkiszolgáló megoldásaikkal rugalmasan választható interakcióra adnak lehetőséget – akár az interneten, akár mobilkészülékek, esetleg kioszkok vagy ATM-ek használatával. Még talán ennél is fontosabb, hogy 56 százalékuk úgy nyilatkozott: az önkiszolgáló funkciókat nagyobb gyakorisággal veszik igénybe most, mint egy évvel ezelőtt. A válaszadók leggyakrabban a gyorsaságot, a kényelmet és az egyszerű használatot jelölték meg válaszul arra a kérdésre, hogy miért részesítik előnyben az önkiszolgálást a személyes segítséggel szemben. Íme a négy ágazati szektorban adott válaszok: pénzügy – gyorsabb: 61 százalék, kényelmesebb: 55 százalék, könnyebb: 46 százalék; kis-kereskedelem – gyorsabb: 60 százalék, kényelmesebb: 54 százalék, könnyebb: 47 százalék; utazás – gyorsabb: 57 százalék, kényelmesebb: 57 százalék, könnyebb: 48 százalék; egészségügy – gyorsabb: 53 százalék, kényelmesebb: 46 százalék, könnyebb: 45 százalék.

Bill Nuti, az NCR elnöke és vezérigazgatója a budapesti NCR Self-Service Universe konferencián a felmérés eredményeit méltatva úgy vélte: fontos fordulóponthoz érkezünk, mert szerinte **a technológiai innováció és a vásárlói magatartás változásai arra kényszerítik a cégeket, hogy alkalmazkodjanak a fogyasztókhöz, akik másképp szeretnék kapcsolatba lépni, kommunikálni és tranzakciókat folytatni a cégekkel.** Az elnök szerint az önkiszolgálás forradalma mindennapi valósággá vált, mert a vásárlók tény-

Egyre népszerűbbek a felhasználói tartalmak,

és egyre több tartalmat kötnek össze más jellegű termékekkel vagy ajánlatokkal.

mat teljes egészében szabályozott, és mindig irányítható, követhető marad. A központi tárolórendszer pedig lehetővé teszi, hogy az adatok mindig a megfelelő időben, a megfelelő minőségben rendelkezésre álljanak. A metaadatok alapján végzett munkafolyamat-menedzsment.

legesen látják, milyen személyes előnyökkel jár az számukra. Hisz kényelmes és hatékony, időt takaríthatnak meg alkalmazásával, és közben tarthatják az ügyeiket. A vásárlók már belekóstoltak a lehetőségekbe, és még többet szeretnének. Sőt mondhatni, ezt ki is követelik. Bill Nuti szerint ezek a fogyasztói adatok azt mutatják, hogy az önkiszolgáló funkciók egyre gyorsabb terjedése ellenére a különböző ágazatokban, a technológia teljes potenciálja számos esetben kihasználatlan még. Hozzátette, hogy azok a cégek fogynak a legtöbbet profitálni az önkiszolgáló megoldások bevezetéséből, amelyek túlmennek az egyszerű folyamat-automatizáláson, és ehelyett üzleti és ügyfélszolgálati folyamataik újratervezésére – végső soron üzleti modelljük átalakítására – fogják használni a technológiát.

ITTHON KEDVELT AZ ATM

– Magyarországon a legelterjedtebb önkiszolgáló megoldás az ATM – mondta az NCR rendszereinek hazai forgalmazója, a Synergon Retail Systems Kft. ügyvezető igazgatója, Steinbinder Romulus. Úgy látja, azért ezen kívül számos helyen megjelennek azok az automata gépek, amelyek például a parkoló társaságoknál segítik a díjak befizetését (utcai vagy parkolóházi automaták), sőt a kiskereskedelmi egységekben is használnak néhány hasonló megoldást, ilyen például az önkiszolgáló üvegviszaváltó vagy a cigarettaautomata, vagy az információs és ügyfélkezelő kioszk megoldások. Ezekon kívül a jövőben várhatók a vásárlást segítő ún. asszisztensek, ame-

lyek segítenek az áruk megtalálásában, illetve vásárlási listánk nyomán követségében. Ide tartoznak továbbá az egyre intenzívebben elterjedő automata pénztárgép megoldások. Az ügyvezető igazgató úgy látja, Európa-szerte, így hazánkban is jelentős érdeklő-



dés tapasztalható a kiskereskedelmi láncok részéről e rendszerek iránt. Steinbinder Romulus úgy gondolja, az önkiszolgálás azokon a szolgáltatási területeken a leghasznosabb, ahol folyamatos rendelkezésre állásra van szükség – például információs szolgáltatások, készpénzfelvétel, üzemanyagtöltő állomások. Ezen a területen az önkiszolgáló rendszerek nemcsak az ügyfél, de a szolgáltatók kényelmi szempont-

jait is szolgálják. A Synergon Retail Systems Kft. ügyvezető igazgatója a jövőben főleg a kiskereskedelemben számít nagyobb előrelépésre, elsősorban az automata pénztárgépek, illetve az egyedi ügyfélszolgáló kioszkok területén. Az első projektek az idei

lehet készíteni, és a Praktiker áruátvételi munkatársai összekészítik a megvásárolni kívánt árucikkeket. Nemcsak az újdonságokat kereső felhasználók teszik meg jelenleg az első lépéseket, de a kiskereskedelem egyre több területéről jelentkezik érdeklődés hasonló megoldások iránt. Az IBM szakembere ígéretesnek tartja az új rendszerek jövőjét, mert a piaci verseny a kiskereskedelemben nagyon kiélezett, és a vásárlókért folyó küzdelemben szinte nap mint nap az elégedettséget növelő, ugyanakkor a hatékonyságot is fejlesztő új ötletekkel kell előállni. – Ezenkívül **az intelligens vásárlást segítő eszközök az adatbányászat, a logisztika, valamint a CRM számára rendkívül értékes információval szolgálhatnak, és – szokásainkat figyelembe véve – akár egyetlen bevásárlás során is különleges, személyre szabott egyéni ajánlatokat kínálhatnak a vevőknek** – fejezte be Somogyi Gábor.

EGYEDÜLÁLLÓ RENDSZEREK

– Amikor 2007 szeptemberében megnyitottuk a vecsési IT-mintaáruházunkat, a sajtótájékoztatón két kérdést tettek fel: mikor lesz intelligens bevásárlókocsi és tervezzük-e önkiszolgáló kasszákat – kezdte a beszélgetést Onody Sándor, a Praktiker gazdasági igazgatója. Szerinte a Praktinfo május 15-i premierje választ adott mindkét kérdésre. – A self-scanning technológiával egyszerre valósítható meg, hogy a vevőink már a vásárlás közben különféle információkat kapjanak, másrészt az összeállított kosár újraszkenelés nélkül a kasszában fizethető legyen. Úgy tapasztaljuk, hogy a vevőknek egyre fontosabbak a mobil és internetes megoldások, ezért a Praktinfoval ezt akarjuk a kezükbe adni. Onody Sándor szerint a Praktinfo bevezetésével nem az volt a cél, hogy valamit – mondjuk munkaerőt – spóroljanak, hanem, hogy új szolgáltatást nyújtsanak. A gazdasági igazgató elmondta: Magyarországon ők az elsők, akik a self-scanning technológiát bevezetik, a barkácsáruházak esetében pedig világpremierről beszélhetünk. Úgy gondolja, hogy a vevők minden olyan megoldást értékelnek, amellyel a vásárlást gyorsabbá és egyszerűbbé tehetik. Szerintük ez a rendszer ilyen szempontból ideális technológia. A Praktikernél bíznak abban, hogy minél több áruházlánc törekszik majd hasonló megoldások kidolgozására és bevezetésére. Onody Sándor úgy látja, a verseny nem egyszerűen a technológia alkalmazásában, hanem a mögé helyezett üzleti intelligenciában van.

év végére várhatók, ám feltételezhető, hogy utána robbanásszerűen elterjednek főleg a nagyobb kereskedelmi láncoknál. Az üzemanyagtöltő állomások területén már vannak kialakított rendszerek, amelyek elterjedésére az elkövetkezendő években számítanak a Synergonnál.

ÜTTÖRŐ PÉLDA A PRAKTIKERNÉL

A önkiszolgáló rendszerek első kezdeményezései már Magyarországon is megjelentek. Az IBM Magyarország technológiai üzletágának műszaki menedzsere, Somogyi Gábor a vecsési Praktikerben bevezetett self-scanning rendszert (lásd *Wi-Fi a polcrengetésben* – *Computerworld* 2008/32-33. szám) idézte példaként. Segítségével a vásárlók egy hordozható, a vállalati rendszerekkel online összeköttetésben álló kézi eszközzel, a Praktinfo használatával tölthetik fel a valós mellett virtuális kosarukat is. Ebben megtekinthető az addig a bevásárlókocsiba összegyűjtött termékek összesített értéke. Az eszköz emellett megmutatja a termékek nevét, árát, fotóját, valamint a vásárlási kedvezményeket, és egyéb kiegészítő információkkal is szolgál. Menüjében lekérdezhető az aktuális törzsvásárlói akció, a kedvezményre jogosító vásárlói egyenleg és az áruház térképe. Azokról a termékekről, amelyek kézben nem szállíthatók, a Praktinfo segítségével fuvarjegyzéket

Mesterséges intelligencia

Az Ikea weboldalán Anna ügyfélszolgálatos fogadja és válaszolja meg az érdeklődők kérdéseit. A hölgy bájos és kedves, ám néha rossz, mondhatni buta válaszokat ad. De nem az ő hibája ez, hanem a mesterséges intelligenciát programozóké. Anna ugyanis nem egy létező személy, hanem egy szoftver. *Geröcs Vendel*, az Ikea regionális PR-menedzsere szerint a szolgáltatást azért vezették be, mert csökkenteni a telefonos információ munkáját, ezáltal munkatársaik leterheltségét. A gyakran előforduló, típuskérdéseket egyszerűen és gyorsan képes megválaszolni. A telefonos információval szemben a szolgáltatás nonstop, az

interneten bármikor elérhető. A vásárlók is gyorsan és olcsón jutnak a keresett információhoz, ám nem utolsósorban abban is bíznak, hogy egyedül és szórakoztató szolgáltatásról van szó. A magyar honlapon havi szinten körülbelül 9–13 ezer párbeszédet kezdeményeznek Annával a látogatók. A bútóráruháznál nem mérték, hogy hány alkalmazott munkáját helyettesíti, de bevált. Az egyébként is az önkiszolgálás koncepciójára épülő áruház jövőbeni tervei további, a vásárlást könnyítő és gyorsító önkiszolgáló rendszerekre vonatkoznak, ám hogy ezek pontosan melyek, azt Geröcs Vendel nem részletezte.

A konszolidáció és virtualizáció szerepe az IT-üzemeltetésben

Az előny megszerzéséhez elengedhetetlen feltétel a gazdaságos és teljesítményoptimalizált infrastruktúra-háttér működtetése.

Az elmúlt időszak tapasztalatai és piaci elemzése alapján vitathatatlan tény, hogy a konszolidáció és virtualizációs technológia lehetőségeinek alkalmazása hatékonyan támogatja az optimalizált informatikai üzemeltetés egészét. Ennek ismérveit Czuth Zoltán, az AlphaNet Kft. Szerviz Szolgáltatásokért felelős üzletág-igazgatója ismerteti.

Egyre több vállalat dönt az infrastruktúra-konszolidáció és a virtualizációs megoldások adaptálása mellett, ettől nem csak jelentős költségmegtakarítást, de nagyobb üzembiztonságot, az üzemeltetés egyszerűsítését, hatékonyabb helykihasználást és a leállási idő csökkenését, ezáltal a rendelkezésre állás növekedését remélik a felelős IT-vezetők.

A VIRTUALIZÁCIÓ ELVE ÉS ELŐNYEI

Látható, hogy a mai trendek visszamutatnak a régmúltba – a virtualizáció fogalma nem a 21. század vívmánya, hiszen a nagygépes rendszerek korában el sem tudtak képzelni számítástechnikát virtualizáció nélkül. Számos piackutatási és felmérési eredmény valószínűsíti azt a növekedési tendenciát, melynek eredményeként 2011-re várhatóan az összes szerverkiszolgáló egység 50–60 százalékán építenek ki virtualizált környezeteket. A virtualizáció mint irányelv az informatika minden területét felkavarta, hiszen minden nevesebb hardver- és szoftvergyártó felismerte és alkalmazza a megoldás hatékony mivoltát.

A virtualizáció az informatikai eszközök telepítésének egyik megközelítési módja, amely elszigeteli egymástól az egyes rétegeket, a hardvereket, a szoftvereket, a hálózatokat és az adattárházakat. Az operációs rendszereket leggyakrabban a számítógépek hardverére telepítjük közvetlenül, és erre az operációs rendszer által nyújtott rétegre kerülnek a vállalati alkalmazások. Ennek a megoldásnak a hátránya, ha bármelyik réte-

get megváltoztatjuk, ezáltal befolyásoljuk más rétegek biztonságos működését. Megoldás lehet egy olyan „szoftver” alkalmazása, amely elkülöníti egymástól az egyes rétegeket, ilyen az ún. hypervisor réteg alkalmazása is, vagy más néven paravirtualizáció, amely valójában egy superprivilegizált módban futó kernel, amit a virtuális gépek futnak. Ebben az esetben az ún. guest operációs rendszer API-n keresztül éri el a hardverelemeket, s ez megkönnyíti az egyes rétegek közötti változások kezelését.

KONSZOLIDÁCIÓ HP BLADESYSTEM-ALAPOKON

A virtualizáció számos eddigi felsorolt előnye mellett a szerverkonszolidáció is napjaink egyik legnagyobb üzembiztonságot támogató technikai lehetősége. Erre a kihívásra a legjobb választást a HP hardvermegoldások között a BladeSystem jelenti. Mivel a biztonságos üzemeltetési környezet megteremtéséhez természetesen szükséges egy magas rendelkezésre állást biztosító hardvermegoldás. A HP BladeSystem jól skálázható, magas rendelkezésre állást biztosító, redundáns megoldás az IT-piac igényeihez igazodva. A HP BladeSystem tökéletes választás az üz-

leti növekedésre, hiszen egy ilyen rendszer bevezetésével, a unitos szerverekkel szemben, a beruházási költségek közel 36–42%-kal csökkenthetők. Az új HP C szériás (C3000, C7000) Blade kereteknek köszönhetően a szerverszoba kihasználtsága akár 60%-kal növelhető. A szerverek teljes kábelezése az interconnect megoldásnak köszönhetően akár egy teljes kiépítésű C széria esetén 94%-kal csökkenthető, így a kábelezésből adódó hibalehetőségek ennek arányában is minimalizálhatók.

ÜZLETI ELŐNY = KONSZOLIDÁCIÓ + VIRTUALIZÁCIÓ

Felhasználva a paravirtualizáció szerveroldali és a HP BladeSystem hardveroldali megoldását az IT-üzemeltetés

a következő fontos előnyökhöz juthat:

- a szervererőforrások kihasználtsága 15–20%-ról 60–80%-ra növekszik,
- infrastruktúra optimalizálásával a TCO 36–42%-kal csökken,

- csökkenthetők az UPS-költségek,
- a virtualizációba beépített Disaster Recovery is kihasználható.

HOZZÁADOTT ÉRTÉK

A fenti előnyök az ügyfelek számára a konszolidáció + virtualizáció üzleti előnyeiként haszon formájában jelentkeznek, mivel az IT-szervezetek stratégiái a biztonság, a virtualizáció és a konszolidáció irányába haladnak leginkább, amelyek hosszú távon a működési költségek csökkenésével, gazdaságosabb és hatékonyabb működéssel járnak. Ugyanakkor felmerülhet a kérdés, hogy elég fej-

Szerviz és Szolgáltatás Üzletág

Az AlphaNet Szerviz és Szolgáltatás Üzletág (röviden: ANITS) esetben az ügyfelek számára kínált megoldások magukban foglalják a telepített heterogén és homogén infrastruktúra-rendszerek, elemek kiemelt színvonalú szervizelését, a szoftver- és hardverproblémák megoldásától a hálózati meghibásodások kezelésén át az üzemeltetett rendszerek karbantartásáig. Természetesen a szerviztevékenység mellett az ANITS kiemelt feladata az informatikai rendszerek üzembe helyezését követően az üzemeltetéstámogatási szolgáltatás biztosítása, akár 7×24 formában is. Mint a Hewlett-Packard Gold, ASDP és ABSP szervizpartnere, kiemelt hangsúlyt fektet a garanciális eszközök javítására és az eszközökhöz tartozó többletszolgáltatások biztosítására. Az ANITS törekszik arra, hogy ügyfelei megelégedettsége érdekében a gyártóknál szigorúbb feltételeket vállaljon úgy, hogy azáltal az üzletmenet-folytonosság mindig fenntartható legyen.

ANITS kiemelt szolgáltatások

- Országot lefedő szervizhálózat

- 5×9 órás first-line Helpdesk szolgáltatás
- 7×24 órás hot-line üzemeltetés és szervizszolgáltatás
- Informatikai eszközök konfigurálása és üzembe helyezése
- Homogén és inhomogén SAN/NAS rendszerek üzemeltetése
- Biztonsági menedzsmenttámogatás, tűzfal, vírusvédelem üzemeltetése
- Garanciális és nem garanciális eszközök javítása
- Helyszíni aktív hibakeresés, hibaanalízis, hibajavítás
- Hardver- és szoftverrendszerek üzemeltetése, fejlesztése
- Meglévő informatikai eszközpark bővítése, karbantartása
- Üzemeltetéstámogatás Microsoft, Unix, Linux környezetben

Többletszolgáltatások

- Kiterjesztett garanciális szolgáltatások
- Megnövelt garanciaidő
- Kiemelt ügyfélkezelés – dedikált szakmai támogatás
- A kiemelt ügyfelek számára azonnali (csere)alkatrész biztosítása
- Gyors helyszíni üzembe helyezés és javítás

- migrációk, frissítések snapshot képesek miatt kockázat nélkül hajthatók végre,
- elérhető akár virtuális környezetben az 1:25 konszolidációs arány,
- magasabb rendelkezésre állás biztosítható,
- egységes homogén futtatási környezet,

lett-e a szervezetük a változások kezeléséhez és nyomon követéséhez. A válasz egyszerű: ne kifogást keressünk, hanem megoldást a virtualizáció mentén!

2008 Preferred Partner



AlphaNet Számítástechnikai és Vállalkozási Kft.
1031 Budapest, Monostori u. 34.
Telefon: 242-1830, Fax: 242-1580
<http://www.alphanet.hu>

Felszabadított mobiltelefonok

Az iPhone hazai megjelenésével nagyságrendekkel megszorodik majd azoknak a száma, akik függetleníteni kívánják a szolgáltatóhoz láncolt telefont. A mobilszolgáltatók - és nemcsak a sarki mobiltelefonos - is szívesen vállalják a kötöttségek feloldását - ám ennek ára van. [Írta: Vass Enikő]

Korábban soha nem látott függetlenízési hullámot indított el szerte a világban az Apple ama stratégiája, hogy mobilszolgáltatóhoz kötötten értékesíti telefonjait. Informatikusok ezrei versenyeztek a kikódolási elsőség dicsőségéért. Az első generációs iPhone megjelenésekor a CNN is kiemelten foglalkozott a dologgal és főműsoridőben sugározott háromperces interjút a 17 éves *George Hotzcal*, aki elsőként kódolta ki a telefont. (Ha valaki nem látta volna, akkor a YouTube-on megtalálhatja a felvételt, ha rákeres *George Hotzcalra*.) A Google keresőben az iPhone unlock kifejezésre hat és fél millió oldal jelenik meg, illetve négy fizetett hirdetés - ez is jelzi, hogy a kérdés komolyan foglalkoztat mindenkit.

IPHONE ITTHON

Az iPhone 3G magyarországi megjelenésének hivatalos dátuma: augusztus 22. Ekkor kerül a boltokba a készülék, de hogy mennyibe kerül majd, milyen előfizetéssel és milyen adatsomaggal kombinálja a szolgáltató, arról sajnos semmit sem lehet tudni. A fórumokon is csak találgatnak és reménykednek, hogy nem száll az egekbe az ára. Abban viszont biztosak lehetünk, hogy itthon is függetlenízési hullámot indít el a várt telefon megjelenése.

Bizonyára nem sokan tudják, hogy nemcsak feketén, hanem **hivatalosan, a mobilszolgáltatónál is lehet telefont kikódoltatni**. Mindhárom

magyar mobilszolgáltató szívesen vállalja a hozzájuk kötött telefonok függetlenízését, ám ennek ára van.

A Vodafone ebben a tekintetben különbséget tesz előfizető és kártyás, előre fizető ügyfél között. Ha a számlás előfizető kéri telefonja hálózati korlátozásának feloldását, akkor előbb megvizsgálják, hogy lejárt-e már a hűségnyilatkozat ideje. Ha nem, akkor időarányosan kell a kedvezményeket visszafizetnie, és a korlátozás feloldásának díja mellett szerződésbontási díj is terheli. Ha a vállalt hűségidőszak után történne a függetlenízés, akkor csak a korlátozás feloldásának díját kell megfizetnie, ami 2496 forint jelenleg.

Amennyiben kártyás előfizetőről van szó, akkor a hálózati zár feloldásának költsége elsősorban az előfizetői szerződés aláírásától eltelt időtől függ. Az előfizetői szerződés megkötésétől számított 0-1 év között ez az összeg bruttó 19 998 forint, 1-2 év között bruttó 9996 forint, 2 év után bruttó 2496 forint. A Vodafone-nál a készülék hálózati korlátozásának feloldása bármely márkaképviselően kérhető, az ügyfélnek kell igazolnia, hogy ő a készülék jogos tulajdonosa. A hálózati korlátozás feloldásához szükséges kódost postai úton - levélben - küldik el. A kódot tartalmazó levelet 5 munkanapon belül postázzák.

A Pannonnál is vissza kell fizetni a hűségnyilatkozat időtartama alatt a kedvezményeket, azután 7500 forintért feloldják a hálózati korlátozást mind előfizetéses, mind kártyás telefontól.

Ebből a szempontból a T-Mobile bizonyul a legrágábbnak, ott ugyan is a korlátozás feloldása előfizetőknél 9600 forint, és itt is vissza kell fizetni az akciók során igénybe vett kedvezményeket. Ha kártyás előfizető vagyunk, akkor még mélyebben a zsebünkbe kell nyúlni, 20 ezer forintot kér a szolgáltató a hivatalos függetlenízésért.

Azt, hogy a hivatalos függetlenízés hányan vették igénybe, egyik szolgáltató sem árulta el.

A NEM HIVATALOS ÚT

És ha nem a hivatalos utat választjuk? A Vodafone azt tartja, ha az ügyfél nem hivatalosan, a szolgáltatónál kódoltatja ki a készüléket, akkor elvesz a garancia. A Pannon szerint **a hálózati zár feloldása, ha nem az arra fejleszített végzi el, akár bűncselekménynek is tekinthető**. A mobiltelefon a büntetőjog szerint számítógéppnek minősül, és a hálózati zár jogosulatlan feloldásával a védelmi intézkedést sérti meg az elkövető, továbbá beavatkozik, módosítja a telefon szoftverét, amelyre nincs engedélye, és ezzel szintén bűncselekményt valósíthat meg. A T-Mobile-nál erre a kérdésre nem válaszoltak.

Ha már a hálózattól független telefonoknál tartunk, megkérdeztük a szolgáltatókat, hogy tudomásuk szerint ügyfeleik hány százaléka használ független és hány százaléka szolgáltatótól függő készüléket. Konkrét adatot sajnos egyik szolgáltatótól sem kaptunk, ám a piacot ismerő szakértők szerint **az ügyfelek több mint 90 százaléka mobilszolgáltatótól vásárol telefont**. Azt is szeretnénk volna megtudni, hogy esetenként hány százalékos kedvezményt adnak, de ezt is üzleti titokként kezelték. Ekkor vettük kezünkbe a számológépet.

SZÁMOLJUNK EGYÜTT!

Kiválasztottunk egy alacsony kategóriás készüléket, olyat, amely mindhárom szolgáltató kínálatában szerepel, és megnéztük kártyás, vagyis előre fizető csomagban az árát. A Nokia 2630-as telefon mindhárom szolgáltatónál megvásárolható, a Pannonnál 18 990 forint Praktikum kártyás csomagban, a T-Mobile-nál 990 forintot

tartalmazó Dominó kártyával, 15 990 forint, a Vodafone-nál pedig 18 990 forint Vitamax csomagban, 500 forint lebeszélhető egyenleggel. A készülék kártyafüggetlenül a Speedshop.hu üzletében 23 880 forint. Így könnyű kiszámolni, hogy a Vodafone és a Pannon 4890 forintos kedvezményt ad ehhez a bolti árhoz képest, ami 20 százalékos engedményt takar. A T-Mobile-nál a különbség 7890 forint, ami 33 százaléknak felel meg.

Megnéztünk egy nagyobb kategóriás készüléket, és mivel a T-Mobile-nál a felső kategóriás készülékek csak előfizetéssel vásárolhatók meg, hát a legrágább előfizetői konstrukciót vettük figyelembe mindhárom szolgáltatónál.



A Nokia E90-es készüléke a Pannonnál 159 990 forint, a T-Mobile-nál 163 980 forint, a Vodafone-nál pedig 165 990 forint. A már említett Speedshop.hu üzletben az E90-es 199 080 forint. Számításaink szerint tehát a Pannon kedvezménye 39 090 forint (19 százalék), a T-Mobile-é 35 100 forint (17 százalék), a Vodafone-é pedig 33 090 forint (16 százalék).

Az egyénileg elérhető kedvezményeket nem vettük figyelembe, a különböző előfizetési csomagok tartalmát sem hasonlítottuk össze, ez egy valós vásárlás esetében mind-mind újabb megvizsgálandó szempont. Ahhoz, hogy pontos képet kapjunk, a mobilszolgáltató kínálatában lévő összes készülékre ki kellene számolni a különbséget, erre a titáni feladatra nem vállalkoztunk. (És ha már a csillagos megjegyzéseknél tartunk, azt is le kell szögeznünk a jövőbeni viták elkerülése végett, hogy a százalékok kiszámításakor a tizedesvessző utáni számot már nem vettük figyelembe.)

iPhone-számok és adatok

A tajvani Foxconn gyártja az Apple iPhone telefonjait, és a legutóbbi, nem hivatalos adatok szerint augusztusban heti 800 ezer darabos kapacitásra turbózták fel gyártósoraikat. A hírt kommentálók szerint ez magasan a jelenlegi teljes kapacitás felett van, és emiatt minőségi problémák adódhatnak. A heti 800 ezer darabszám azt jelenti, hogy éves szinten több mint 40 millió 3G-s iPhone-t képesek gyártani. Hogy az Apple képes lesz-e ennyi

telefont eladni, nem tudjuk, az előzetes becslések arról szóltak, hogy a 3G-s készülékből a teljes élettartam alatt 25 millió darabot tudnak majd értékesíteni. Az első generációs iPhone eladása a 3G-s változat bejelentése után csökkent, ám számítások szerint 6 millió darabot sikerült ebből a típusból eladni. Egyébként a Gartner becslése szerint 1 milliárd mobiltelefont adtak el tavaly, a piacvezető Nokiának 435 milliót sikerült értékesítenie.

Augusztusi világhálójáró

Augusztusban igazi vegyes felvágottal készültünk. Lesz pszichológiai megközelítésű kapcsolatépítő portál, odamondós oldal és egy hasznos szolgáltatás is. [Írta: Árokszállási Gábor]

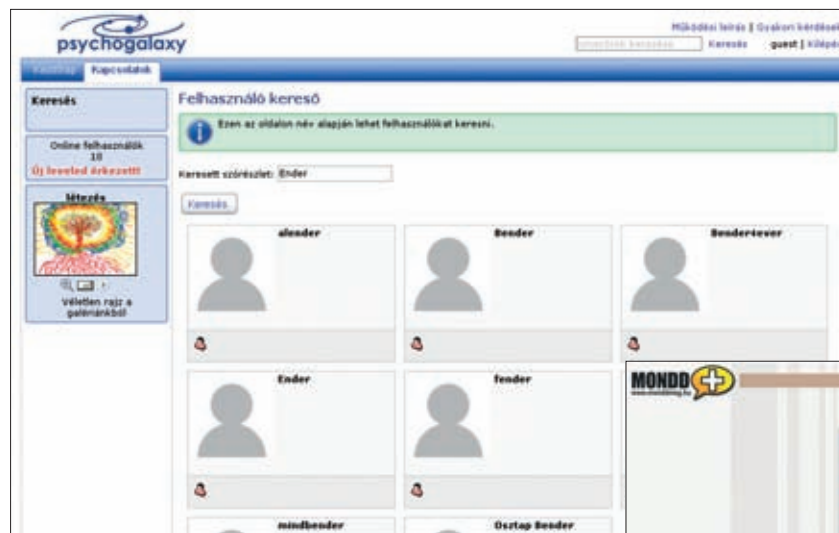
A **Psychogalaxy.hu** pszichológiai honlap, amely tulajdonképpen tudományos kutatási program. Így sokban különbözik a manapság divatos közösségi oldalaktól. Célja az emberek boldogulását, boldogságát segítő információkat begyűjteni a pár- és baráti kapcsolatokról. A portál a közösség pszichológiai szerkezetét tárja fel, és nem a kapcsolati hálót, így az oldalon mindenki anonim maradhat.

A Károli Gáspár Református Egyetem Pszichológiai Intézetének szakemberei az emberi kapcsolatokat kívánják tanulmányozni és megismerni ily módon. A Psychogalaxy azon a fontos felismerésen alapul, hogy az emberi élet minőségét, az elégedettséget, a „boldogság” érzését és nagyon gyakran az egészséget is alapvetően meghatározza az emberi kapcsolat minősége. A honlap készítői segíteni akarnak abban, hogy olyan kapcsolatokat ala-

tett, elfojtott összetevőit. Segítségükkel felderíthetők olyan tulajdonságok, vágyak, igények, szükségletek, amelyek a tesztet kitöltő személy sem ismer vagy csak homályos érzései vannak róla.

Érdemes még megemlíteni a kapcsolatanalízist. A páros tesztek a két fél kapcsolódási profiljának összeállítását, a hasonlóságokat és az ellentéteket mérik fel a mindennapi élet legfontosabb területein. Fontos opció még a rendszer által felkínált új kapcsolatok létesítése; a tesztek eredménye bekerül egy központi adatbázisba, amely a legkorszerűbb pszichológiai ismeretekre építve hozza összefüggésbe az adatokat, és kiszámítja minden egyes felhasználóra a pozitív kapcsolatok valószínűségét.

A portál minőségi kapcsolatokat regisztrál és hoz létre, nem „online telefonkönyvként” működik. Épp ezért nem lehet egy felhasználóra rákeresni,



kítsunk ki, amelyekkel elégedettek leszünk, és amelyek jobb és teljesebbé teszik életünket.

A Psychogalaxy tagjai pszichológiai teszteket töltenek ki, amelyek alapján részletes, szöveges jellemzést, valamint tanácsokat, továbbgondolható észrevételeket kapnak. Különleges vizsgálati eszközöket (a saját fejlesztésű kérdőívek mellett rajzteszteket, firka-teszteket, szimbólumteszteket és szín-teszteket is) alkalmaznak a kutatók. A projektív tesztek olyan vizsgálmódszerek, amelyek „átlátnak” a felszínen, és megmutatják a személyiség rej-

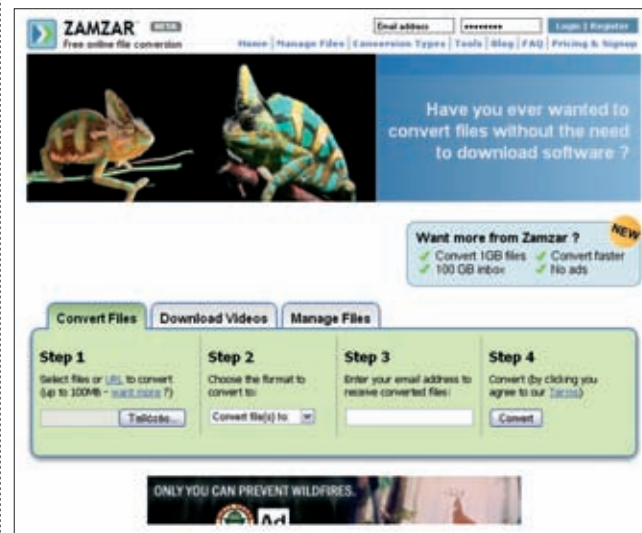
a regisztráltak csak azzal osztják meg az adataikat, akivel akarják.

A tesztek alapján már most is megálapható számos összefüggés, például az extrém sportok kedvelői előnyben részesítik a fehér és a sötétkéék színeket; az ezotéria iránt érdeklődők vonzódnak a sötétlilához és kevésbé szeretik a zöldet; a rózsaszínt

jobban szeretik azok, akik nem érdeklődnek a kultúra iránt.

MI FÁJ, GYERE MESÉLI!

A **Monddmeg.hu** négyféle formát kínál a szokimondásra, és a témafelvetések kapcsán az internetezők mozgósítására. A Kritika célja, hogy a látogatók részletesen bírálhassanak egy-egy kérdést, vagy megtudják, mások hogyan vélekednek az adott témakörrel.



A Villámkérdések megválaszolásával az internetezők érdekes információkhoz juthatnak, míg a Fórum a hagyományos párbeszédet szolgálja. Az egyik legizgalmasabb szolgáltatásnak a Küldetés tűnik, ahol a regisztrált tagok saját szavakkal megfogalmazva hívhatják fel a figyelmet egy-egy ügy fontosságára, valamint megpróbálhatják aktivizálni a többi látogatót.

A tesztidőszak során többek között olyan jelentős társadalmi kérdések kerültek terítékre, mint a szociális támo-



gatók összekapcsolása a közösségi munkával, vagy a homeopátiás szerek állami támogatása. Ugyancsak népszerűek a kisgyermekes szülőket érintő kérdések: többen kiálltak amellett, hogy

a játszóterekről tiltsák ki a kutyasétáltatókat, vagy legyen kedvezményes bérlet kismamák számára. A Monddmeg.hu megalkotói azt tervezik, hogy a legnagyobb érdeklődést kiváltó küldetések számára médiamegjelenési lehetőséget biztosítanak.

Az eddigi témafelvetések alapján az internetezőket a bulvártémák mellett leginkább a politikát és közéletet érintő kérdések foglalkoztatták. A tesztidőszak alatt ennek megfelelően a Fórum legnépszerűbb témája a széles körben vitatott vizitdíj volt, míg a legtöbb hozzászólást Győzike „munkássága” kapcsán fogalmazták meg az oldal látogatói. A Fórum Top5 témakörei között helyet kapott még vegetarizmus kérdése, a sztrájkok, valamint a

szabadidő eltöltésének módjai, míg a Kritika rovatban a McDonald's, a sorozatfüggőség, valamint az NCIS című népszerű tévéműsor aktivizálta a legtöbb internetezőt. A politikai életre jellemző indulatokat jól mutatja, hogy a közéletet érintő kérdésekben születnek a legheszebb bejegyzések, ezek a felvetések osztották meg leginkább a látogatókat.

A FÁJL NEM VÉSZ EL, CSAK ÁTALAKUL

Egy rendkívül hasznos szolgáltatásra bukkantunk a **Zamzar.com** oldalon. Bizonyára sokan jártak már úgy, hogy egy ismerősük/partnerük/ügyfelük küldött nekik valamilyen dokumentumot, táblázatot vagy prezentációt, amelyet nem tudtak megnyitni (például egy a legújabb Office-szal készített docx fájl egy régebbi szövegszerkesztővel). A Zamzar többek közt erre kínál gyors és ingyenes megoldást négy lépésben. Elsőként meg kell adni a konvertálni kívánt fájl elérését (tallózás vagy URL), ezután kiválasztani a cél formátumot, majd megadni egy működő e-mail címet (ide érkezik majd az értesítés a konvertálás elkészültéről), végül megnyomni a Convert gombot. Tapasztalatunk szerint 10 percen belül megérkezik az e-mail a linkkel, ahonnan letölthető az átalakított állomány. A Zamzar nem csak dokumentumokkal dolgozik: konvertál képet, zenét és videót, sőt tömörített állományt is.

Véd azonnal – és ingyenesen

Nem akarunk folyamatosan víruskeresőt futtatni, licenc- és követési díjat fizetni, de néha-néha meg kéne nézni, hogy egy e-mail vagy fájl vírusos-e. A megoldást az online víruskeresők jelenthetik. [Írta: Horváth Ádám]

Sokan vannak úgy, hogy nem akarnak víruskeresőt vásárolni vagy telepíteni. Ennek általában több oka is van: az egyik és talán legfőbb az ár/érték arány, hiszen sok esetben egy vírus alig tud pénzben kifejezhető kárt okozni egy felhasználó gépén, a legrosszabb, ami történhet, hogy „újra kell telepíteni a gépet”. És mivel sokan már régóta úgyszólván „újra akarják telepíteni”, végül nem is lenne akkora baj az utolsó ösztönző lökést megkapni...

Egyik kedvenc vírusirtónk licencdíja és egyéves frissítése több mint 15 ezer forintba kerül (bruttó), ami a legtöbb végfelhasználó szempontjából valószínűleg túl magas ár. Csak összehasonlítás képpen: ez majdnem annyi, mint egy kisebb nyaraló éves biztosítási díja, pedig ha ott kirámolnak, beázunk, eltörrik/kitörnek, akkor forintban mérhető kártérítést kapunk, ami nem egészen igaz a vírusirtókra. Persze mondhatják joggal, vannak olyan víruskeresők, amelyek magánfelhasználásra ingyenesek. Ez így is van, ám ezeket folyamatosan figyelni kell (frissítés, licencmegújítás stb.).

De ha az előbbieken túl is tesszük magunkat, van más: ezek a szoftverek jellegükből adódóan folyamatosan futnak, processzort, memóriát és merevlemezterhelést. A lassabb merevlemezrel szerelt hordozható gépeken már érezhető is ez a hátrány.

Azután ott motoszkál bennünk a használat értelmetlensége/feleslegessége – egy újabb ok, amiért például mi magunk sem használunk víruskeresőt. Illegális oldalakat nem látogatunk, nem töltünk le kétes helyekről szoftvereket, e-mailben küldött csatolmányt, amely nem ellenőrzött forrásból érkezett, nem nyitunk meg, és persze nem mellesleg a Google is igen hatékonyan véd minket a vírusos levelektől.

Nincs tehát nagyon olyan csatorna, ahonnan vírust lehetne kapni. Korábban a Word dokumentumok (DOC fájlok) fertőzhetősége igen nagy gond volt, hiszen dokumentumokat mindenkinek kellett küldeni/fogadni, és a bennük futó makrókódokba valódi vírusokat is el lehetett rejteni. Az OpenOffice azonban ezeket a kódokat alapjában nem képes futtatni, a Microsoft Word pedig 2003-as kiadása óta nagyon szigorúan kezeli a makrókat, így gyakorlatilag ma már sehol nem tudnak elindulni a makróvírusok.

Az persze nem igaz, hogy soha nem kell vírusirtó, hiszen van egy-két olyan eset, amikor nem egyértelmű, hogy a megküldött dokumentum miért is kell

**Nem igaz,
hogy soha
nem kell vírusirtó,**

**hiszen van egy-két eset, amikor
nem egyértelmű, hogy a kapott do-
kumentum miért is kell nekünk.**

nekünk. Egy régi ismerős elküldött valamit mindenféle megjegyzés nélkül – ez alapján már igen gyanús, de nem biztos, hogy tényleg vírus. Hogyan lehet ilyenkor biztosra menni? Nyilván próbaverziót is letölthetünk a különféle víruskeresőkből, de ez időigényes, telepíteni kell, összeszemelteti a gépet, és mindezt egyetlen fájl vírusellenőrzése miatt.

Sokkal logikusabb döntés online víruskeresőket használni. A dolog kicsit ellentmondásos hangzik, pedig egyáltalán nem az. A számítástechni-

kai kapacitás és az internetes sávszélesség drasztikus növekedése miatt szinte minden víruskeresőt gyártó cég megjelent az ingyenes, online víruskeresés lehetőségével, azaz aki ad-hoc kívánja csak használni a szolgáltatást, annak ez teljesen ingyenes. A fejlesztőcégek nyilván abban reménykednek, annyira megtetszik a víruskeresőjük, hogy azonnal megvásároljuk a teljes, települős, lassítós változatát is, de erre nem kell kötelezettséget vállalnunk.

Az online víruskeresők alapján három nagy csoportra oszthatók. Az első, egyben legegyszerűbb és legpraktikusabb a fájlfeltöltés-alapú. Épp, mint amikor webre töltünk fel egy fájlt – egy űrlapon keresztül elküldjük az ellenőrizendő anyagot a cégnek, amelynek a robotja azonnal megnézi, hogy vírusos-e az állomány, és néhány másodperc után visszazól, hogy mi lett az eredmény.

A másik csoportba a komolyan platformfüggő, kvázi webről telepíthető, böngészőbővítmény-alapú víruskeresők tartoznak. Ez utóbbi megoldás alapja az, hogy **a teljes víruskereső egy egyszerűbb változatát engedjük települni (ami akár több 10–50 megabájtos is lehet), és ezt már a helyi gépen futtatva végezzük a vírusirtást. Ezzel persze akár a teljes gépünket végig lehet nézni, nemcsak egy-egy fájlt ellenőriztetni a távolban.**

A harmadik csoportba tartozó szolgáltatások valahol a kettő között helyezkednek el: egyrészt ugyanis kvázi platformfüggetlenül települnek gépünkre egy kisebb böngészőbővítmény formájában, amely általában kisebb és egyszerűbb fenti társainál, és majdnem ugyanarra jó. Ezzel is helyi futtatású ellenőrzést lehet végrehajtani, csak éppen nem vagyunk annyira a Windows/Internet Explorer követelményeihez kötve.

De nézzük sorra, ki mit kínál online vírusvédelem néven!

KASPERSKY

A Kaspersky antivírus online változata igen kellemes csalódást okozott. Szinte minden létező módon lehet használni! Lehet egyesével fájlokat feltölteni és ellenőriztetni (1 megabájtig), és javás hátere miatt szinte bármilyen platformon



használható (bár Linuxon az MBR és a memória ellenőrzéséről le kell mondanunk). Ha a Java-alapú, helyileg futó változat mellett döntünk, azaz gépünkön akarunk több ezer fájl között vírust keresni, akkor durván egy 30 megabájtos letöltésre kell számítani, ami sávszélességtől függően akár sokáig is tarthat. Cserébe később nem tölti le újra és újra ezt az adatmennyiséget, csak a frissítéseket.

A Kaspersky minden fájlnevben keres; ha tömörített az állomány, akkor megvizsgálja a belső tartalmát is (ez egyébként meglepetésünkre mindegyik keresőre igaznak bizonyult végül). Külön érdekessége a rendszernek, hogy a levelesládáinkat is át tudja nézni, azaz például az Outlookba érkezett vírusos leveleket is jól megtalálja ez az online megoldás.

Hátránya a rendszernek, hogy irtani nem hajlandó, csak keresni, de hát

valahogy rá kell venni a felhasználót, hogy megvegye a teljes terméket is...

TREND MICRO

Megoldása kizárólag kliensen futó rendszer, azaz nincs egyszerű, fájlfeltöltéses módszerrel alapuló víruskeresés. Ez akkor hátrány, ha csak egy-egy fájl szeretnénk megvizsgálni, letölteni pedig semmit.

Előny viszont, hogy mind a Java-alapú, mind az ActiveX-alapú komponens elkészítettek, így a megoldás optimálisan fut Firefoxos, Linuxos és Internet Explorer környezetben is. A rendszer ugyan nem írja ki, hogy mekkora adatmennyiséget tölt le, de itt is durván 30 megabájttal és 3-5 perces indulással lehet számolni.

Nagy előnye a Trend Micro megoldásának, hogy ha akarjuk, irtani is tudja a vírusokat, sőt az ingyenes keresésbe belefért a nyitott hálózati portok keresése, valamint az operációs rendszer és a szoftverek frissítésének keresése is. Ez az egyik legösszetettebb megoldás, és ne feledjük, ez is teljesen ingyenes!

SYMANTEC

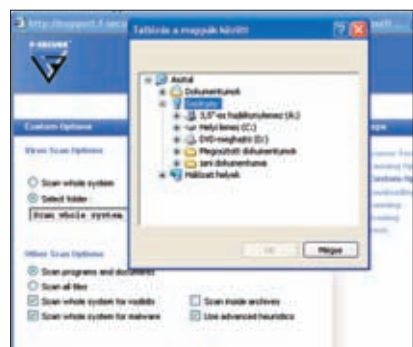
Ez okozta a legnagyobb csalódást, hiszen több próbálkozás után is csak 403.9-es hibát adott a cég webszervere: „Access Forbidden: Too many users are connected”, azaz túl sokan használják a rendszert. Kár, hogy ebbe a kvótába mi napokig nem fértünk bele.

Végül aztán elindult, de kizárólag Internet Explorerrel hajlandó együttműködni, azaz ActiveX vezérlőként települ a víruskereső.

A fájlfeltöltés-alapú keresés a Symantecnek sem jutott eszébe, így marad a települő változat. **Itt semmilyen vizsajelzést nem kapunk arról, hogy éppen hogy áll a telepítési folyamat, így egyszer csak elindul a keresés, amely kérdés nélkül az egész gépet végignézi.** A vírust a többiekhez hasonlóan megtalálta, és azt is megadta, hogy hol található a fertőzés, ám az írtását már nem vállalta.

F-SECURE

Sajnos e megoldásban sincs fájlfeltöltés-alapú víruskeresés, helyette van vi-

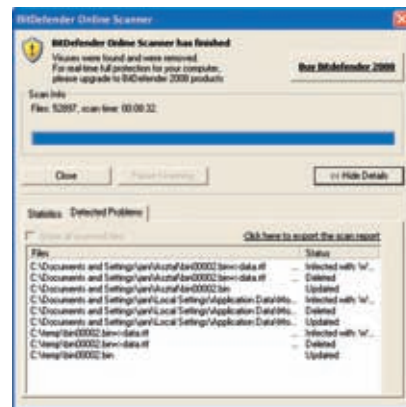


szont csak Internet Explorerrel együttműködő, durván 30 megabájttal letöltő kereső. Itt meg lehet adni, hogy mely könyvtárakban keressen vírust, ám **gratisban végignézi a Windows rendszerfájljait is, ami legalább plusz 10 ezer keresést jelent még akkor is, ha a keresendő könyvtárban csak egyetlen állomány volt.**

Bár az F-Secure megoldása tudja irtani a fertőzéseket, sajnos nem mindig mutatja egyértelműen, hogy hol is találta meg a fertőzést; a négy találatból csak egynél jelezte a könyvtárat, a többinél csak a találatot.

BITDEFENDER

Hasonlóan a Symantec szolgáltatásához, csak Internet Explorerrel működik együtt, egy-egy fájl itt sem tudunk feltölteni a weblapra ellenőrzés céljából. De ennél sokkal kellemetlenebb,



hogy miközben a szolgáltatás a gép teljes tartalmát ellenőrzi, a vírusokat automatikusan, kérdés nélkül törli, nincs lehetőségünk dönteni a fertőzésnek minősített jelenségekről, és ez sok esetben előnytelen. Arról, hogy mekkora csomagot tölt le a rendszer, nem tájékoztat minket, durván 5 perc alatt ér le széles sávon a kliensoldali modul és annak minden frissítése.

VIRUSTOTAL

Nem túlzás fekete báránynak nevezni a mezőnyben ezt az igen érdekes víruskeresőt. Az elgondolás alapja, hogy a VirusTotalt működtető szervezet a többi hasonló profilú cég támogatásával egy teljesen komplex megoldást rakott össze, amely a feltöltött állományokat több tucat (a cikk írásakor 34) víruskeresővel nézi végig, és riportolja az eredményt. Ha tehát csak egy-egy állományt szeretnénk ellenőrizni, s az nagyon friss, vagyis van esély arra, hogy még nem minden víruskereső ismerheti a benne esetlegesen megbúvó kártevőt, akkor a VirusTotal a legjobb megoldás. Mivel azonban a 34 kereső végigfutása egy állományon időigényes, ezért



mindennapi átlagos használatra nem feltétlenül ideális eszköz.

Ha azonban mégis emellett döntünk, **letölthetünk egy apró (100 kilobájtos) segédprogramot, amely integrálódik a Windows Explorerrel (nem Internet Explorerrel!), így ha jobb gombbal kattintunk a gyanúsított állományra, azt azonnal el is küldhetjük ellenőrzésre.**

DR.WEB

Nem törekszik olyasmire, amire online megoldásként nem is biztos, hogy kell. Egy egyszerű fájlfeltöltés ablakot kapunk, ahová elküldhetjük az ellenőrzni kívánt állományokat, majd visszakapjuk a választ. Egyedi azonban a Dr.Web olyan szempontból, hogy egy webcímet is el lehet küldeni ellenőrzésre, így még azelőtt megnézhetjük, hogy egy fájl vírusos-e, mielőtt letöltenénk azt.

PANDA

Sajnos a Panda megoldásából is ki-maradt a fájlfeltöltésen alapuló ellenőrzés, cserébe viszont Firefoxszal



(Java-alapon) és Internet Explorerrel (ActiveX-komponensként) is együttműködik. A letöltés kifejezetten gyors, durván 2 perc alatt letölti a szükséges komponenseket és frissítéseket, és már indul is a keresés. Ez viszont nem annyira kidolgozott, hiszen konkrét könyvtárakat itt sem tudunk kijelölni, végignézni az egész gépet. Kis extra,

hogy a Windows hiányzó frissítéseire is felhívja a figyelmünket.

Irtani sajnos nem tud, csak ha regisztrálunk.

ESET

Csalódást okozott, ami azért is fájó, mert egyik kedvenc vírusvédő csapataunk. Az még hagyján, hogy ők is elhagyták a hagyományos, fájlfeltöltésre épülő ellenőrzést, de szolgáltatásuk csak Internet Explorerrel hajlandó együttműködni. Emellett nincs lehetőség adott könyvtárakat ellenőrizni, mindenképpen az egész gépen keresi a kártevőket, amelyeket ha akarunk, le is tud irtani (ezzel viszont inkább a középmezőnybe sorolható). Elvileg képes nem kívánatos



szoftvereket is keresni, ám nálunk semmit sem talált, így nem biztos, hogy ez teljesen stabil megoldás, lévén a gépre szinte az összes, biztonsági szempontból kifogásolható szoftver fel volt telepítve.

AVAST!

A víruskereső online megoldása csak fájlalapon működik, azaz egyesével, maximum 512 kilobájt méretig tudjuk ellenőriztetni a kérdéses fájljainkat. Egyedi és bosszantó megoldás, hogy be kell írunk egy képrejtvényt a keresés megkezdéséhez (CAPTCHA), ami meglátásunk szerint teljesen felesleges.

ÖSSZEGZÉS

Bár arra számítottunk, hogy a megoldások nagyon egyformák lesznek, valójában a sok online víruskereső igencsak különbözik egymástól. Fontos tehát eltervezni, hogy mire kívánjuk használni, s ahhoz keressünk jó megoldást. Ha egy-egy fájl szeretnénk néha ellenőriztetni, a legjobb a VirusTotal, amely garantáltan megtalál minden ismert kártevőt. Ha rendszeresen szeretnénk gépünket, könyvtárakat ellenőrizni, és esetleg ezt platformfüggetlenül akarjuk tenni, akkor a Trend Micro és a Kaspersky megoldása jöhet szóba (ám ez utóbbi csak akkor, ha irtani nem szeretnénk, csak keresni!).

Biztonság mobiltelefonon

A jobb félni, mint megijedni közmondásnak megfelelően a Symantec mobiltelefonokra is elkészítette, és piacra dobta biztonsági termékét. A termék jól működik, de van-e, ami ellen védjen? [Írta: Vass Enikő]

Mi még eddig nem találkoztunk mobiltelefonra írt vírussal, ez azonban nem jelenti azt, hogy nem is léteznek. Az óvatosság jegyében így a Symantec is csatlakozott azokhoz a cégekhez, amelyek biztonsági termékeik mellett mobiltelefonokra is elkészítették védelmi szoftvereiket. Ha azonban arra gondolunk, hogy manapság mennyi mindent lehet már mobiltelefonnal elintézni – internetezés, levelezés, kapcsolódás a vállalati hálózathoz, vásárlás és fizetés, bankolás –, akkor valóban érdemes áldozni valamennyit telefonunk védelmére.

ELSŐ ÉS UTOLSÓ MOBILVÍRUS

Az első mobilvírus négy évvel ezelőtt, pontosan 2004. június 15-én jelent meg, az orosz antivírus cég, a Kaspersky Labs fedezte fel. A Cabir a Symbian operációs rendszereket futtató telefonokat fertőzte meg, ha azok Bluetooth-a be volt kapcsolva. **Szakemberek azonban hamar megnyugtatták a közvéleményt, a 29a nevű csoport kísérleti egeréről volt csupán szó:** a csoport azt a lehetőséget feszegette, hogy a szabadban életképes-e egyáltalán egy ilyen vírus. A Symbian operációs rendszerre jellemző .sis kiterjedésű féreg Bluetooth-on keresztül terjedt, vagyis minden alkalommal, amikor a fertőzött telefont bekapcsolták, gyorsan végigpásztázta az adott környéket, hogy van-e a közelében bekapcsolt bluetooth-os készülék, és ha talált, arra továbbküldte magát. A féreg nem tett kárt a készülékben. Azóta több száz, Bluetooth-on, MMS-ben és SMS-ben egyaránt terjedő mobilvírus jelent meg, ám szerencsére nem okoztak világméretű járványt. Mivel okostelefonok között a Symbian platformja a legelterjedtebb, nem meglepő, hogy a legtöbb mobilvírus erre a platformra íródott.

Legutóbb a kanadai Fortinet, Inc. kutatói jelezték idén januárban, hogy felfedeztek egy új férget, amely ugyan csak a Symbian telefonokat támadta meg. A féreg telefonos hálózaton keresztül, a névjegyzékben lévő bizonyos számokra küldi el önmagát. A felhasználó egy multimédia-üzenetet kap telefonjára, ami JPEG vagy MP3 fájl lehet, ám valójában egy .sis állomány, vagyis egy telepítendő fájl. Mivel az operációs

rendszer a tartalmuk, és nem a kiterjesztésük szerint kategorizálja a fájlokat, a telepítőállományokat bárminek lehet álcázni. Ám ahhoz, hogy a féreg valóban feltelepüljön készülékünkre, szükség van egy kis felhasználói naivitásra is: a csatlománnyra kattintva a telepítő elindul, és megkérdezi bennünket, hogy akarjuk-e telepíteni az adott tartalmat, illetve egy átlagos felhasználó esetében, aki nem állította át készülékét, figyelmeztet, hogy káros alkalmazásról lehet szó. A kattintást az is elősegíti, hogy a love, sex vagy beauty mágikus hívószavakat tartalmazza. A SymbOS/Beselo.A!worm nevű féreg ezután összegyűjt névjegyzékünkben egy adott kínai mobilszolgáltatóhoz



tartozó számokat, és azokra továbbküldi magát. Így érthető, hogy globális elterjedése eleve kizárt.

NORTON SMARTPHONE SECURITY

Mindebből azonban látszik, a mobilkészülékek védelme egyre fontosabb. A Symantec idén áprilisban harangozta be a terméket, és úgy reklámozta, mint az első, két platformra készült mobilvédelmi megoldást, mivel a Norton Smartphone Security Symbian és Windows Mobile telefonokon egyaránt használható.

Az alkalmazást – mobil munkáshoz illoen – az M3-as autópályán való száguldas közben telepítettük egy symbianos Nokia E65-ös telefonra. Anyósülésben ez így egyszerű is, a telepítő CD-t be-

tettük a gépbe, majd el is kezdődhetett a telepítés. Az alkalmazásnak van 15 napos próbaverziója is, az éves licenc ára 29,99 euró. Mivel magyar nyelvű változata nincs, így nincs forintos ár sem. Ha nem akarjuk megvásárolni, a próbaverziót lejártá után érdemes törölni, mert, váratlan helyzetekben – fényképezés, SMS-írás közben is –, elég agresszíven figyelmeztet arra, hogy lejárt a licenc.

A doboz szerint a programcsomagban megtalálható a Mobile Antivirus, a Mobile Firewall, az SMS Antispam és a LiveUpdate, emellett azonban egy licencmenedzselő alkalmazást is telepíteni kellett a telefonra – fárasztó volt mindegyikre „igen” gombot nyomogatni. A programot a *Telepítések* menüpontba egy szép sárga ikon jelezte.

RÖGHÖZ KÖTÖTT

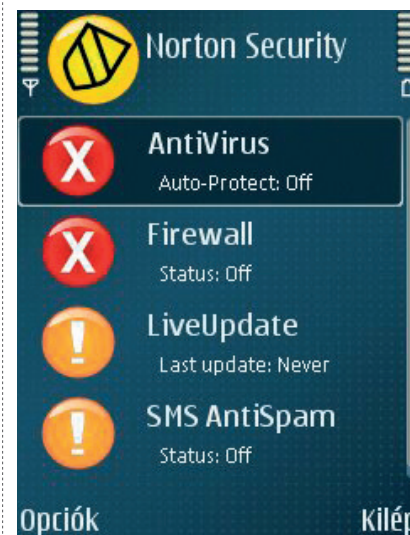
Telepítés után rögtön aktiválni kellett a programcsomagot, vagyis meg kell adni a CD-borító belsejében elhelyezett kódot. Ezt a kódot úgy védi le a szoftver, hogy a telefon IMEI-számához köti, így más készülékre nem lehet telepíteni. A kód bevitelle mellett menüpontok segítségével lehet megvásárolni a terméket – ha nem dobozos verziót kaptunk –, itt éves vagy 30 napos frissítést vásárolhatunk.

Első futtatáskor az alkalmazás ikonjai narancssárgák és pirosak, így figyelmeztetnek arra, hogy még nem futtatunk le egyetlen víruskeresést sem, és hogy a definíciós adatbázisokat is frissíteni kellene. Az alkalmazásnak négy fő funkciója van: antivírus, tűzfal, frissítés és SMS-spamszűrő. Első futtatás előtt a *LiveUpdate* menüponton frissítettük az adatbázist, majd el is indítottunk egy víruskeresést: kiderült, a mobiltelefonon lévő 2022 fájlal minden rendben van. A beállításoknál három további lehetőség közül választhatunk: az *Auto-Protect*-et, vagyis az automata védelmet be lehet állítani. Ha vírus érkezik a mobiltelefonra, akkor több teendőt állíthatunk még be: megjavítjuk a fájlt, karanténba helyezzük, megtagadjuk a hozzáférést, kitoröljük, vagy csak azt jelzi, hogy mit talált. A második menüpont a szkennelést állítja be, a harmadiknál pedig beállíthatjuk, hogy a szkennelés automatikusan, adott gyakorisággal induljon el.

NÉMA TŰZFAL

A vírusvédő tartalmaz egy *Threats list* nevű menüpontot, ahol 27 veszélyforrást sorol fel. Ha az adott fenyegettség nevére kattintunk, akkor további adatokat árulnak el a kártékony kódról – a lista böngészése közben kiderül, hogy a Symantec ritkán előforduló férgek ellen véd meg bennünket.

A tűzfalnak nincs túl sok beállítási lehetősége: a védettség vagy alacsony, vagy közepes, vagy magas fokú lehet. A különböző eseményeket a tűzfal naplózza. Meglepésünkre **a napló több alkalommal is blokkolt kapcsolódást; megfigyelésünk szerint ez akkor történt, amikor 3G-n keresztül kapcsolódtunk a postafiókhoz, és töltöttük le leveleinket.** Nem éreztük, hogy bár-



mit is akadályozott volna, minden levél, adat megérkezett.

A harmadik védelmi funkció az SMS AntiSpam. A levelezőprogramoknál már megszokott szabályokhoz hasonlóan, itt is bizonyos szabályokat kell szerkeszteni: meg kell mondani, hogy adott számról érkező SMS-sel mit tegyen az alkalmazás. Előre meghatározott lehetőségek közül tudunk választani: mit is tegyen akkor, ha a beérkező SMS, vagyis a szám, amelyről küldték, benne van a névjegyzékemben vagy sem, egy adott csoporttól érkezik, mindenkitől érkezik, vagy adott számról jön; fogadja el, mozgassa el egy adott mappába, vagy törölje ki. Egy áruház SMS-eket szokott küldeni, így arra állítottam fel egy szabályt, hogy azt törölje ki. Ha egy ilyen SMS érkezik, akkor a telefon jelzi annak érkezését, ám azután azonnal ki is törli.

Egyelőre nem valószínű, hogy ege-tő szükség lenne mobiljaink védelmére, de az ördög nem alszik. Az azonban, hogy mi nyugodtan aludjunk, megérhet évi 30 eurót.

NORTON SMARTPHONE SECURITY

ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Operációs rendszer	Windows Mobile és Symbian
Biztonsági funkciók	antiszam, tűzfal, SMS-spamszűrő
Gyártó és forgalmazó	Symantec
Ár	29,99 euró (7000 forint körül)

Virtualizáció HP Integrity szerver környezetben

A szervervirtualizáció napjaink egyik legnépszerűbb IT-trendje. Előnyei (jobb erőforrás-kihasználás, kedvezőbb licenlehetőségek, rugalmas konfigurációk, csökkenő géptermi költségek) nagymértékben elősegítik az IT-infrastruktúra hatékonyabb üzemeltetését. [Kósa Barna, HP Magyarország]

A HP az egyik úttörője a nagy teljesítményű, főleg Unix operációs rendszereket futtató szervervirtualizációs megoldásoknak. Az Intel Itanium processzorokra épülő HP Integrity szervercsalád virtualizációs jellemzői olyan széles virtualizációs megoldáspalette kialakítását teszik lehetővé, amely egyaránt támogatja az egy szerveren belüli (scale-in) vagy több szerver összehasonlásával (scale-out) megvalósított virtualizációt.

A megoldás a szervererőforrások (processzor, memória, I/O eszközök) particionálására és virtualizációjára épül. **A erőforrások particionálását a szerverek hardverfelépítése (cellalapú szerverek) vagy a hardver és operációs rendszer magja között elhelyezkedő szoftverréteg biztosítja.** Az erőforrások virtualizációját az Itanium processzorokban megvalósított VT-i technológia támogatja. Nézzük meg részletesebben a lehetséges utakat.

Hardverpartíciók (nPars) a cellaarchitektúrára épülő szervereken: ez a megoldás dedikált erőforrásokat és teljes hibaelhatárolást (hardver és szoftver szinten) ad. Egy szerveren belül több hardverpartíció alakítható ki, és lehetőség van a partíciók online átkonfigurálására (dynamic nPars). A hardverpartícióban különböző operációs rendszerek futhatnak (HP-UX, Linux, OpenVMS, Windows).

Virtuális partíciók (vPars) egy hardverpartíción belül: dedikált hardvererőforrásokat biztosít (processzor, memória, I/O); a processzorokat és memóriát dinamikusan lehet mozgatni a virtuális partíciók között egy hardverpartíción belül. A virtuális partíciókban a HP-UX operációs rendszer különböző verziói futhatnak.

Integrity Virtual Machine (IVM) hardver vagy virtuális partíciókban: a hardvererőforrásokat megosztva használják, a processzor és a memória kiosztása finom felbontással dinamikusan állítható. Az így kialakított virtuális gépek különböző operációs rendszereket futtathatnak, hasonlóan ahhoz, ahogy a hardverpartícióknál. Az IVM virtuális gépek rendelkezésre állását HP-UX és Linux operációs rendszerek esetében Serviceguard

fürtözési megoldással lehet növelni. Az IVM virtuális gépek igen hatékonyan alkalmazhatók a BL860c és BL870c Itanium processzoros penge-szervereken.

Biztonságos erőforrás-partíciók egy operációs rendszeren belül: a HP-UX operációs rendszer részét képező HP-UX Security Containment és a Process Resource Manager komponensek lehetővé teszik az alkalmazások szétválasztását a biztonság és erőforrás-használat szintjén. A két technológia együttes alkalmazásával az alkalmazások biztonsági rekeszekben futnak (szabályozható az alkalmazások közötti kölcsönhatás) és dinamikusan beállítható az erőforrások megosztása. A biztonságos erőforrás-partíciók virtuális futtatási környezetet valósítanak meg, amelyekben az alkalmazások módosítás nélkül futhatnak.

Ezek a lehetőségek önállóan vagy egymásba ágyazva is használhatók – például erőforrás-partíciók hardver-

A nagyméretű, komplex környezeteket támogatja a HP Virtual Server Environment (VSE), amely integrálja a HP Integrity szervercsalád gépeiben működő szervervirtualizációs termékeket, fürtözési megoldásokat és az ezeket összefogó menedzsmenteszközöket. A HP VSE globális, tetszőleges számú fizikai vagy virtuális szerverre kiterjedő erőforrás-optimalizálást valósít meg, és egy sor szerveroperációs rendszert támogat (HP-UX, Linux, OpenVMS, Windows).

Két nagy részből áll: **virtuális szerver-infrastruktúra megoldásokból (particionálás és virtualizáció, magas rendelkezésre állást biztosító megoldások, erőforrás-alapú árazás) és az ezeket vezérlő intelligens felügyeletből.** A két rész közötti szoros integrációt a VSE egységes tervezése adja.

A HP Serviceguard fürtözési megoldás az alapvető magas rendelkezésre állást biztosító funkciója mellett a szerver-

megkönnyíti az erőforrások dinamikusan megosztását egy fizikai gépen belüli hardverpartíciók vagy fizikai gépek között. A HP VSE legfőbb előnye azonban az, hogy egységesen kezeli a különböző virtualizációs és particionálási megoldásokat.

Nagyon fontos része a rendszernek az intelligens felügyelet, amellyel megoldható a virtualizáció és particionálás egységes menedzsmentje (HP Virtualization Manager), azaz ugyanarról a felületről felügyelhetjük az összes virtualizációs megoldást. Ugyancsak az intelligens felügyelet része a kapacitástervezés és előrejelzés (HP Capacity Advisor), amellyel a rendelkezésre álló erőforrásokat és terhelés igényeket lehet összehangolni. Szintén ide tartozik a globális erőforrás megosztásmenedzsmentje (HP Workload Manager és Global Workload Manager). Ez automatizálja az erőforrások megosztását egy szerveren belül vagy több szerverből álló környezetben komplex szabályok alapján (például válaszdíkok az interaktív alkalmazások esetében, valamint futási idők kötegetelt feldolgozások esetében). Az erőforrások szabályozása fizikai gépek vagy hardverpartíciók között az iCAP erőforrások migrációjával történik.

A VSE-eszközöket a HP System Insight Manager integrálja magába, miáltal a virtualizációmenedzsment része lesz az egységesített IT-infrastruktúra menedzsmentnek. **A VSE alkalmazását segíti a HP VSE Reference Architectures gyűjtemény, amely a VSE-komponensekre épülő standard megoldásokat tartalmazza a legfontosabb ipari alkalmazásokhoz** (Oracle és Oracle RAC adatbázisok, SAP R/3 és mySAP Business Suite, SAP Enterprise BI Server, BEA Weblogic Server, Oracle Application Server, IBM Websphere). Ezek a valós életből vett igények és tapasztalatok alapján kialakított megoldások lényegesen egyszerűsítik az alkalmazásokat kiszolgáló infrastruktúra kialakítását VSE-környezetben.

A VSE integrálható a HP Server Automationnel, ami lehetővé teszi a szerverek és alkalmazások létrehozását és karbantartását akár heterogén, nagyméretű VSE-környezetekben is. A két rendszer együttes alkalmazása olyan extra funkciókat kínál, mint például a virtuális szerverek automatikus felismerése, nyilvántartása és a konfigurációk auditálása.



vagy virtuális partíciókon belül –, de mindegyik megoldásnak van önálló grafikus és parancssoros vezérlőfelülete is. Ezek a virtualizációs módszerek nemcsak egymással kombinálhatók, hanem integrálhatók egyéb, az IT-infrastruktúrában alkalmazott virtualizációs megoldásokkal (tárolóeszközök, hálózat) is.

rek közötti terhelésmegosztásra is használható. Az erőforrás-alapú árazást az Instant Capacity (iCAP), Temporary Instant Capacity (TiCAP) és Global Instant Capacity (GiCAP) megoldások adják, amelyeknek a lényege, hogy a processzorkapacitás dinamikusan, be- és kikapcsolható. Ez egyrészt egyszerűbbé teszi a kapacitás tervezését, másrészt

Lejáért lemezek

A webkettes szimbólumnak tartott Digg ügyletei itthonról nézve nem tűnnek különösebben érdekesnek, de a jelenség számunkra is tanulságos lehet. [Írta: Tököli Gábor]

Harmadik éve, hogy időről időre megjelenik a TechCrunch blogon: Jay Adelson és Kevin Rose a Digg hírgyűjtő oldal eladásával próbálkozik, és komoly vevőt talált magának. Az állítólagos kérők között felbukkant már a Yahoo!, a Microsoft és a Google neve, ezenkívül meg nem nevezett médiavállalatokról is gyakran esett szó. A Digg korábban soha nem erősítette meg, hogy bárkivel is tárgyalásokat kezdett volna, ám az is tény, hogy tavaly év végén felvettek a kapcsolatot az Allen & Co. befektetési bankkal az oldal értékesítésének ügyében. A Microsoft még 2007-ben három évre szóló, garantált bevételt biztosító hirdetési megállapodást kötött a Diggel. Az együttműködés megszűnése nyilván csökkentené az oldal értékét, ezzel együtt többen gondolják úgy, hogy a totális online háborúban mindenkinek sokat megér, ha elhalászhat valamit a versenytársak elől. Bárki vásárolná meg a Diggel, egy dolog biztos: a befektetés csak akkor térülne meg, ha az új tulajdonos el tudná fogadtatni magát a közösséggel, a „diggerekkel”, akik korábban már megmutatták, hogy komoly ellenállásra képesek a külső beavatkozással szemben.

Nemrég ismét felröppent a pletyka: a Google már a Digg üzleti jelentéseit és technológiáját vizsgálja. A TechCrunch azt is tudni vélte, hogy 200 millió dolláros ajánlatról folynak a tárgyalások. **Azóta kiderült, hogy a Digg felvásárlásából most sem lesz semmi;** a blog forrásai egyébként rendre olyanok, mint a jetik, vagyis létezésükre csak a szóbeszéd és egy-egy lábnyom utal. Tény, hogy a Google megfelelő műszaki kapacitással rendelkezik ahhoz, hogy saját Diggel építsen, ha arra vágyik, így a vélelmezett felvásárlás célpontja maga a digger kö-

zösség lett volna. A 2004-ben elindított technológiai híroldal azonban lépten-nyomon hangoztatott függetlenségének köszönheti népszerűségét, és **a kelleténél öntudatosabb közösség kialakítása a jelek szerint nem feltétlenül használ az üzletnek.** A hasonló felvásárlások között persze találhatunk sikertörténeteket is. A Flickr például a Yahoo! tulajdonába kerülve 2005 óta változatlanul sikeres. 2006-ban a YouTube nem nyert sokat a Google technikai hátterével, de megoldódott egyre kényesebb jogi helyzete. Most azonban 2008-at írunk, és a Digg-ról van szó.

CENTIRE VAGY KILÓRA

Ha elfogadjuk, hogy belátható közel-ségben van a social networking piac telítődése, vagyis előbb-utóbb minden érdeklődő regisztrál majd itt-ott, de a sokadik helyen már semmiképpen, akkor adja magát a következtetés: az olyan oldalak, amelyek nem képesek növelni a bevételeiket, cápa-eledelként végzik majd. A jelenlegi éltanuló, a Facebook szorgalmasan kísérletezik – ez néha kudarcba fullad, ám a cég összességében úttörő szerepet játszik egy ismeretlen terület kiaknázásában. A Digg másfajta modell, és másfajta forgalmat generál. *Howard Lindzon* vállalkozásitőke-befektető egyik rá jellemző blogbejegyzésében úgy fogalmaz, hogy „a Digg a nagy Web 2.0-s oldalak közül a leghaszna-vehetetlenebb”. Lindzon természetesen üzleti szempontok, és nem a közösségi érték alapján minősíti a site-ot: szerinte a hírgyűjtő lap nem azt a fajta látogatottságot termeli, amely pénzt érne akár a Google-nak, akár másnak. A szerencsejátékokban gyakori trükk, hogy egy beépített ember eljátssza az elégedett ügyfelet, ezzel csábítva a partiba a gyanútlan ba-

lekokat. A Digg beépített emberének Lindzon a TechCrunch szerzőjét, *Mike Arrington* tartja, aki „délben felkel, megírja a cikkét, és hajnali 4:30-ra dátumozza, hogy bombahírnek tűnjön.”

Ha nem is kell mindenben egyetértünk Lindzonnal, azt érdemes megfontolnunk, hogy a Web 2.0 már nem azt jelenti, mint néhány évvel ezelőtt. A hőkorszak után, amikor a látogatottság növelése és a közösségek felépítése még némiképpen öncélú volt, újabban a szofisztikáltabb értékmérők kerülnek előtérbe. **Ezt jól illusztrálja, ha megvizsgáljuk a Digg és egy másik közösségi oldal, például a LinkedIn viszonyát.** 2008 júniusában a Digg majdnem 24 millió látogatóval dicsekedhetett, míg a LinkedIn kevesebb mint 6,5 millióval. Ehhez képest a LinkedIn értékét 1 milliárd dollárra teszik, amit egy június 17-én nyélbe ütött vásárlás is jól beárzott, ugyanis néhány befektetői csoport összesen 53 millió dollárért megvette a cég 5 százalékát. A Diggre a tulajdonosok 200 millió dollár körüli áron sem találnak vevőt.

A látszólagos ellentmondás feloldását abban érdemes keresni, hogy a LinkedIn saját meghatározása szerint „üzletorientált közösségi oldal”. Ez leegyszerűsítve azt jelenti, hogy látogatóit nem a lelkesedés viszi a site-ra, és sok közöttük a képzett, stabil egzisztenciával rendelkező felhasználó. A Diggben ugyanakkor a rajongók, vagyis a „geekek” vannak többségben. Ők sokkal kisebb vásárlóerőt jelentenek, és viselkedésük is túl öntörvényű a befektetők szemében.

MÁR A NOSZTALGIA SEM A RÉGI

A Digg technológiája önmagában nem ér sokat, főleg egy olyan mérnöki háttérrel rendelkező cégnek, mint a Google – a közelmúlt eseményei pedig

azt mutatják, hogy üzleti szempontból az oldal felhasználói sem érnek sokkal többet. Ha az internetes közösségekben rejlő üzleti potenciált Amerika felfedezéséhez hasonlítjuk, akkor elmondhatjuk, hogy a telepések már a földrészt minden pontján ott vannak. Többé senkit sem varázsolnak el a hatalmas területek – az aranyásók azokat a vidékeket keresik, ahol arany is van, nem csak bölények. Az internetes közösség izgalmas időszak elé néz, mivel az ingyen előállított tartalom és az ingyenes szolgáltatások mennyisége lassan eléri a kritikus tömeget. Van, aki arról beszél, hogy innentől a növekedés csak felvásárlásokkal valósítható meg, és a közösségi tér – szolgáltatói oldalról – néhány szereplőre szűkül; mások szerint most jön el a minőségi forradalom lehetősége. Utóbbi az üzleti modellek szempontjából is igaz, ebben a környezetben pedig a Web 2.0 úttörői nem feltétlenül találják meg a helyüket.

A második generációs internetes szolgáltatásokkal csökkent a technikai feltételeket biztosító szolgáltatók befolyása a tartalom előállítására, cserébe megnőtt annak mennyisége és hozzáférhetősége, míg költségei lecsökkentek. Ebből előnyt kovácsolhatott, aki belátta: hosszabb távon érdemes lemondani a dotcom lufi kidurranása előtti kézi vezérlés elképzelt előnyeiről.

Mára azonban a felhasználót szinte maga alá temeti a hihetetlen mennyiségű, jól-rosszul lecsúrt információ. A szemantikus web és a többi harmadik generációs sláger a maga módján mind a rendszer egyszerűbb, letisztultabb működését készíti elő, de a személyre szabott szolgáltatások új dimenzióját végső soron az üzleti szükségszerűségnek köszönhetjük majd.

Műkedvelő IT-milliárdosok

Az üzleti játszmákban sokszor kell kulcsfontosságú információk nélkül is döntéseket hozni, a műfajt ennek ellenére sakkpartihoz hasonlítják. [Írta: Tököli Gábor]

A Microsoft fejlesztői üzletgátnak alelnöke, *S. Somasegar* érdekes bejegyzést közöl blogján a stratégiai gondolkodással kapcsolatban. Három egyszerű feltételt határoz meg a sikeres stratégia zálogaként: az első a kitűzött cél pontos meghatározása, a második a jelenlegi helyzet felmérése, a harmadik pedig a szükséges szerkezeti változásokra való előzetes felkészülés. Mindez közhelyesnek tűnik, azonban elgondolkodtató, hogy a legnagyobb vállalatok is hányszor vallanak kudarcot. Somasegar szerint a stratégiai gondolkodás nem más, mint az A pontból B pontba való eljutás leghatékonyabb módszerének kutatása. Ezt sokszor elhomályosítja az aktuális termékek azonnali sikerének kérdése; az alelnök erre egy golyóstollakat gyártó céget hoz fel példaként. A vállalkozás rövid távon sikeres lehet, ha a lehető legjobb golyóstollakat próbálja gyártani. Azonban ez azt is jelentheti, hogy szem elől téveszti a B pontot: nem gondolkodik azon, mivel segíthetné az emberek hatékonyabb kommunikációját, pedig éppen ez az, aminek a golyóstoll a létezését is köszönheti. Somasegar az elvet általánosan érvényesnek tartja: **a gyártónak vennie kell a fáradságot, és a dolgok legmélyére ásva meg kell határozni egy-egy termék alapvető célját.**

A cikkben megjelenik a sakk is, mint a stratégiai tervezés egyszerű példája. A sakk esetében a B pont nem más, mint az ellenfél királyának elfogása; a játékosok közvetve ennek a célnak rendelik alá minden megmozdulásukat, vállalva az aktuálisan hátrányosnak vagy passzívnak tűnő lépéseket is. Somasegar a stratégiai gondolkodást elsősorban velünk született képességnek tartja, ami persze nem jelenti azt, hogy nem kell folyamatos fejlesztésére törekednünk. A teljes blogbejegyzést eredetiben is érdemes elolvasni.

Mi az említett párhuzam mentén haladva szolgálunk olvasóinknak egy kis kiegészítéssel. Érdekes tény ugyanis, hogy a sakk-kedvelő milliárdosok között sokan egy technológiai vállalat alapításával csinálták meg a szerencséjüket. Az alábbiakban az IT-világ néhány meghatározó szereplőjét gyűjtöttük össze, azokat, akik szívesen töltik idejüket a tábla mellett. Nyilvánvaló,

hogy a Szilícium-völgyben több nagyágyúnak van kávéfőzője, mint sakkkészlete, ennek ellenére a kávé és az üzleti siker kapcsolatát nehéz lenne bizonyítani. Így a sakk iránti érdeklődésből sem vonhatunk le súlyos következtetéseket; mindenki eldöntheti, mekkora jelentőséget tulajdonít neki.

A NÉVSOR ELEJE

Nem a legerősebb sakkozó, de talán a legismertebb név a Microsoft két társalapítója, *Paul Allen* és *Bill Gates*. A seattle-i páros rengeteget játszott annak idején, és Allen a mai napig lelkesen űzi a sportot – rendszeresen táblához ül egykori kollégiumi szobatársa, *Bert Kolde* ellen is, aki jelenleg a Digeo vezető alelnöke. (Érdekesség, hogy Gates a Bill and Melinda Gates Foundation első nagykövetének a jelenlegi sakkvilágbajnokot, *Viswanathan Anandot* kérte fel még 2006-ban.) A Microsoft után az Oracle a világ második legnagyobb szoftvercége. Ne lepődjünk meg, hogy társalapítója és vezérigazgatója, *Larry Ellison* maga is sakkozó, sőt korábban rengeteg energiát fektetett a játékba, versenyeken is elindult.

A francia születésű, iráni-amerikai *Pierre Omidyar*, az eBay alapítója sosem



sakkozott versenyszerűen, ennek ellenére sokat foglalkozott a játék tanulmányozásával – az általa írt egyik legelső webes program is levélben játszható online sakkszolgáltatás volt. A Sequoia Capitalnál is akad sakkozó, még hozzá egy volt dél-afrikai külügyminiszter unokája. *Roelof Botha* nevét anno a PayPal pénzügyi igazgatójaként ismerhettük meg, aki idejében

meglátta a frissen induló YouTube-ban rejlő lehetőségeket. Az 1,65 milliárd dolláros Google-akvizícióig annak igazgatótanácsában tevékenykedett, **és sokak szerint az évszázad befektetését ütötte nyélbe.** Ha Omidyar és Botha nevét össze akarjuk kapcsolni, akkor említsük meg, hogy az eBay 2002-ben felvásárolta a PayPal. Az 1,5 milliárd dolláros vételár részben egy újabb sakkmester zsebébe vándorolt: *Peter Thiel*, a PayPal társalapítója és egykori vezérigazgatója a 90-es évek elején 2337 Élő-ponttal is dicsekedhetett. Ő jelenleg egy befektetési alap elnöki székében, valamint a Facebook igazgatótanácsában ül, és ma is erős játékos.

A Facebook persze nem az egyetlen óriás közösségi oldal, amelynek vezetésében sakkozót találhatunk. A Bebo a maga 23 millió felhasználói táborával idén márciusban került az AOL tulajdonába, még hozzá 850 millió dollárért. A vállalkozást útnak indító *Michael Birch* komoly játékos, sőt a Chess 2.0 elnevezésű szilícium-völgyi sakkklubot is ő indította útnak. A klub-

nak akár *Carl Icahn* nagybefektető is a tagja lehetne, aki mostanában sokat járhat arrafelé, hiszen a Yahoo! főhadiszállása is a Szilícium-völgyben található. Icahn saját megfogalmazása szerint soha semmiben nem volt igazán jó, csak a sakkban; azért hagyott fel hobbijával a mester szint küszöbén, mert nem látott karrierlehetőséget a játékban. *Joop van Oosterom* nem adta

fel ilyen könnyen, és 2400 körüli Élő-pontszámával valószínűleg a legjobb sakkozó az IT-milliárdosok között. A holland mérnök egy másik ex-IBM alkalmazottal, *Jan Mollal* 1966-ban hozta létre Hollandia első szoftvercégét. Az Automation Center Volmac a nyolcvanas évek végén ment a tőzsdére, és nem sokkal később felvásárolta a francia Cap Gemini. Oosterom vagyonát a holland *Quote 500* magazin egymilliárd euróra becsülte. A veterán játékos azonban nem ül a pénzén, hiszen jelentős szponzorációs tevékenységet folytat, és 1992 óta a lányáról elnevezett Melody Amber nagymestertornát is minden évben megrendezi.

MEGFELELŐ ŐSELLENSÉGRE VAN SZÜKSÉG

A felsorolást szívesen folytatnánk, azonban az utóbbi évtizedek legnagyobb játékosának véleménye elől venné el a helyet. A Harvard Business Review 2005 áprilisában közölt interjút *Garri Kaszparovval*, a beszélgetésben pedig szó esett az üzleti verseny és a sakk analógiájáról. A világbajnok elmondta: a magasán jegyzett játékosok véleménye megegyezik abban, hogy a sakk erőszakos sport, célja pedig nem más, mint az ellenfél egójának megtörése. **Ez a filozófia Kaszparov szerint nagyon hasonlít ahhoz, ahogyan egy vállalatot irányít az ember,** sőt három olyan alapszabályt is megállapított, amely a sakktáblán és az üzleti életben egyaránt érvényes. Az első, hogy sosem szabad alábecsülni az ellenfelet, és mindig azt kell feltételezni, hogy az illető átlátja a szándékainkat. Másodsor: lélektani fölényre kell törekedni, és meg kell tanulni, hogyan lehet valakit elbizonytalanítani. A harmadik szabály értelmében a sakkozó (vagy a vállalati vezető) igyekezzen otthonosan mozogni az ellenfél térfelén; ha sikerül vele elhitetni, hogy jól érezzük magunkat a területén, akkor arra lehet kényszeríteni, hogy a mi terepünkön próbáljon szerencsét.

Az interjú egyik legérdekesebb részében a „bajnokok dilemmájáról” van szó. Miből lehet folyamatosan motivációt meríteni, ha valaki egyre sikeresebb, és talán már azt is elérte, amit korábban elképzelni sem tudott? Kaszparov szerint a válasz: szerencsésnek kell lennünk, ami az ellenfeleinket illeti. Kell egy olyan ősellenség, aki sosem hagy pihenni, mert az elégedettség vereségekhez vezet. „Bill Gates nélkül biztos, hogy *Steve Jobs* ma nem az lenne, aki. Ha nincs *Karpov*, most mi sem beszélgetnénk itt” – állította a frissen visszavonult világbajnok.

Lassan elfogadja a hazai piac az ASP-szolgáltatást

Az utóbbi időben az élénkülés jelei látszanak a korábban pangó hazai alkalmazásszolgáltatási piacon; a kis- és közepes vállalkozások is kezdik már látni a konstrukció előnyeit. További fellendülést hozhat, hogy több meghatározó nemzetközi és hazai szoftverszállító is megjelent - vagy hamarosan megjelenik - valamilyen ASP-szolgáltatással, emellett a közeljövőben beindulhatnak a regionális önkormányzati ASP-szolgáltatók is. [írta: Mozsik Tibor]

Legtöbbször azt szokták felhozni az alkalmazásszolgáltatás (Application Service Provider – ASP) előnyeként, hogy a vállalatoknak nincs szükségük az alkalmazás saját bevezetéséhez szükséges beruházásra, mivel azt a szolgáltató végzi el, és az ügyfelek számára kész terméket kínál. Ugyanakkor magát a szolgáltatást nem lehet megosztani az ügyfelek

között. Amennyiben mégis valamilyen testre szabást igényelnek, azt metaadatként tárolják el, de alapvetően mind az üzemeltetés, mind az alkalmazás frissítése egységes.

Az ügyfélnek tehát a szoftverszolgáltatás esetén alapvetően alkalmazkodnia kell a szolgáltatóhoz. Éppen emiatt hőkölteek vissza sokan a SaaS-konceptió gyakorlati alkalmazásá-

kai egység folyamatosan leterhelt, és a fejlesztés során sokszor nem is azt a funkcionalitást szállítja, amelyet az üzleti oldal elvárna, addig a külső szolgáltatónál ügyfélként kezelik őket, és a standardizálható folyamatokra gyorsabban tudnak megoldást szállítani.

ÉRDEKLŐDŐ KKV-K

– Magyarországon hosszú ideje működnek ASP-szolgáltatók, a témának azonban sokáig „nagyobb volt a füstje, mint a lángja”, azaz a kínálati oldal sokkal bővebb volt a keresletnél – fogalmazott *Marosvári Gábor*, az IDC Hungary piac-elemző cég vezető elemzője. Az elemző szerint egyébként ASP néven sokan sokféle szolgáltatást kínálnak. Az IDC meghatározása szerint az ASP olyan alkalmazásszolgáltatás, amely interneten keresztül, jellemzően átalánydíjas pénzügyi konstrukció keretében a szolgáltató adatközpontjában elérhető kereskedelmi (nem egyedi) szoftver, amelyet valamilyen szolgáltatás-szint-megállapodás (SLA) alapján kínál a szolgáltató. Az utóbbi időben azonban mintha megélnék volna a piac, és a tipikus vevőkörnek számító kis- és közepes vállalkozások elkezdtek volna érdeklődni az ASP-szolgáltatások iránt. A magyar piacot tovább élénkítheti, hogy az utóbbi időben több meghatározó nemzetközi és hazai szoftverszállító – így például az SAP, a Microsoft, a Libra vagy az R&R Software – is megjelent vagy hamarosan megjelenik – valamilyen ASP-szolgáltatással.

Marosvári Gábor a piac mozgatórugói között említi, hogy az ASP-szolgáltatások igénybevételéhez nincs szükség kezdeti beruházásra, és értelemszerűen nincs üzemeltetési költség, verziókövetési díj sem, csak a jól tervezhető, rendszerint havi átalánydíjat kell kifizetni az általában alulfinanszírozott, tőkehiányos kis- és közepes

vállalati körnek. Továbbra is problémát jelent azonban az a bizalmi deficit, amely ezekkel a szolgáltatásokkal szemben fennáll a cégvezetők részéről. Mivel leginkább ügyviteli, ERP-, illetve ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM-) rendszereket vesznek igénybe itthon ASP-szolgáltatásként, a szolgáltató sok érzékeny gazdasági adatot tárolhat, ami óvatosságra sarkallja a kkv-k vezetőit még akkor is, ha ezeket az adatokat biztonságosan, szigorú szerződésekkel szabályozva kezelik. – Ha az ERP-rendszert ASP-szolgáltatásként veszi igénybe egy vállalkozás, akkor nem lesz lehetősége a „kreatív” könyvelésre – vélekedett *Marosvári Gábor*.

KIFORRATLAN MEGÁLLAPODÁSOK

A kkv-k körében sokszor visszatartó erőt jelent az informatikai kultúra hiánya. A hazai kisvállalkozások körében relatíve alacsony a PC- és szélessávú internetpenetráció, de még ha vannak is számítógépei, megfelelő internetkapcsolata, a cég akkor is gyakran inkább az ügyviteli alkalmazás megvásárlása mellett dönt az alkalmazásszolgáltatás igénybevétele helyett. Szolgáltatói oldalról viszont sok esetben az okoz gondot, hogy a szolgáltatás-szint-megállapodások gyakran rugalmatlanok vagy nem elég kiforrottak, így a szolgáltatók nem tudnak megfelelően reagálni az ügyfelek egyedi igényeire, visszajelzéseire.

Mindezzel együtt a hazai ASP-piac egészséges fejlődés előtt áll, sőt további lökést adhat a konstrukció elfogadottságának, ha a közeljövőben beindulnak a regionális önkormányzati ASP-szolgáltatók, amelyek a kisebb önkormányzatok számára ügyfélszolgálati, gazdálkodási, ügyviteli-irratkezelési szolgáltatásokat is kínálhatnak majd – tette hozzá az IDC vezető elemzője.

között. Csupán a hardverek közös felhasználására van lehetőség, de maga a szoftver minden egyes ügyfél esetében egyedileg, testre szabottan működik. Ennek a továbbfejlesztett változata a szoftver-mint-szolgáltatás (software-as-a-service, SaaS), amelynél – csakúgy, mint az ASP-nél – a beruházást a szolgáltató végzi el, a szoftvert az ügyfelek egységesített formában vehet-

től az ezredforduló környékén, amikor ezek a szolgáltatások először megjelentek. Az azóta eltelt években mégis egyre növekszik az ASP-, illetve szoftverszolgáltatásokat igénybe vevő cégek száma. Ezek ugyanis az üzleti oldal számára előnnyel járnak, a legtöbb esetben éppen azzal, hogy működésüket függetleníteni tudják a belső IT-től. Amíg ugyanis a belső informati-

A Computerworld ASP-mellékletét hirdetőink támogatták.

Elkészítésében közreműködtek: Mozsik Tibor szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi Teréz tördelőszerkesztő.

Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.

Rugalmas, költséghatékony szoftverhasználat

Az internet, a hálózati és a szoftver-infrastruktúra fejlődésével egy új, gyorsan terjedő szoftverhasználati modell jelent meg a hagyományos házon belüli, illetve a kiszervezett üzemeltetés mellett.

Az igény szerinti felhasználást biztosító szoftverszolgáltatási (Software as a Service, SaaS) konstrukcióban a felhasználónak nem kell komoly infrastruktúra- és szoftverberuházásokat végrehajtania, üzemeltetési kompetencia és személyzet nélkül, kisebb kockázattal vághat bele új megoldások felhasználásába, és rugalmasan változtathatja a felhasználók számát és az igénybe vett funkciókat. Azonban az előnyök mellett problémákkal is szembe kell nézniük a modell alkalmazóknak. De nem kétséges, hogy a SaaS a szoftverfelhasználás egyik meghatározó módjává válik – mondta Kovács András, az IQSYS technológiai igazgatója.



Kovács András
technológiai igazgató
IQSYS

vett szolgáltatásokat. A SaaS-alkalmazások tipikusan bön-gészőben futnak, és hat-hatósan támogatják a mo-bileszközöket, valamint a földrajzilag elosztott felhasználói közösségeket (partne-rek, beszállítók, leányvállala-tok, vásárlók stb.).

A SaaS az ASP- (Appli-cation Service Provider) modell továbbfejlődésének tekinthető. Míg az ASP az egyes felhasználóknak rend-szerint egyedi szoftverpél-dányokat biztosít, addig a SaaS esetében a szolgálta-tó egy speciális, úgynevezett

„sokbérős” (multitenant) szoftver-infra-struktúra segítségével ugyanazt az alkal-mazás- és adatbázispéldányt osztja meg a felhasználó cégek között. A szolgáltatások, munkafolyamatok és adatmodellek tes-tre szabása az egyes egyedi beállítási jelle-mzők cégenként, illetve felhasználónként való tárolásával és végrehajtásával történik. Ezek a technológiák megfelelő biztonsá-got adnak, és alkalmazásuk lehetővé te-

szi azt a skálázhatóságot, illetve méretgaz-daságosságot, aminek az előnyeiből mind a szolgáltatók, mind a felhasználók pro-fitálhatnak. Ebből viszont az is követke-zik, hogy a nagyfokú teszte szabást igénylő esetekben ASP vagy egyéb más használati módok a javasoltak.

FEJLŐDÉSI TENDENCIÁK

A SaaS elterjedésének első szakaszában az önálló szolgáltatások voltak a jellemzők. Napjainkban már egymással integrált alkal-mazásfunkciókat kínálnak csomagokban a szállítók, és a technológia fejlődésével a szál-lított SaaS és vállalati informatika többi alkal-mazásának integrációját is kezdik biz-tosítani. A harmadik hullám fejlődési ten-denciáit két fontos ágra oszthatjuk: egyik oldalról általánossá fog válni, hogy a fel-használó cég saját szoftver-infrastruktúrá-jával szoros, biztonsági és workflow szín-tű integrációt valósítsanak meg a szállítók. Ezt az új, fejlett szoftver-infrastruktúrák, amelyek fejlesztésébe a legnagyobb szállítók is (IBM, Microsoft, Oracle, SAP) be-szálltak, a közeljövőben biztosítani fogják. A másik fő fejlődési irány, ami elsősorban kis- és közepes vállalati (kkv) területre fő-

kuszál, hogy a vállalat teljes IT-szükségletét képesek legyenek kínálni a szolgáltatók. A SaaS-modell egyaránt használható a kkv-és a nagyvállalati szektorban, természetesen más alkalmazási szempontok men-tén. A kkv-k esetében lehetőség nyílik arra, hogy (idővel) akár a teljes IT-szolgáltatási spektrumot SaaS formában vegyék igény-be. A nagyvállalati szektorban azonban, hosszú távon is csak olyan területek (példá-ul HR, CRM, SCM, dokumentumkezelés, archiválás) kerülnek a fókuszba, amelyek nem tartoznak a központi folyamatok közé, mert ezek egyedi, teszte szabott megvalósítást igényelnek.

KIVÁLASZTÁSI SZEMPONTOK

A szoftverszolgáltató kiválasztásánál az alapvető szempontok – funkcionális ígé-nyek, bérleti és egyéb szolgáltatási díjak – mellett néhány stratégiai szempontra hív-ta fel a leendő felhasználók figyelmét az IQSYS technológiai igazgatója.

– A szolgáltató megbízható, hosszú tá-vú partner legyen, aki széles körű, integ-rált szolgáltatási stratégia mentén dolgo-zik. A szolgáltató adatközpontja teremtsen meg a szükséges informatikai adatbizton-ságot, rendelkezésre állást és válaszdő-keket. Ez utóbbi feltétel teljesüléséhez meg-felelő hálózati és hardver/szoftver infra-struktúra szükséges, alternatív elérési utak és kommunikációs technológiák biztosítá-sával. A felhasználó számára szolgáltatási szerződés (SLA) garantálja a szükséges fel-tételeket, valamint támogatási szintet. Fon-tos szempont, hogy ez lehetőleg egy kézből történjen, a szolgáltatók közötti egymás-ra mutogatás elkerülése érdekében. Végül, a szolgáltató szoftvertechnológiája és szak-értelme tegye lehetővé a szolgáltató és fel-használó rendszereinek az integrációját biztonsági, adat- és folyamatintegráció te-rén – tanácsolta Kovács András.

RUGALMAS FELHASZNÁLÁS

A szoftverszolgáltatás esetében a szolgál-tató birtokolja vagy felhasználói igények-vel összhangban bérli a szállítóktól a szol-gáltatott szoftvereket, biztosítja a szükséges infrastruktúrát, üzemelteti a szoftvere-keket, kezeli a hibajavító és upgrade verzi-ókat, megteremti az egyedi fejlesztések-hez, illetve alkalmazáscsomagokhoz ké-pest szűkebb keretek közötti teszte szabást és megfelelő szintű, az alkalmazások hasz-nálatának segítségét is garantáló támogatást nyújt. A felhasználó rugalmasan változtathatja a felhasználók számát és az igénybe

A szoftverszolgáltatás előnyei...	... és hátrányai
Nincsenek beruházások és hosszú távú licenctámogatási és infrastruktúra-felújítási költségek	A teszte szabhatóság szintje alacsonyabb, mint a vásárolt/hosztolt csomagoknál
A felhasználószám és az igénybe vett funkcionális dinamikusan növelhető/változtatható	Nehezebb megoldani a SaaS-alkalmazások és a többi alkalmazás közötti integrációt
Nincs szükség üzemeltetési kompetenciára és személyzetre	Biztonsági és rendelkezésre állási kérdések
A felhasználással arányos díjat kell fizetni	A szolgáltató megszűnésével a szolgáltatás is megszűnhet

Informatika havidíjért

- IT kiszervezés (ITO)
- Szoftver szolgáltatásként (SaaS)
- Üzleti folyamat kiszervezés (BPO)

IQSYS
A MAGYAR TELEKOM CSOPORT TAGJA

IQSYS Zrt. • H-1135 Budapest, Hun u. 2. • Telefon: (1)-236-6400
Fax: (1)-236-6464 • info@iqsys.hu • www.iqsys.hu



ALKALMAZÁSOK
AZ ÖNNEK MEGFELELŐ
KONSTRUKCIÓBAN

áram, víz, gáz... SZOFTVER

e-Önkormányzat az ASP szolgáltatóközpontban

Az önkormányzatok a gazdálkodásukhoz nélkülözhetetlen programokhoz internetes hozzáféréssel – eszköz- és informatikai beruházás nélkül – juthatnak hozzá az ASP-központokban.

Hosszú távú célokat valósítanak meg az informatikai beruházások; a célok egyike általában az üzemeltetési költségek csökkentése. Ez megvalósítható költséghatékony szervezettel és eszközparkkal, de egy további lehetőségként a kialakított üzemi rendszert szolgáltatásként más szervezetek számára is elérhetővé teheti a beruházó. A pénzsűkével küszködő önkormányzatok számára igen kedvező, ha erőforrásaikat koncentrálna, megbízható, biztonságos hardveren működő professzionális szoftveralkalmazásokat „bérelnék” egy ASP-szolgáltatótól.

A jól kiépített működő központokhoz mindazok csatlakozhatnak, akiknek nincs módjuk teljes körű informatikai beruházásra – a kis önkormányzatok egyértelműen ebbe a körbe tartoznak. Arra kevesen képesek közülük, hogy saját korszerű integrált rendszert építsenek ki saját szerverrel és adatbázissal.

Számukra lehet megoldás a csatlakozás az ASP-központhoz: bérleti díj ellenében internetkapcsolaton keresztül elérhetik a központi szolgáltatót, és használhatják az ott meglévő rendszereket. Az önkormányzatoknak kitörési lehetőség, hogy újabb informatikusok felvétele és a helyi informatikai infrastruktúra bővítése nélkül új alkalmazásokhoz jutnak. Az ASP-központból az



ASP-központ

alkalmazások sokasága vehető igénybe, a portálkialakítástól az ügyintézésig, a pénzügytől az iratkezelésig és iktatásig számos funkció működtethető.

Az elmúlt években számos önkormányzat indult el ezen az úton. A VT-SOFT Kft. CORSO pénzügyi rendszerének használatát ASP-központban például 27 önkormányzat választotta – tudtuk meg *Kray Györgytől*, a VT-SOFT üzletágvezetőjétől. Az eddigi tapasztalatok alapján a bevezetések során – a központi rendszernek köszönhetően – jelentősen csökkentek a telepítési és oktatási költségek. A működéshez az önkormányzatok meglévő gépparkjukat – még a Win98-as gépeket is – fel tudták használni. Az oktatás hatékonyságát segítette, hogy már a betanulás alatt el tudták érni a központot, saját gépeiken a saját bizonylatok feldolgozásával tudtak gyakorolni.

Az országban jelenleg kialakítás alatt van egy CORSO rendszert tartalmazó ASP-központ, kettőben pedig már évek óta alkalmazzák a pénzügyi rendszert. Ezek közül a Hajdúszoboszlói Kistérségi Többszélű Társulás és társult települései az IKer (Integrált Kistérségi e-Közigazgatási Rendszer) projekt keretében nemrég sikeresen kapcsolódtak a – beléptetést és azonosítást végző központi – Ügyfélkapuhoz, így huszonhárom település állampolgárainak nyílik lehetősége arra, hogy önkormányzati hatósági ügyeiket elektronikus módon intézzék. Az eltérő felkészültségű önkormányzatoknak módszertani és szervezési segítséggel kialakították a hivatali munka legfontosabb területeit egységesen kezelő rendszert. Ez az integrált szoftvercsomag képes teljes egészében elektronikus útra terelni a hivatali működést, és további települések is könnyen alkalmazásba vehetik. A kistérségi ASP-központok kialakítását, a létrehozásukban való aktív részvételt a VT-SOFT Kft. továbbra is stratégiai célként kezeli, és az elkövetkező években jelentős üzletekre számít e területen.

Mobil vállalatirányítás

A Taylor & Partners Kft.-t 2002-ben alapították. Az egyik tulajdonos az informatikai cég alapítását megelőzően könyvelőirodát működtetett, innen jött az ötlet, hogy kifejlesszenek egy távkönyvelő szoftvert, amely további funkciókkal kiegészülve komplett integrált vállalatirányítási rendszerre nőtte ki magát.

A Taylor & Partners Kft. árbevételének legnagyobb hányada azóta is a Zeus vállalatirányítási rendszer alkalmazás-szolgáltatásából származik. – A cég ügyfelei között megtalálhatók nagy- és kis-kereskedelmi vállalatok, könyvelőirodák, tanácsadó cégek és egyéb szolgáltatók. A rendszerben mintegy 900 regisztrált cég van, egy időben mintegy 350 ügyfél használja azt – tudtuk meg *Palkó Gábortól*, a



Palkó Gábor

kereskedelmi igazgató
Taylor & Partners

tisztában azzal, hogy a szoftverek megvásárlása és működtetése helyett a havi átalánydíjas alkalmazásszolgáltatásnak milyen előnyei lehetnek.

Ennek többek között az is oka lehet, hogy ezek a cégek általában csak akkor nyúlnak hozzá a már megszokott régi információs rendszerükhöz – ha egyáltalán volt korábban ilyen –, ha azzal komoly gond van. Ugyanakkor egyre több cégvezető ismeri fel, hogy az ASP-szolgáltatással jelentős összegeket takaríthat meg, mivel nincs szükség sem kezdeti beruházásra, sem rendszer-üzemeltetésre – a hagyományos modellel szemben a szerveroldali rendszer kiépítése teljesen elmarad; a legfeljebb néhány hetes bevezetés részeként csupán egy kliens telepítésére van

szükség, míg a vezetői riportok böngészőn keresztül is elérhetők.

A havidíjért cserébe az alkalmazásnak mindig a legújabb verzióját használhat-

ják az ügyfelek, a szolgáltatás magában foglalja az automatikus jogszabálykövetést, programfrissítéseket, adatmentéseket, telefonos ügyfélszolgálatot és a technikai tanácsadást is. Az ASP-szolgáltatásnak további előnyei is vannak a szoftvervásárlással szemben: a teljes rendszer elérhető földrajzi korlátok nélkül, azaz akárhol használják is a rendszert, ugyanazokat a törzsadatokat, készletinformációkat, pénzügyi adatokat látják a felhasználók – sorolta a Taylor & Partners kereskedelmi igazgatója. A mobilitást segíti az a PDA-kra telepíthető modul is, amely az azonnali információkon túl például a leltározásban nyújt segítséget.

A Taylor & Partners Kft. eddig mintegy 80 millió forintot költött az ERP-rendszer fejlesztésére, amelyet az ügyfelek igényei alapján folyamatosan végeznek; jelenleg ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) és vezetői döntéstámogatási funkciókkal bővül a rendszer. A szolgáltatás több év elteltével mostanában kezd nyereségesé válni, ezért a cégnek a további európai terjeszkedés a célja. Mivel az alkalmazás néhány hónap alatt adaptálható a helyi viszonyokra, így még az idén szeretnének megjeleníteni a szolgáltatás román, spanyol, majd a lengyel és szlovák verziójával – mondta Palkó Gábor.

ZEUS
ASP solutions

Komplett vállalatirányítás Beruházás nélkül Kockázatok nélkül

www.zeus-online.hu

Sokat lehet megtakarítani e-aukcióval

A hazai cégek körében is egyre népszerűbb az e-aukciós szolgáltatás, amelynek révén jelentősen, a tapasztalatok szerint átlagosan mintegy ötödével szorítható le a beszerezni kívánt áruk és szolgáltatások ára. Az e-aukció révén az államkasszába is több pénz folyt be az idén, mivel a végrehajtás alá vont ingóságokat is így értékesítik már.

Immár a Magyar Telekom Vállalati Szolgáltatások Üzletág részeként működik a Marketline, amely az ezredfordulón fejlesztette ki – Magyarországon elsőként – elektronikus aukciós szolgáltatását. A regisztrált üzleti partnerek, amelyek között a nagyvállalatok mellett egyre több kis- és közepes vállalkozás is található, a webes aukciós rendszeren keresztül intézhetik beszerzéseiket és értékesítéseiket. A szolgáltatás használatához sem hardver-, sem szoftverfejlesztésre nincs szükség, kizárólag egy internetes böngészőre.

Az internetalapú, elektronikus versenyzetető eszköz segítségével a cégek hatékonyabban választhatják ki beszállítóikat. A Marketline e-aukciós rendszer az ajánlatok elektronikus közzétételétől (zárt vagy nyilvános) kezdve a konkrét aukciós versenyzetetésig hatékonyan támogatja a beszerző munkáját. A T-Systems adatbázisában a regisztrált cégek tevékenységi területeire, kapcsolattartókra, illetve cégnevre kereshetnek a potenciális beszállítói kör bővítése céljából. A szervező cégnek bármikor lehetősége van külső vállalkozás (jelenlegi beszállítói kör) adatbázisba való bevonására is. Jelenleg mintegy 4500 szállító található a rendszerben.

TRANZPARENS FOLYAMATOK

Az elmúlt esztendő során dinamikusan növekedett a beszerzések értéke az alkalmazásszolgáltatásként nyújtott e-aukciós oldalakon keresztül: 2008. ápriliséig az összes aukció kikiáltási értéke megközelítette a 123 milliárd forintot, míg a leütési összérték a 100 milliárd forintot, azaz a beszerző cégek átlagos megtakarítása 18 százalékos volt – tudtuk meg Répás Róberttől, a Magyar Telekom Vállalati Szolgáltatások Üzletágának termékmenedzserétől. Az aukciók keretében stratégiai és a cég működésével összefüggő, például informatikai eszközök, irodaiszköz-, illetve irodaszer-beszer-

zéseken túl az építési szolgáltatások is jelentős hányadot képviselnek.

Répás Róbert szerint a T-Systems e-aukciós szolgáltatásnak számos előnye van a hagyományos beszerzéssel szemben. Így például a beszerző az összes ajánlattevővel egy időben tárgyalhat, leegyszerűsödik, illetve lerövidül az árajánlat bekérése, a testre szabott ajánlatok révén pedig a legjobb ár érhető el, mivel a transzparens folyamatok révén árleszorító hatás érvényesül. A szolgáltatás magyar és angol nyelven is elérhető, így beföldi és külföldi pályázókat egyaránt párhuzamosan lehet versenyztetni az adott beszerzés kapcsán.

NAGY ÜZLET LEHET AZ E-ÁRLEJTÉS

2008. január elseje óta egy tavalyi kormányrendelet alapján a közbeszer-

zés alá tartozó szervezetek is alkalmazhatnak beszerzési e-aukciót, amit a szabályozás *e-árlejtésnek* nevez. A rendeletnek köszönhetően a közbeszerzési törvény hatálya alá tartozó szervezetek is kihasználhatják az elektronikus beszerzés adta előnyöket, amelyek közül a leglényegesebb, hogy nem csak a beszerzések ára lesz alacsonyabb, de a tranzakciós költségek is jelentősen, akár 60 százalékkal csökkenthetők.

Jelen pillanatban ugyan még nem terjedt el túlságosan az e-árlejtés a közbeszerzés alá tartozó szervezetek körében, de a Magyar Telekom ezen a téren is nagy üzleti lehetőséget lát. Mivel a kormányrendelet az ASP-szolgáltatók számára is lehetőséget ad az aukciók lebonyolítására, a Marketline rendszerét már hozzá is igazították az e-árlejtésről szóló jogszabályhoz; a Magyar Telekom reményei szerint ezen a téren is piacvezetők lehetnek a jövőben – mondta Répás Róbert.

SIKERES VÉGREHAJTÓI ÁRVERÉSEK

Ha a közigazgatásban és az önkormányzatoknál egyelőre még nem is terjedt el az e-árlejtés, a végrehajtás alá vont ingóságok értékesítésében máris új korszakot

nyitott az elektronikus árverés az elmúlt időszak tapasztalatai alapján. Az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatalnál a tavalyi év második felében fogalmazódott meg az igény, hogy a korábbi – visszaélésekre lehetőséget adó – árverési gyakorlatot korszerű elektronikus árverési rendszerrel váltsák fel. Az APEH által lebonyolított meghívásos tenderen a Magyar Telekom nyert, amely egy önálló rendszert épített ki az APEH részére. A rendszer kiépítésénél különösen fontos szempont volt az adatbiztonság és az azonosíthatóság;

a megrendelő APEH előírta a rendszer ügyfélkapun keresztül elérhetőségét.

Az év eleje óta bevezetett elektronikus árverés beváltotta a hozzá fűzött reményeket: az APEH által közzétett adatok szerint az első félévben csak elektronikus árverésből 307,5 millió forint volt a bevétel, ami mintegy 200 millió forinttal több, mint egy évvel korábban. Az értékesített ingóságok köre folyamatosan növekszik: a virtuális liciten már ipari gépek, árukészlet, festmények, műtárgyak, bútorok és pianó is szerepelt, azonban továbbra is a gépjárművek értékesítése a leggyakoribb. A sikeres árverések esetében a vételár átlagban a becscérték 70 százaléka, amely a korábbi átlagos 25 százalékhöz képest egyértelműen mutatja az elektronikus árverés sikerét. A kör tovább bővíthet a végrehajtás alá vont ingatlanok elektronikus árverésével, amennyiben az Országgyűlés az ősszel elfogadja az erről szóló törvénymódosítást.

e-aukció

Az e-aukció szereplői

Szervező: az online aukció szervezője az a vállalat, amely az aukciós kiírást elkészíti. A szervező a kiírásban definiálja az aukció tárgyát, a hozzá kapcsolódó fizetési, szállítási és egyéb szerződéses feltételeket. A szolgáltatás díja a szervezőt terheli.

Résztevő(k): az online aukció résztvevője az a vállalat, amely az adott aukcióra meghívást nyert, és ott a szervező által definiált feltételeket elfogadva, az aukció tárgyát képező termékre vagy szolgáltatásra licitál. A részttevő(k) számára az online aukciós szolgáltatás díjmentes.

Az e-aukció folyamata

Az aukció előkészítése: a szervező a regisztrációt követően meghatározza az aukciózatni kívánt termékeket, szolgáltatásokat. Ezt követően kerül sor a részletes és pontos specifikálásra, az aukciós típus meghatározására, majd ha szükséges, az első, tájékoztató ajánlatok bekérésére.

A szállítók azonosítása, kiválasztása: az aukció szervezőjének lehetősége van a piactér online aukciós adatbázisából kiválasztani a meghívandó résztvevőket, ugyanakkor már meglévő, illetve új potenciális szállítók (résztvevők) bevonását is kezdeményezheti.

Az aukció kiírása: a szervező a regisztráció során kapott kód segítségével tudja a kiválasztott résztvevőket meghívni az aukcióra. A résztvevők egy aukcióra szóló meghívást elfogadhatnak vagy elutasíthatnak, erről a szervező automatikusan értesül. Ezt követően a szervező létrehozza magát az aukciót a rendszerben.

Az aukció lebonyolítása: a licitálás időtartamát a szervező az aukciós kiírásban határozza meg. A résztvevőknek az aukció időtartama alatt lehetőségük van ajánlattételre. A résztvevők csak saját licitjeiket, valamint a pillanatnyilag legalacsonyabb licitértékeket látják, illetve a rangsorukról kapnak információt a többi licitáléhoz képest.

Az aukció értékelése: az aukciót követően a szervező egy részletes értékelést kap az eseményről, mely tartalmazza a licitek alakulását, illetve a lehetséges megtakarítások számszerűsítését. A szállítók sorrendjét és az általuk adott legjobb ajánlatokat úgyszintén feltüntetik.

Szerződéskötés: az aukció szervezője nem köteles a licitálás során kialakult sorrend alapján kiválasztani a győztes résztvevőt, és vele szerződést kötni. A szervező döntési szabadsággal rendelkezik: döntésének alapját általában valamennyi szempont együttes értékelése adja.



Répás Róbert

termékmenedzser
Magyar Telekom

Gazdagabb mobilinternet-élmény



KS20

Gazdagabb mobilinternet-élmény

Szélessávú mobilinternet – HSDPA • WiFi • 2,8 inches nagyméretű kijelző • Minimalista tervezés, keskeny kivitel – 12,8mm • LG menü, testreszabható felhasználói felület, Microsoft Windows Mobile 6, Windows Live támogatás • Info CD – Magyar nyelvű lokalizációval és használati útmutatóval • Bluetooth GPS vevő csatlakoztatási lehetőség

www.windowsmobile.hu • www.lcp.hu