

IT-BIZTONSÁG

Az adatok megóvása a szakembereket, de a védelmi technológiákat is egyre nehezebb feladatok elé állítja.

19. oldal

Google OS

CHROME OS

A Birodalom visszavág? A Google operációs rendszert fejleszt. Milyen ellenlépést tervez a Microsoft?

7. oldal

395
forint

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. JÚLIUS 28. • XL. ÉVFOLYAM 30-31. SZÁM

IDG
HUNGARY

COMPUTERWORLD

WEB 2.0:

*a világ Obama
győzelme után*

Ha a legutóbbi időkig a vállalati vezetők inkább csak a tinédzserek játszótéréként gondoltak az online közösségi hálózatokra, ez a közgondolkodás egy csapásra megváltozott Barack Obama amerikai elnökké megválasztását követően, és ma már szinte kivétel nélkül keresik annak a lehetőségét, hogy a Web 2.0-s technológiákat miként hasznosíthatnák - mondja Soumitra Dutta, az INSEAD professzora.

Interjúnk a 10-11. oldalon



9 770587 1151006 09031

Nyáron is képezze magát!



A NetAcademia, hazánk egyik legnagyobb informatikai oktatóközpontja újra IT Factory-s képzéseket indít. Velünk nyáron is érdemes képeznie magát: tanfolyamaink izgalmas tematikái hasznos időtöltést ígérnek, és még az áruk is kedvező.

Ha jelentkezéskor feltünteti a következő promóciós kódot:
CW08
IT Factory bögrét kap ajándékba.

Nyári fejlesztői képzés:

- ↳ **YouTube készítése 24 óra alatt**
Silverlight-alkalmazás fejlesztése, akár online is
Gyakorlatorientált képzés mindazoknak, akik szívesen megismerkednének a következő generációs RIA technológiával, azaz a Silverlighttal.
A tanfolyamhoz ingyenes C# felkészítő is tartozik.

A képzés kezdési időpontja:
augusztus 31.

Képzés ingyencnek:

- ↳ **Titkosítások és feltörésük**
A tanfolyam a titkosítók és a titokfejtők küzdelmét mutatja be az ókortól napjainkig, mindezt a szükséges matematikai háttérrel, informatikus szemüveggel nézve.

A képzés kezdési időpontja:
augusztus 11.

- ↳ A képzésekről további információ és jelentkezés: www.itfactory.hu/nyar

ITfactory
TANULJ MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory katalógja és elindító
Médiatámogatók

NETACADEMIA
A LEGJOBBAKT TANÍJTUK.

COMPUTERWORLD

PC WORLD

prog.hu

HP

hsw
www.hsw.hu

techline.hu

eduline.hu

GameStar

VTCD VIDEOTON

Kompaktlemez-gyártó Kft.

Már 1988 óta segítjük megőrizni az értékeket!

TAPASZTALAT, MINŐSÉG, MEGBÍZHATÓSÁG

Szolgáltatások:

DVD Authoring
CD, DVD sokszorosítás

Elérhetőségek:

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



AKTUÁLIS

- 05 HYDE TECH CORNER**
Felkértük két technológiai vállalat vezetőjét, hogy kommentálja a közelmúlt eseményeit, híreit.
- 05 VÉGLEGES A WINDOWS 7**
- 05 A TÁROLÁSRA KONCENTRÁL**
- 06 SOKBA KERÜLHET ÁTÁLLNI AZ ONLINE OFFICE-RA**
- 06 BELASSULHAT A CRM-PIAC**
Az öt éven át tartó, két számjeggyű növekedés után a világ CRM-piac a kevésbé lendületes időszak elé néz.

FÓKUSZ

- 07 A BIRODALOM VISSZAVÁG**
A Chrome OS nem jelent közvetlen, frontális támadást a Microsoft jelenlegi Windowsaira nézve, de abba a szegmensbe igyekszik, ami a válság idején is növekedést volt képes produkálni.

ÜZLET

10 A WEB 2.0 NEM TECHNOLOGIA, HANEM ÚJ GONDOLKODÁSMÓD

Interjú *Soumitra Duttával*, az INSEAD professzorával arról, miként változtak meg a társadalmi viszonyok az elmúlt időszakban pusztán az online közösségi site-ok népszerűvé válásának köszönhetően.

11 SOUMITRA DUTTA**12 MEGNYITNI A ZÁRT GONDOLKODÁST**

Nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a felsőoktatásban a gyakorlati tapasztalatokra – véli *Kiss Sándor*, az Év Fiatalközvetítő Vállalkozója díj nyertese.

13 MEGTORPEDÓZNÁK AZ APPLE-AT&T SZÖVETSÉGET

Az amerikai igazságügyi minisztérium vizsgálatot tervez a telefonyártók és mobilszolgáltatók közti, hosszú távú exkluzív megállapodások ügyében.

TECHNOLÓGIA

14 ACER ASPIRE REVO

Az Aspire revo vitán felül remekül megállja a helyét azokban a munkakörökben, ahol a többi nettop is megfelelne.

16 SEBESSÉGET VÁLT

Kipróbáltuk a D-Link egy kapcsolóját, amely már egyáltalán nem a SOHO-piacot célozza. Mit tud a 28 portos DES-3028 gigabites kapcsoló a nagyok között?

17 NAS-NAK LÁTSZÓ TÁRGY

QNAP TS-639 Pro NAS

HORIZONT

18 BOLDOG SZÜLETÉSNAPO, APPLE!

Az Apple története olyan, mintha valamelyik szappanopera tollnokai írták volna. A 33 éve kezdődött sztori bővelkedik fordulatokban.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Barabás Balázs: Robson megmondja a tutit – A brit hirdetési piac Messiásként ünnepli a 15 éves gyakkornokot, aki leírta generációja médiafogyasztási szokásait.

05 SZEMÉLYI HÍREK**06 HÍRMOZAIK**

2009.07.28.

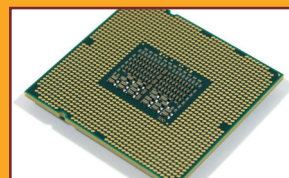
WWW.COMPUTERWORLD.HU



Üzletiesedik a webes bűnözés

A Cisco éves biztonsági jelentése szerint az internetes bűnözők ma már partneri együttműködést kötnek egymással.

computerworld.hu/hackeruzlet



Az EB elvitte az Intel profitját

A világ legnagyobb félvezetőgyártója közzétette negyedéves eredményeit. Az Európai Unió büntetése miatt a vállalat több mint húsz év után először zárt veszteséges negyedévet.

computerworld.hu/intel-eu

Visszaesett a VMware

A cégek kevesebb új szoftvert vásárolnak, és ez meglátszik a virtualizációs megoldásokat szállító cég eredményein is.

computerworld.hu/visszaeso-vmw

A Yahoo szappanoperája

A legfrissebb, nem hivatalos értesülések szerint a Microsoft mégis megvásárolja a keresőcég hirdetési üzletágát.

computerworld.hu/ms-yahoo-n

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
Műszaki vezető	Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Nyomás és kötészet	D-Plus Kft. 1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.
Ügyvezető igazgató	Németh László
Szerkesztőség	
Főszerkesztő	Csontos Péter – pcsonotos@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes	Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Lapszerkesztő	Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő	Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Olvasószerkesztő, korrektor	Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak	Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu Kis Endre – ekis@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet	Kodolányi Balázs – bkodolanyi@idg.hu Makk Attila – amakk@idg.hu Mozsik Tibor – tmoszik@idg.hu Samu József – samujozsef@idg.hu Vass Enikő – evass@idg.hu
-------------------------------	---

Szerkesztőségi ügyelet	Bödör Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu
-------------------------------	---

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

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

Hirdetésfelvétel	Melovics Csaba – csmelovics@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
-------------------------	---

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

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

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

Konferencia	Bödör Eszter – ebodor@idg.hu
--------------------	---

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

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A 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 kézbesítőknél (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 15 720 forint, fél évre 7860 forint, negyed évre 3930 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



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



Barabás Balázs

a Computerworld-Számítástechnika szerkesztője

Lester Burnham gyúrni kezd

A kutatásokat, felméréseket olvasva sokszor elgondolkodunk: mennyi pénzbe kerülhetett egy-egy totálisan banális, semmitmondó adathalmaz. A gond csak az, hogy néha ezeket valaki komolyan is veszi.

Két hete lázban ég a brit média: végre kiderült, eljött és megmondta, bájtok dicsérik az Ő nevét, dicsfény és halleluja! „City sensation” – írja róla a *Financial Times*, a bankvilág szenzációja, marketingesek áhítattal mormolják a nevét. Most már tudjuk, amit oly régóta vártunk, új világ leend, bizony mondom néktek, megbizonyosodánk vala. Hogy miről is? Hát a tinédzserek médiafogyasztási szokásairól.

Történt ugyanis, hogy a Morgan Stanley befektetési bank felkérte egyik gyakornokát, **Matthew Robson**ot, írnia le, hogyan fogyasztja a médiát a korosztálya. Matthew Robson ugyanis 15 éves. Nos, a dolgozat megszületett, és a neves pénzintézet úgy találta: „Ez az egyik legtitisztább és leginkább elgondolkodtató elemzés, amit eddig láttunk.” Ejha, nem igaz? Meg is kerestem gyorsan,

elolvastam (nem hosszú, három oldal kéthasábos szöveg). Mielőtt bármit reflektálnék rá, kiemelem a főbb gondolatokat: a nyomtatott sajtóból a tinédzserek csak a *Metro* újságot olvassák, mert az ingyenes; nem nagyon vásárolnak interneten, mert ahhoz hitelkártya kell, az meg nekik nincs; nem használnak szaknévsort, inkább a Google-t, sok zenét hallgatnak, de NAGYON (kiemelés tőle) nem szeretnek fizetni érte; sokuknak van saját HD-tévéjük, de nem néznek HD-csatornákat, mert drágák. E magvas gondolatokról az Amerikai szépség című film jutott eszembe. **Carolyn Burnham**, a középkorú, de csinos és nem túl talpraesett ingatlanközvetítő megismerkedik a konkurenciával, az elsőprően sikeres és magabiztos bájugúnár **Buddy Kane**-nel, aki megsúgja neki a titkot: „Ahhoz, hogy sikeres légy, minden pillanatban sikerességet

kell sugallnod.” (Carolyn kis híján elájul a csodálattól.) Nos, Robson dolgozata az első szótól az utolsóig ilyen szentenciákat tartalmaz. De hogy a rosszindulatnak a látszatát is elkerüljük, az alábbiakban részletesebben is ismertetjük megállapításait.

A fiatalember részletesen végigmegy a médiapiac minden szegmensén. Így megtudjuk, hogy a hagyományos rádió helyett a tinédzserek inkább a last.fm-et hallgatják, mert ott nincs reklám; a tévében jellemzően egy műsort követnek végig; újságot nem olvasnak rendszeresen, mert sem idejük, sem türelmük nincs több oldal szöveget elolvasni, de még inkább azért, mert nem akarnak fizetni érte, ezért az ingyenes *Metro* újságot és bulvárlapokat olvasnak; az interneten nem használják a twittert, mert úgysem nézi senki a profiljukat, az SMS-küldés pedig pénzbe kerül; a pop-up és banner hirdetéseket utálják, a kültéri hirdetéseket észre sem veszik, de a vicces és szokatlan reklámokat értékelik; a zenét szeretik, de nem fizetnek érte, a legális zenehallgatás lényegében a rádió- és tévéműsorokra korlátozódik; moziba szeretnek járni, de inkább csak azért, hogy találkozzanak a haverokkal, maga a film nem túl fontos, általában a helyszínen választják ki; a mobiltelefonjuk lehetőleg legyen minőségi, sok funkcióval, de nem túl drága, mert előfordulhat, hogy elvesztik; soha nem vásárolnak háttérképet vagy csengőhangot, mert drága; szöveges üzeneteket sem szoktak küldeni, inkább csak akkor, ha a készüléken van Wi-Fi, és rákapcsolódhatnak egy-egy ingyenes hálózatra.

Nos, ha valaki a fentiek között eget rengető újdonságot tudott meg, olyas-

mit, ami soha meg nem fordult volna a fejében egy tizenéves, zsebpénzből gazdálkodó kiskamaszról, kérem, értesítsen, mert akkor magamba szállok és rituális szeppukut hajtok végre a sarki teázóban. Rejtély számomra, hogy miért lett ilyen fontos ez a (hm...) dokumentum a szakmának. Még érdekesebb a bevezető, amit a Morgan Stanley mellékel Robson dolgozatához, annak is az utolsó mondata: „Habár ezek a trendek nem kimondottan meglepőek, a technológia-, média- és távközlési piacra gyakorolt hatását nem szabad alábecsülni.” Trend az, hogy a tinédzserek nem fizetnek, mert nincs pénzük? Vagy arra számít a Morgan Stanley, hogy felnőtt korában is ilyen marad ez a generáció? Vagy lélekben arra készül, hogy tönkremegy a médiaipar, mert nem fog senki fizetni a tartalmaért? Mire lehet következtetni ebből a dolgozathoz akár a jelenre, akár a jövőre nézve? Mit tud a Morgan Stanley és a marketingpiac a fogyasztókról, ha ezek a megállapítások ekkora újdonságot jelentenek? Mit érnek a rólunk végzett kutatások, felmérések, direkt marketing, CRM és minden más? Érthetetlen!

Az Amerikai szépségben egyébként **Lester Burnham**, Carolyn férje egy szép napon fogja magát, és kellemesen fizetett állását feladja, elmegy kiszolgálónak egy gyorsétterembe, elkezd füvezni és nekiáll súlyozni (abba most ne menjünk bele, hogy miért). Ha a Morgan Stanley felmerné Lester barátunk anyagi, társadalmi helyzetét és szokásait a váltás előtt és után, igencsak összezavarodna a trendekről és hatásokról alkotott képe. Ezek szerint akkor a piaci modellek nem érnek semmit. Vagy igen?



– Mielőtt elmondjuk a hálaimát, adjuk meg a jelszavunkat.

Hyde Tech Corner

Ezen a héten **Boszó Julianna** és **Gacsal József** reflektál a Google legújabb bejelentésére, a (majd) készülő saját operációs rendszerére. [Összeállította: Barabás Balázs]

A Chrome OS-ről megjelent hírek az informatikai biztonsági és a hardvergyártó piac számára egyaránt kérdéseket vetnek fel. Ezeket tekintette át a Virusbuster Kft. ügyvezető igazgatója és az Intel Hungary üzletfejlesztési igazgatója.

Új operációs rendszert fejleszt a Google

Miután a Microsoft bejelentette, hogy a következő években több milliárd dollárt pumpál a Bing kereső fejlesztésébe, a Google válasza sem váratott sokat magára: jövő nyáron érkezik a Google Chrome OS.

computerworld.hu/operacios-rendszert-fejleszt-a-google.html

BOZSÓ JULIANNA ÜGYVEZETŐ IGAGZATÓ, VIRUSBUSTER KFT.

Egy új, erős szereplő fellépése bármelyik piacon izgalmas. Magam is kíváncsian várom, milyen lesz a termék, hogyan fogadják. Épp szakterületünkön, a biztonság terén azonban már most megkérdőjelezem, tudja-e teljesíteni a Google, amit ígér. Hivatalos blogján a cég azt írta: „Teljesen áttervezzük az OS biztonsági architektúráját, hogy a felhasználónak ne kelljen foglalkoznia ví-

rusokkal, rosszindulatú programokkal, biztonsági frissítésekkel.” Márpedig valamennyire is komplex szoftver nincs hiba nélkül. Aki eddig bombabiztos programot ígért, az mind megbukott. Egy széles közönségnek szánt, nyílt forráskódú rendszer esetében, mint amilyen a Chrome OS lesz, különösen valószínű, hogy a hackerek megkeresik – és megtalálják – a resek. Ha a Google azt akarja, hogy sikeres legyen a Chrome, akkor nem fagyaszthatja be a kódot. Gondoskodnia kell a folyamatos fejlesztésről, nyitva kell állnia más gyártók alkalm-



Boszó Julianna

VirusBuster Kft.



Gacsal József

Intel Hungary

zásai, segédprogramjai előtt. Mindez újabb és újabb kockázatokat rejt. Lehet tehát, hogy a Chrome védettebb lesz más OS-eknél, de tökéletesen biztonságos – nem.

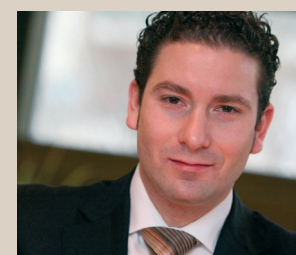
GACSAJ JÓZSEF ÜZLETFEJLESZTÉSI IGAGZATÓ, INTEL HUNGARY

Az új operációs rendszer bejelentése is mutatja, hogy mekkora lehetőséget látnak a cégek ezen a területen. A Google mindjárt két operációs rendszerrel indul, de mellette ott van a Microsoft Windows összesen öt verziója és a Moblin is. Jelenleg. A verseny nyilvánvalóan két területen csúcsosodhat ki: kinek lesz kisebb energiaigényű és sok szolgáltatást nyújtó hardverplatformja és ki tudja megnyerni a szoftverfejlesztőket.

A támogatott utasításkészleteknek persze nagy a súlya. Másrészt a készülékek nem az operációs rendszeréről, hanem az alkalmazásokról kell szólnia. Ha ezek a cégek komolyan gondolják, hogy újabb embermilliókat akarnak az internetre kapcsolni, akkor olyan eszközöket kell fejleszteniük, amelyek egyszerűen és maguktól értetődően kezelhetők. Az internet maga a „killer application” és győzni az fog, aki ezt sok emberhez el tudja juttatni.

Sajnos ma nem tudunk sokat az új jövevényről, sok minden csak jövőre lesz világos. Addig is érdemes figyelni a bejelentéseket, mert ma ez az egyik legforróbb terület.

SZEMÉLYI HÍREK



Ablonczy Balázs

Az SAP AG bejelentette, hogy **Ablonczy Balázs** személyében új ügyvezető igazgatót nevezett ki szlovéniai leányvállalatának élére, a szakember jelenlegi pozíciójának – az SAP Hungary Kft. ügyvezetői posztja – megtartása mellett. Ablonczy Balázs feladatait felváltva, a budapesti és ljubljani irodából látja el.

Sövegjártó Róbert



Július 1-jétől **Sövegjártó Róbert** a közép-európai régióban informatikai szolgáltatásokat kínáló Qualyssoft Informatika Zrt. kereskedelmi igaz-

gatója. A villamos üzemmérnök és szakközgazdász végzettségű szakember pályafutását a Megatrendnél kezdte 1995-ben szervizmérőként. A Qualyssofthoz 2007-ben csatlakozott ERP-üzletágvezetőként.

Végleges a Windows 7

Molnár József ■ Az Atlantában zajló MGX konferencián **Steve Ballmer**, a Microsoft vezérigazgatója és **Steven Sinofsky**, a szoftvercég frissen kinevezett Windows-üzletágvezetője bejelentette: elkészült a Windows 7 és a Windows Server 2008 R2 RTM. A végleges verzió, amit direkt Ballmer előadására időzítettek, pontosan 4 óra 4 perckor „látott napvilágot”. Apró szépséghiba, hogy – például **Mary Jo Foley** beszámolója szerint – a konferencia csúszása miatt a bejelentés is valamivel később történt meg.

A nagyközönség az eredeti menetrendnek megfelelően csak október 22-én érheti el a Windows 7-et, míg az OEM-gyártók akár múlt hét péntektől hozzájuthattak. Augusztus 6-án őket követik majd a független szoftver- és hardvergyártók, valamint a TechNet-

és az MSDN-előfizetők, augusztus 16-án a redmondi szoftvercég arany fokozatú partnerei, majd augusztus 23-án az Action Pack előfizetői. A nem angol nyelvű lokalizációs verziókat (közöttük a magyart is) mindegyikük számára csak október 1-jén teszik elérhetővé. A mennyiségi licencvásárló vállalatok közül elsőként, augusztus 7-én a Software Assurance szerződéssel rendelkezők juthatnak hozzá a rendszerhez, míg a többieknek szeptember 1-jéig kell várniuk.

A Windows Server 2008 R2 (más néven Windows 7 Server) fejlesztőinek blogbejegyzése szerint a szerveroldali operációs rendszer augusztus második felében lesz elérhető a Software Assurance szerződéssel rendelkező cégek számára. A Windows Server 2008 R2 újdonságairól *bővebb tájékoztatás a TechNet oldalán olvasható.*

A tárolásra koncentrálnak

Barabás Balázs ■ A HP felvásárolta a tárolómegoldásokat szállító Ibrixet. Az Ibrix 53 munkatársat alkalmaz, és saját közlése szerint 175 vállalati ügyfele van különféle iparágakban, többek között a távközlés, a média vagy a pénzügyi szolgáltatások területén. A tranzakció értékét nem hozták nyilvánosságra.

Két évvel ezelőtt a HP már felvásárolt egy hasonló profilú céget, a PolyServe-et. A tranzakció érdekessége, hogy az Ibrix megoldásai eddig is szerepeltek a HP kínálatában a StorageWorks, a ProLiant, a BladeSystems és a ProCurve Ethernet termékekben, másrészt az Ibrixnek az EMC-vel és a Dell-lel is vannak hasonló viszonteladói szerződésai.

Milan Sbetti, az Ibrix vezérigazgatója szerint a HP-megállapodás az ügy-

felek érdekeit szolgálja, mivel ezáltal olyan tárolási megoldást kapnak, amelynek révén jobban kezelhetik az adatmennyiség-növekedést. A HP szóvivője ugyancsak elmondta: az Ibrix technológiája lehetővé teszi, hogy a cég ügyfelei könnyebben tároljanak és mozgassanak nagy adatmennyiséget, illetve könnyebben férjenek hozzá az adatokhoz.



HÍRMOZAIK

Finanszíroz a HP

A HP bemutatta magyar vállalatoknak szánt új szolgáltatási ajánlatát és finanszírozási megoldásait. A kezdeményezés a szűkös beruházási forrásokat és a működési költségvetés várható további csökkenését ellensúlyozva segít a szervezeteknek megvalósítani IT-projektjeiket a mostoha gazdasági környezetben. Az ajánlat három területet foglal magában. Egyrészt több milliárd dolláros finanszírozási program indult a kelet-közép-európai és azon belül a magyar szervezetek beruházási tökeszükségletének kielégítésére. Másrészt a HP olyan „köz-mű-infrastruktúrát” biztosít, amelyre támaszkodva a szervezetek a gazdasági ciklushoz igazodva, gyorsan bővíthetik vagy szűkíthetik technológiai infrastruktúrájukat – és közben csak a ténylegesen felhasznált erőforrások után fizetnek. Harmadrészt alkalmazásmenedzsment szolgáltatásokat kínál a vállalatok működési költségeinek csökkentésére és a szolgáltatási szintek ezzel egyidejű emelésére.

SAP ERP a Lesaffre-nél

Vállalatirányítási rendszert vezetett be a Lesaffre Magyarország Élesztőgyártó és Kereskedelmi Kft.-nél az SAP Hungary. Az új megoldás az eddigi szigetrendszeret váltja. A magyarországi implementáció az első teljes körű SAP-bevezetés a francia Lesaffre világhálózatában, amely budafoki vállalatát jelölte ki globális programja első állomásaként. A következő lépés a modell kiterjesztése a Lesaffre Csoport mintegy 40 leányvállalatára. A magyar projektet 11 hónap alatt valósították meg.

Év Partnere díjas az ESRI

A térinformatikai megoldások piacvezető szállítójaként számon tartott ESRI lett az állami és önkormányzati szektorban a Microsoft Év Partnere programjának egyik díjnyertese. A Microsoft Nemzetközi Partnerkonferenciájának díjával azon partnerek munkáját ismeri el évről évre, akik kiemelkedő eredményeket értek el MS-alapokon nyugvó megoldások fejlesztése és az ügyfeleknek való szállítása terén.

Sokba kerülhet átállni az online Office-ra

Mozsik Tibor ■ A Microsoft a július közepén tartott New Orleans-i partnerkonferenciáján számos részletet közzétett a jövő évtől induló hostolt Office Web szoftverszolgáltatásairól, és megragadta az alkalmat ismét, hogy a hibrid „szoftver plusz szolgáltatás” modellt népszerűsítse azon ügyfelei körében, amelyek az előre telepített alkalmazások felől egyre inkább az online szolgáltatások irányába kacsingatnak.

A Microsoft üzletágvezetője, *Stephen Elop* a partnerek előtt azt hangsúlyozta, hogy tízből kilenc ügyfelük át kíván térni a Microsoft Business Productivity Online Suite (BPOS) hostolt szolgáltatásaira, de ehhez meg kell nekik adni a lehetőséget, hogy kombinálni tudják a szoftverek és a szolgáltatások használatát.

A BPOS-csomag részét képezi az Exchange, a SharePoint, a LiveMeeting és az Office Communications hostolt verziója, amelyet felhasználónkénti előfizeté-

ses rendszerben értékesítenek. Az Office Web alkalmazásokat várhatóan jövő év első felétől lehet majd használni, de egyelőre nem világos, hogy a hostolt szolgáltatáscsomag részét képezi-e majd – derül ki az amerikai *Computerworld* cikkéből.

Az elemzők ugyanakkor arra mutatnak rá, hogy bár a Microsofttól már most elérhető a szoftverek és a szolgáltatások kombinációja, egyelőre a licenccéltételek nem annyira rugalmasak, hogy azt költséghatékonyan tudják felhasználni a vállalatok. A legtöbb vállalati nagyfelhasználó által kötött szerződések alapján hozzáférési licenccet (Client Access License – CAL) kell vásárolniuk a felhasználóknak, akik a Microsoft operációs rendszer és szervertermékeit akarják használni.

A helyzet akkor válik bonyolulttá, ha a vállalat a meglévő nagyvállalati szerződéshez új felhasználókat szeretne hozzáadni, vagy pedig egy új nagyvállalati szerződést akar kötni, amely egyben tartalmazza a szoft-

verlicenccet és a hostolt szolgáltatások előfizetési díját is – hangsúlyozta a Directions On Microsoft cég elemzője, *Paul DeGroot* a konferencián.

– Ha egy ügyfél azon munkatársai számára, akik csak az online szolgáltatásokat használnák, BPOS-előfizetést akar venni, mellé továbbra is meg kellene vásárolnia a hozzáférési licenccet akkor is, ha a telepített alkalmazást nem használja. Bár ilyen esetekben a Microsoft ad kedvezményt, mégis, olyasvalamiért kéne fizetniük, amit nem használnak – mondta az elemző.

Chris Voce, a Forrester elemzője úgy vélekedett: ennek a zavaros helyzetnek az az oka, hogy a Microsoft továbbra is sok pénzt keres a telepített szoftverekből és emiatt hezitál, nyisson-e egy új-fajta üzleti modell irányába.

A Microsoft a PR-ügynökségén keresztül megerősítette, hogy a szolgáltatások előfizetőinek száma nem haladhatja meg a hozzáférési licenccel számát, amelyekkel az ügyfél már rendelkezik.

Belassulhat a CRM-piac

Kis Endre ■ A Gartner szerint öt éven át tartó, két számjegyű növekedés után a világ CRM-piacára kevésbé lendületes időszak elé néz. Átrendeződhetnek a szállítók közti erőviszonyok is. A piacelemző most közzétett jelentése megállapítja, hogy a CRM-piac mérete a múlt évben világszinten 9,15 milliárd dollár

volt, ami azt jelenti, hogy a szállítók a 2007-ben elkönyvelt 8,13 milliárd dollárhoz képest 12,5 százalékkal növelték bevételeiket. Így a tavaly ősztől kibontakozó válság ellenére ez sorrendben már az ötödik év volt, amelyben a CRM-piac két számjegyű növekedést ért el.

A Gartner kiemeli, hogy a piac egyik fő hajtóerejét a szolgáltatás-ként adott szoftver – SaaS-modell – iránt fokozódó érdeklődés jelentette 2008-ban. A szállítói bevételek közel 20 százaléka ilyen konstrukcióban értékesített szoftverből eredt, míg egy évvel korábban ez az arány 15 százalékot tett ki. A másik meghatározó trend, hogy felhasználói és szállítói oldalon egyaránt kiemelt figyelmet övezi a Web 2.0-s technológiák alkalmazását a CRM területén. Ez azzal magyarázható, hogy mind több fogyasztó kapcsolódik be az online fórumokon zajló párbeszédbe, ami egyre komolyabban kihat a piaci szereplők megítélésére és teljesítményére az értékesítés, a marketing és a vevőszolgálat terén.

Több mint kétmilliárd dolláros bevételével az SAP 2008-ban is megőrizte vezető pozícióját a CRM-piacon, ahol 22,5 százalékos részesedést mondhat magáénak. Második

az Oracle 16,1, míg harmadik a Salesforce.com 10,6 százalékos tortaszelettel. Mindezt más megvilágításba helyezi a 2007-es adatokkal való összehasonlítás. Ennek alapján az SAP közel egyszázalékos csökkenéssel, míg az Oracle 11,8, a Salesforce.com 42,7 százalékos növekedéssel zárta a tavalyi évet. A negyedik Microsoft pedig 2008-ban nem kevesebb, mint 75 százalékot nöött az azt megelőző évhez képest, és ezzel 6,4 százalékra tornázta fel részesedését a CRM-piacon.

A Gartner rámutat, hogy a világ nyugati felére fókuszált CRM-piacon a fejlődő országok szerepe mind hangsúlyosabbá válik. A múlt évben Észak-Amerika és Európa egyaránt gyengébben teljesített a vártnál, de a két régió részesedése így is 52,5, illetve 31,6 százalékos. A fejlődő országok ugyanakkor kitartóan növekednek, és a 2006-ban regisztrált 13,8 százalékról tavaly 16 százalékra hizlalták részesedésüket a világ CRM-piacán.

A piacelemző hozzátesszi, hogy a szállítók mérsékelt optimizmussal tekintenek a CRM-piac további növekedésére, amely – az elhúzódó gazdasági bizonytalanság körülményei között – idén és 2010-ben is mérsékelt, várhatóan egy számjegyű lesz.





A Birodalom visszavág

Miután a Microsoft bejelentette, hogy a következő években több milliárd dollárt pumpál a Bing kereső fejlesztésébe, a Google válasza sem váratott sokat magára: jövő nyáron érkezik a Google Chrome OS. Legutóbbi lapszámunkban röviden beszámoltunk a lehetőségekről, most pedig tovább gondoltuk a következményeket. [Írta: Barabás Balázs, Samu József, Tököli Gábor]

A WPC-n a hallgatóságból valaki a Google Chrome OS-ről kérdezte *Steve Ballmert*. Egészen pontosan arról, hogy lesz-e hasonló terméke a Microsoftnak. A (kitérő) válaszát a következőkkel vezette fel a cég első embere: **„Ki tudja, mi ez a dolog? Nekem a Chrome OS nagyon érdekes... Másfél év múlva fogják megjelentetni, de már bejelentették. Nem tudom... Nem tudják eldönteni (mit akarnak)? Nem tudom, mi a gond ott, de amikor legutoljára utánanéztam, akkor úgy volt, hogy nem kell két kliens operációs rend-**

a Google-nak az Android mellé. Andy Rubin, a cég alelnöke meg is válaszolja a kérdést. Szerinte a Chrome nem fogja kiszorítani az Androidot, mivel a kettő más-más alkalmazási területet fed le. „A mobileszközökre szánt operációs rendszerek olyan feladatokra lettek szabva, amelyekre más platformok nem. Például hálózati protokoll stackek futtatására, akkumendezsmentre, a mobil adótoronyok közti barangolás kezelésére. A különböző termék kategóriák különböző problémái más-más megoldásokat kívánnak. Éppen ezért szó sincs arról, hogy az egyik (operációs

kifejlesztésében közreműködő partnerek listája. A Chrome OS az x86-os mellett az ARM-platformot célozza, míg az Androidot alapvetően nem x86-ra szánták, igaz létezik ezen a platformon futó build. Tehát a válasz a kérdésre egyszerű: ugyanazért kell a Google-nak több operációs rendszer, amiért a Microsoftnak Windows Mobile, Windows CE és mondjuk, Windows Vista – különböző platformok lefedésére. Eric Schmidt, a Google vezérigazgatója, aki saját elmondása szerint alig várja, hogy a Chrome OS megjelenjen jövőre, érdekes történetet mesélt a keresőmotor-óriás operációs rendszerének fejlesztéséről. „Be kell ismerem, hogy az operációs rendszerrel kapcsolatos izgatottság relatíve új keletű nálam. Mint a Google ügyvezetője, az első hat évemet azal töltöttem, hogy meggyőzzem a cég társalapítóit, Larry Page-t és Sergey Brint, hogy a Microsoft domináns Windows rendszereivel konkuráló operációs rendszert kifejleszteni szörnyű ötlet.” Érdekes kijelentés, hiszen a cég a böngészőfronton – ha csak az 1.0-s Beta állapotot elhagyó verziót nézzük – 2008 decembere óta direkt konkurense a Microsoftnak. Elsőre talán azt gondolnánk, hogy a Chrome OS nem ilyen közvetlen konkurense lesz a Microsoft operációs rendszereinek. Valószínűleg rosszul gondolnánk. A webböngésző-alapú hibrid operációs rendszer olyan piaci szegmensbe igyekszik, pontosabban olyan eszközökre (a netbookokra és nettopokra) szánják, ahol eddig a Windows XP uralkodott. Utóbbi terméket a Mic-



Andy Rubin: az Android mobilokra való

rosoft már nagyon szeretné maga mögött tudni, de még 2013-ra is masszív értékesítéseket jósol az IDC.

AZ ELŐZMÉNYEK: A GOOGLE OS SZÍNRE LÉP

Miután az *Ars Technica* és a *The New York Times* is megszéllőztette, hogy az alig kilenc hónapos Chrome böngészőre alapozva a Google operációs rendszert fejleszt, július hetedikén a Google hivatalos blogján is bejelentették az új operációs rendszert. Az ugyancsak Chrome néven futó projektből – amit a tévedések elkerülése végett nevezünk ezentúl Chrome OS-nek – a tervek szerint 2010 második felére lesz végleges termék, addig a Google a nyílt forráskódú közösség programozóinak segítségére támaszkodva fejleszti a Linux kernelen futó rendszert. A Chrome OS először a netbookokat célozza meg; érdekesség, hogy x86-os és ARM procesz-



Steve Ballmer: "Mi kipróbáltuk, nem kell két rendszer..."

szer. Mi kipróbáltuk korábban. Windows 95 és Windows NT! Jobb, ha csak egy van." *Valóban*, az első és legfontosabb kérdés a Chrome kapcsán: *minek még egy operációs rendszer*

ős rendszer) nyerni fog, a másik pedig nem. Nyilvánvalóan lesznek átfedések az eszközök közt, amelyeken a Chrome OS és az Android futhat – ezt ékesen bizonyítja a Chrome OS

szorokon egyaránt fut, ami nemcsak a Microsoft, de az Intel szempontjából is izgalmassá teszi a bejelentést.

A Google és a Microsoft versenyében nemrég emelkedett igazán magasra a tét. **A Microsoft vezérigazgatója, Steve Ballmer június közepén azt nyilatkozta, hogy cége a következő öt esztendőben a vállalat operatív bevételeinek 5–10 százalékát akarja a Bing internetes kereső fejlesztésére fordítani.**

A Microsoft online szolgáltatási egysége az elmúlt években csak vitte a vállalat pénzét, de most úgy tűnik, hogy a május végén bemutatott új Bing keresőszolgáltatás hosszabb távon is sikeres lehet. A Microsoft operatív forgalma egyébként 4,4 milliárd dollár volt az elmúlt üzleti negyedévben, azaz 10 százalékkal számolva a Bing fejlesztésére és népszerűsítésére akár évi 1,8 milliárd dollárt is fordíthatnak. Ballmer sajnálatát fejezte ki, hogy vállalata nem lépett be jóval korábban az internetes keresőpiacra; a Bing részeseinek növekedésével kapcsolatban türelmeire intett, hiszen az Xbox játékkonzol esetében is nagyon hosszú idő telt el, amíg nyereségessé vált a játékkonzol üzletág – konkrétan ez csak a második generációval, az Xbox 360-nal következett be.

VÉGE A LÖVÉSZÁROK-HÁBORÚNAK?

A Google Chrome OS bejelentésére néhány héttel Ballmer nyilatkozata után került sor, nem sokkal a Windows 7 érkezése előtt. A Google korábban nem tett nagy erőfeszítéseket, hogy bármit is szembeállítson a Windows rendszerrel, ami a Microsoft PC-s dominanciájának és anyagi-erkölcsi erejének alapja. Úgy tűnik, most érkezett el annak az ideje, hogy a versenykorlátozó megoldások és piaci magatartás rendszeres kritikáján túl valódi termékkel is előálljanak.



Eric Schmidt: nem akart konkurenciaharcot

Persze **a Google dolgát mindenképpen megnehezíti, hogy a Chrome böngészőt saját becslése szerint is „csak” 30 millióan használják, ami elenyésző piaci részesedést jelent az Internet Explorerhez képest,** és az évtizedes piacvezető pozícióit amúgy sem könnyű megingatni. Ezzel szemben a Google online alkalmazásai már jelenleg is életképes alternatívát jelentenek a Microsoft aranybányaként működő irodai szoftvereivel szemben, és az utóbbi időben a keresőóriásnak vezető szakembereket is sikerült magához csábítania fő konkurensétől. A Chrome OS-nek is éppen ez lehet az erőssége: mint azt *Sundar Pichai*, a Google termékmenedzserrel felelős alelnöke kiemelte, egyre többen használják gépüket a webre utalva. In-

formációkat keresnek, e-maileket és híreket olvasnak, vásárolnak, vagy beszélgetnek az ismerősökkel, ezzel szemben a napjainkban elterjedt operációs rendszerek alapjait akkor rakták le, amikor a világháló még nem is igazán létezett. Ezek szerint a Chrome számára ideális ugródeszkat jelentenek az éppen ilyen felhasználásra tervezett, olcsó netbookok.

ÚJ LEHETŐSÉG AZ ARM PROCESSZOROK ELŐTT

A Chrome OS, x86-os és ARM processzorokon is fut, és a vállalat több OEM-mel is tárgyalásokat folytat, hogy új operációs rendszere jövőre minél több netbookon megjelenjen. Az alkalmazásfejlesztőknek annyit üzentek, hogy maga a web a platform, vagyis minden webalapú alkalmazásnak automatikusan működnie kell a Chrome OS alatt, és mindenki a választott webes technológiát felhasználva írhat hozzá újakat – ezek az alkalmazások nemcsak a Chrome-, de a Windows-, Mac- vagy Linux-környezetben futó, standardizált böngészők alatt is működőképesek.

A Chrome OS lökést adhat az úgynevezett smartbookok terjedésének, amelyekről a Microsoft korábban igencsak szkeptikusan nyilatkozott. A smartbook a netbookokhoz hasonló, de ARM processzorra vagy az NVIDIA Tegra chipre épülő ultrahordozható eszköz. Ezeknél az Intel Atom vagy VIA Nano processzorokra épülő netbookokkal ellentétben, csak valamilyen „kikönnyített” operációs rendszer jöhet szóba – Linux vagy a Microsoft kínálatából a Windows Mobile, vagy Windows CE, de asztali operációs rendszer semmiképp sem. A Computexen a Microsoft egyik vezetője azt nyilatkozta, hogy a cég általánosságban pesszimista a smartbookokkal kapcsolatban, és nem tervezi, hogy ezekre az eszközökre adaptálja

bármelyik asztali Windows operációs rendszerét is.

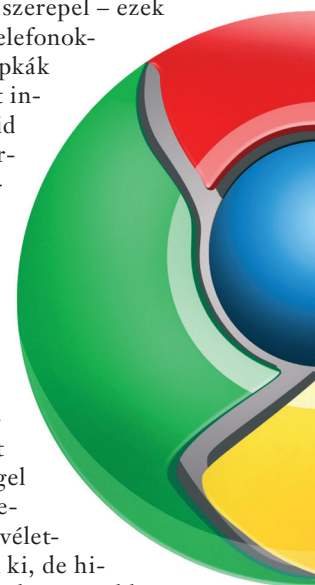
Az ARM-támogatás abból a szempontból is érdekes, hogy jelenleg a netbookokon az Intel Atom platform tekinthető egyeduralgónak, és az Intel az Atommal szeretné megvetni a lábát az okostelefonok és más, beágyazott alkalmazások piacán – pont az ARM konkurenséért. Ha a piac jól fogadja a Chrome OS-t, akkor a fagyvi visszanyalhat, vagyis az ARM váratlanul piacot nyerhet a netbookszegmensben.

A Google hivatalos blogján a Chrome OS kapcsán közzétette a fejlesztésben együttműködő partnereinek listáját. A felsorolás a bejegyzés szerint nem teljes, de az Acer, az Adobe, az ASUS, a Freescale Semiconductor, a Hewlett-Packard, a Lenovo, a Qualcomm, a Texas Instruments és a Toshiba szerepel benne. A lista egyfelől azért érdekes, mert a Chrome OS támogatói közt a Freescale, a Qualcomm és a Texas Instruments is szerepel – ezek a cégek mobiltelefonokban működő lapkák fejlesztői, tehát inkább az Android OS kapcsán várnánk, hogy feltűnik a nevük.

Másfelől az is figyelemre méltó, hogy több olyan cég viszont nem szerepel a felsorolásban, amelyet kötelező jelleggel várnánk ide. Lehet, hogy csak véletlenül maradtak ki, de hiányoltuk a világ legnagyobb chipgyártóját, az Intelt – amelyről időközben kiderült, hogy ők is részt vesznek a projektben –, de az AMD-t is, vagy például egy olyan óriást, mint a Dell. Mindazonáltal a fenti lista alapján kijelenthetjük, hogy az iparágat igenis érdekli egy új operációs rendszer, és úgy fest, a széles körű kompatibilitás is biztosított.

A MICROSOFT IS A FELHŐT KERGETI

A Chrome OS nem jelent közvetlen, frontális támadást a Microsoft jelenlegi Windowsaira nézve, de abba a szegmensbe igyekszik, ami a világ idején is növekedést volt képes produkálni. Ugyanakkor a Microsoft már egy ideje dolgozik egy projekten, amely közvetlen konkurens



Az Azure és az árák

Windows Azure

- Feldolgozás – 0,12 dollár óránként
- Adattárolás – 0,15 dollár minden tárolt gigabájt után
- Adattárolási tranzakciók – 0,01 dollár minden 10 ezer tranzakció után

SQL Azure

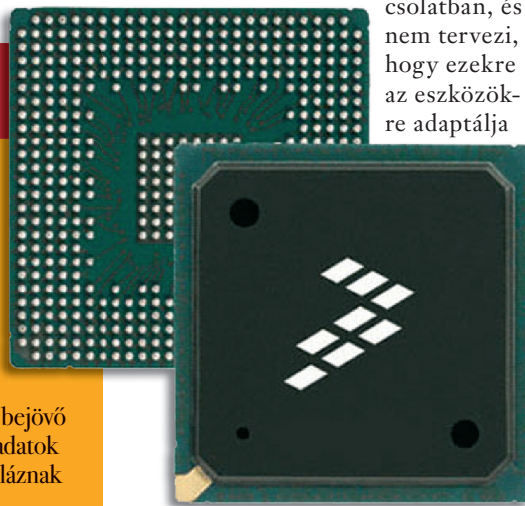
- Web Edition – 1 gigabájtos relációs adatbázisig 9,99 dollár
- Business Edition – 10 gigabájtos relációs adatbázisig 99,99 dollár

.NET Services

- Üzenetek – 0,15 dollár minden 100 ezer művelet után, beleértve a Service Bus üzeneteket és Access Control tokeneket is

Sávszélesség

- Mindhárom szolgáltatásnál a bejövő adatok után 0,10, a kimenő adatok után pedig 0,15 dollárt számláznak gigabájtanként



ARM vagy Atom?

lesz a Chrome OS-nek. A nagy kérdés csak az, hogy hol tart a Gazelle fejlesztésével a cég, és hogy képes lesz-e beelőzni, akadályozni a 2010 második felére ígért Chrome OS-t.

A Microsoft három éve indította el a szoftverek plusz szolgáltatások stratégiáját, eközben jelentős befektetéseket eszközölt adatközpontokba és ez irányú szoftverfejlesztésekbe. A New Orleans-i WPC09 partnertalálkozón várhatóan az Office csomag következő, 2010-ben várható verziójáról is bejelentenek részleteket. Korábban a Google próbálta pénzért értékesíteni vállalati ügyfeleknek online irodai programjait, de csupán pár száz ügyfelet sikerült megszerezniük. Ezzel szemben az ingyenes változatot 15 millióan használják, ami arra kényszeríti a Microsoftot, hogy tegye ingyenessé az Office több elemét. Elemzők szerint egy ingyenesen elérhető, lebutított Office-változattal a Microsoft felvehetné a versenyt a Google-lal, miközben a bevételeit sem csökkentené számottevően. Erre utalhat, hogy *Stephen Elop*, a Microsoft Office üzletágvezetője már bejelentette: terveik szerint többféle módon teszik majd elérhetővé a programcsomagot.

Még a visszavonult *Bill Gates* is megszólalt a Chrome OS ügyben. A CNET-nek meglehetősen szkeptikusan nyilatkozott az ügyben: „A Linux operációs rendszer nagyon-nagyon sok formában létezik. Egyesek másként jelennek meg, mint a többiek és másként is bootolnak. Valamelyest meg vagyok lepve attól, hogy az emberek úgy viselkednek, mintha ez valami újdonság lenne. Úgy értem, hogy ott az Android, ami fut a netbookokon és van benne böngésző is.” Gates szerint nagyon nehéz bármit is mondani a Chrome OS-ről, amíg a Google ilyen keveset árul el arról, hogy valójában hogyan fog működni. „Minél homályosabbak ezzel kapcsolatban, annál érdekesebb” – mondta.

A már említett WPC-n a Microsoft közzétette a Windows Azure, az SQL Azure és a .NET Services árait. A platform novembertől lesz



Bill Gates: ismét megszólalt

„élesben” is hozzáférhető a fizető felhasználók számára. A Windows Azure platform árazása magában foglalja a felhő (cloud) szolgáltatások igénybevételéhez szükséges operációs rendszert, a webalapú relációs adatbázist Microsoft SQL Azure-ban (korábban SQL Services), mint ahogy az együttműködés és kapcsolódás képességét a .NET szolgáltatásokhoz. A Microsoft fogyasztásalapú árazási modellt alkalmaz, lehetővé téve partnereinek, hogy csak azokról a szolgáltatásokról fizessenek, amelyeket valóban használnak is (az *Azure árait lásd keretes írásunkban*).

A Microsoft hangsúlyozta, hogy partnerei olyan speciális ajánlatokhoz és kedvezményekhez is hozzáférhetnek, amelyek abban segítik őket, hogy megoldásaikat gyorsabban piacra dobhassák. A Microsoft-partnerek 5 százalékos bevezetési kedvezményt kapnak a Windows Azure-feldolgozás, az SQL Azure és a .NET Services árából. Az MSDN Premium előfizetői hozzáférnek majd azokhoz a forrásokhoz, amelyek segítségével kifejlesztetik és tesztelhetik saját felhőalapú alkalmazásaikat.

Egy „fejlesztést felgyorsító” ajándékkal is előáll majd a cég: azok a partnerek, akik gyorsan szeretnék kifejlesztetni és üzembe állítani alkalmazásaikat, 15–30 százalékos kedvezményt kaphatnak, ami 6 hónapos elkötelezettséget jelent az Azure felé. A fél év után az árak visszaállnak a standard díjszabásra. A Microsoft a szolgáltatást a Professional Developers Conference 2009 ideje alatt, vagyis november 17. és 19. között akarja beindítani. Legelőször 21 ország pénznemeiben lehet majd fizetni az Azure-ért, magyar forintban

azonban – a tervek szerint – majd csak 2010 márciusától.

KORAI ÖRÖM?

S. Ballmernek abban mindenképpen igaza van, hogy bizonyos szempontból túlságosan korai még a Chrome OS-ről beszélnünk, hiszen másfél évre vagyunk a megjelenésétől.

Arról viszont mindenképpen érdemes beszélni, hogy mit hozhat a Chrome OS.

Mindenekelőtt *teljesen új megközelítést a fejlesztők számára*: „Felejtsd el az operációs rendszert, felejtsd el az applikációkat, csinálj mindent a böngészőn belül!” Persze lesznek olyan dolgok, amelyeket kötelezően az operációs rendszernek magának kell elvégeznie – vezeték nélküli kapcsolat, idő- és dátumbeállítás –, de nagyon igyekeznek azon, hogy csak és kizárólag a böngésző legyen a középpontban, és kizárjanak minden mást.

Nagyobb biztonságot. Egyrészt az, hogy nyílt forráskódú a rendszer, au-

tomatikusan azt is jelenti, hogy „több szem többet lát”. Könnyebben és hamarabb észreveszik a fejlesztők a sérülékenységeket vagy a hibákat, így olyan kódot adnak ki a nagyközönség számára, amelyet nem kell olyan gyakran foltozni. Másfelől **a rendszer felépítése is olyan, hogy ha talán nem is lehetetlen, de sokkal nehezebb a végletekig lecsúszított rendszerben eldugni kártékony kódot, vírust, trójait, mint más rendszerekben.**

Olcsóbb vagy igényesebb hardvereszközöket. Szándékosan nem írtunk netbookot, smartbookot vagy MID-et, hiszen mindegyiken megél a Chrome OS, és a hardver fajtájától függetlenül tény: az, hogy az operációs rendszer ára kimarad a szükséges hozzávalók közül, a gyártóknak is nagyobb mozgásteret enged. Egyfelől lehetnek a maiakhoz hasonló minőségű és kivitelű eszközök olcsóbbak az ingyenes Chrome OS segítségével, de az ár maradhat változatlan, az operációs rendszer licencének díját pedig költheti a gyártó igényesebb komponensekre, nagyobb kijelzőre, felnőttekre szabott méretű billentyűzetre, nagyobb kapacitású akkura és így tovább.

Ugyanakkor egy komoly akadály is tornyosul a Chrome OS útjába. Ez olyan rendszer, amely a „weben él”. A jelenlegi mobiltelefon-hálózatokon keresztül szolgáltatott, valóban mobil, bárhol igénybe vehető internet-hozzáférések túl drágák a legtöbb felhasználó számára. Internettől elzárva értelmét veszti az egész böngészőalapú operációs rendszer.

Már csak abban kell bízunk, hogy az Opera nem panaszolja be a Google-t a Chrome OS miatt az Európai Bizottságnál, és nekik nem kell eltávolítaniuk a böngészőt az operációs rendszerből...



A Web 2.0 nem technológia, hanem új gondolkodásmód

Ha a legutóbbi időkig a vállalati vezetők inkább csak a tinédzserek játszótéréként gondoltak az online közösségi hálózatokra, ez a közgondolkodás egy csapásra megváltozott Barack Obama amerikai elnökké történt megválasztását követően, és ma már szinte kivétel nélkül keresik annak a lehetőségét, hogy a Web 2.0-s technológiákat miként hasznosíthatnák. [írta: Mozsik Tibor]



A közelmúltban az isztambuli Teradata EMEA Universe konferencián tartott előadása kapcsán Soumitra Duttával, az INSEAD professzorával arról beszélgettünk, miként változtak meg a társadalmi viszonyok az elmúlt időszakban pusztán az online közösségi site-ok népszerűvé válásának köszönhetően.

Soumitra Dutta: Nagyon sok változás történt az elmúlt időszakban. A legjobb példa arra, mekkora a hatásuk a közösségi hálózatoknak, hogy a jelenlegi amerikai elnök megválasztásában is óriási segítséget nyújtott az online közösség. A közösségi hálózatok tehát ma már nem csak az Egyesült Államokra, de az egész világra is nagy hatást gyakorolnak; bizonyos értelemben a legnagyobb lehetséges hatást már el is érték. Úgy érzem, emiatt most a vállalatok jelentős része erőszakos tanulási fázisba kezdett, és 3-4 éven belül már egyes cégek is az élre kerülhetnek azzal – csakúgy, mint Obama tette –, hogy ezeket az üzleti működésükbe integrálják. Valójában ez a folyamat már el is kezdődött.

Ha Angliát vagy Franciaországot nézzük – de mindenhol máshol is ez történik –, akkor már látszik, hogy a politika sem tekint többé az online közösségi hálózatokra úgy, mint egy játszótérre, ahol a tinédzserek kiélhetik magukat, hanem egyre inkább tisztában vannak azzal, hogy olyasvalamiről van szó, ami megváltoztathatja a történelem folyását, és amely segítségével könnyebben tudnak kapcsolatot teremteni az emberekkel. A legtöbb országban a fiatalokat már egyáltalán nem ér-

deklí a politika; Obama sikere abban áll, hogy elkötelezte ezeket az embereket, akiket korábban nem érdekelt a politika, és maga mellé állította őket. Bizonyos értelemben már nagyon nagy változások történtek, így például amíg az angol közigazgatásban néhány hónapja még kirúgtak embereket amiatt, mert közösségi site-okat használtak, mára már minden köztisztviselőnek, de az oktatásban részt vevőknek is kötelezővé tették ezek használatát.

Computerworld-Számítástechnika: Mi a helyzet azokkal az országokkal, ahol jelenleg nem működik a demokrácia? Javulhat ezekben az államokban a helyzet a közösségi oldalak térnyerésével?

S.D.: Abszolút mértékben, nem véletlen, hogy hogyan igyekeznek reagálni ezek az államok a kialakult helyzetre, és próbálnak meg blokkolni vagy legalábbis megfigyelni egyes site-okat. Ennek az az oka, hogy a hatalom fogalma, illetve a vezetés jelenleg leginkább a kontrollhoz köthető, és így minden olyan kezdeményezés, amely az ellenőrzést veszélyeztetheti, a fennálló hatalom számára pusztító lehet.

CW-SZT: A közvetlen kapcsolat-teremtés lehetősége jelentené a legfőbb változást?

S.D.: Ahogy arról a legutóbbi könyvemben is írok (*ld. a keretes cikket*), sok minden megváltozott: a globalitás, az interakció, a demokrácia, a részvétel lehetősége – minderről szó van. Az emberek hallathatják a szavukat, és lehetőségük van arra, hogy a folyama-

tokban részt vegyenek. Ennek eredményeként tisztább, átláthatóbb lehet a kormányzás; a népeknek több az információjuk, többen lesznek érdekeltek az események alakításában és többen fognak részt venni a társadalmi kérdések megoldásában. Ha többen vesznek részt a folyamatokban, akkor tipikusan erősebb, tisztább lesz a kormányzás, legyen szó egy ország vagy egy szervezet irányításáról.

Hogy ez úgy fog-e menni, ahogy eddig? Természetesen nem, de egyre több ország megy abba az irányba, hogy a kormányzat sokkal jobban vonja be a közösségeket a döntéshozatalba, és ne csak azok döntsenek az ügyekről, akik a parlamentben nyomják a gombot. Ehhez persze az is kell, hogy tiszteltben tartsák az emberek intellektuális képességeit; úgy vélem, mindenkinek lehetőséget kell kapnia a részvételre. Még nagyon az elején járunk ennek, de a tendencia a nagyobb arányú részvétel és így a jobb átláthatóság irányába mutat.

Természetesen mindehhez szükség van egy alapszintű hozzáférésre a technológiához, de ehhez hozzátenném, hogy az internethez PC-k helyett egyre inkább mobiltelefonon fogunk kapcsolódni, így a mostaninál többen férhetnek hozzá az internethez.

CW-SZT: Mi a jelentősége annak, hogy a vállalatok a Web 2.0-s alkalmazásokat, illetve a közösségi hálózatokat beillesztik üzleti működésükbe?

S.D.: Ez érdekes, ugyanakkor szeretőgázó kérdés, hiszen ha a Web 2.0-

t nézzük, akkor valójában nem egy szoftverről, hanem sokkal inkább egyfajta gondolkodásmódról van szó, illetve arról, hogy hogyan csinálunk egyes dolgokat. Bizonyos értelemben tehát valójában a Web 2.0-s világgal kapcsolatos központi elvek a globalizációval, a demokráciával, az átláthatósággal, az interaktivitással, a közösségi részvétellel függnek össze: mindenki hallathatja a hangját, és a többiek tudtára adhatja a saját véleményét. Többek között ezek azok az alapelemek, amelyek a Web 2.0-t meghatározzák, legyen szó a Facebookról, a MySpace-ről, a Twitterről vagy valamilyen más szolgáltatásról.

A Web 2.0 tehát inkább egyfajta tudatállapot, nem pedig egy szoftver. Amikor arról beszélünk, hogyan tudják ezt a vállalatok bevezetni, akkor azt kell látni, hogy egyes vállalatok már lassan próbálják a Web 2.0 egyes elemeit adaptálni. De nem gondolom, hogy aktívan próbálnának változtatni a saját működési modelljükön, mivel ahhoz a saját „lelkiallapotukon” kellene változtatni, azt pedig nem túl egyszerű megtenni. Sok példát fogunk a közeljövőben látni arra, hogy egyes vállalatok Web 2.0-szerű megközelítéssel vezetnek be egyes alkalmazásokat bizonyos problémák megoldására, legyen szó nyílt innovációról, a munkavállalók elkötelezéséről vagy az ügyfelektől érkező visszajelzésekről. A vállalatok magja, illetve az értékeik azonban még nem igazán változtak meg, és nagyon sok változásnak kell még a jövőben történnie.

CW-SZT: Sok gyenge próbálkozást lehet látni a vállalatok részéről a Web 2.0 gyakorlati alkalmazására, de gyakran néhány hét vagy hónap alatt felhagynak az eleinte nagy lelkesedéssel elkezdett blog- vagy éppen Twitter-bejegyzésekkel. Lehetséges, hogy a közösségi site-okat inkább a kisebb, frissebb gondolkodású vállalkozások tudják jobban kihasználni?

S.D.: Nem hiszem, különben sincs semmi rossz abban, ha néha elromlanak a dolgok... Tehát nem gond, ha egy blog egy idő után meghal, mert abból is lehet tanulni. Másrészt ezek a technológiák jól alkalmazhatók mind a kisvállalkozásoknál, mind a nagyvállalatoknál. Sok jó példát találunk arra, hogy nagyvállalatok hatékonyan használják fel ezeket az eszközöket, ilyen például az IBM, a Dell vagy a P&G. Nem a vállalat mérete számít, sokkal inkább a vezetés, azaz hogy a vállalat ebbe az irányba akar-e menni vagy sem.

CW-SZT: Ki az, aki a vállalatnál ezeket a változásokat kezdeményezheti?

S.D.: A kulturális változást a vállalat vezetőjének kell elindítania, de ha egy speciális webkettes üzleti alkalmazásról beszélünk, mint például egy ügyfélszolgálat, vagy a munkavállalói elkötelezettséget elősegítő alkalmazás, akkor gyakran a vállalat adott csoportja vezeti be a technológiát. Egy IT-vállalatnál például úgy döntöttek, hogy a HR-kézikönyvet online elérhetővé teszik, és valamennyi munkatárs

számára lehetővé tették, hogy a HR-stratégiát szerkeszthessék. Ehhez kell, hogy valamilyen szinten megbízzanak a munkatársakban és tudják azok nem követnek el örültséget.

CW-SZT: Hogyan lehet rávenni a döntéshozókat, hogy Web 2.0-s technológiákat vezessenek be, ha eddig a közösségépítő site-okra úgy tekintettek, hogy ezek miatt napi több órát vesztenek el értékes munkaidejükből az alkalmazottak?

S.D.: Ez igazából oktatás kérdése, és az oktatás leginkább példákon keresztül lehetséges. Egyébként már nem hiszem, hogy a legtöbb cégvezető időpocsékolásként tekintene a közösségi site-okra, és ennek egyetlen oka van, ez pedig *Barack Obama*. Tetszik, vagy nem, de amerikai elnöknek lenni még mindig a világ legerősebb pozícióját jelenti. Bárki láthatta, hogy egy olyan ember, akinek semmije nem volt, hogyan volt képes erre a munkára és egyben hatalomra szert tenni. Egyetértek azzal, hogy néhány hónappal ezelőtt a cégvezetők többsége még szkeptikus volt, de ma már senki nincs, aki a Web 2.0-s technológiák kapcsán megkérdőjelezné, hogy arra szükség lenne, inkább azt a kérdést teszi fel: hogyan tudná használni.

Csakúgy, mint az országok esetében, a szervezeteknél is egyre szélesebb körben oszlik meg a hatalom. Még egy erős szervezetben is mindenképp felmerül a kérdés: hogyan tudja a cégvezető ezt a hatalmat kiaknázni a saját stratégiai céljai megvalósítá-

sa érdekében. Egy gyógyszeripari óriásvállalat informatikai vezetője például arról számolt be, hogy amíg évtizedekig egy szűk szakmai kör határozta meg a kommunikációt, addig óriási összegeket költöttek el a velük való kapcsolattartásra. Az utóbbi években azonban ezen a téren is nagy változások történtek, és ma már sokkal fontosabb számukra azok a felhasználók, akik személyes élményeiket és tudásukat osztják meg az interneten. A gyógyszergyárak most azzal küzdenek, hogy felkutatassák, kik ezek a meghatározó véleményalkotók, és azon is el kell gondolkodniuk, miként tudnak velük együttműködni. Egy orvost el lehetett vinni konferenciára vagy ösztöndíjat lehetett neki adni, de mihez kezdjenek egy anyával, akinek súlyos beteg a gyereke? A legfontosabb tehát az lett, hogy megtalálják ezeket az új véleményalkotókat, és együtt tudjanak velük működni.

CW-SZT: Miként mérhető egy vállalatnál a webkettes, például közösségi hálózatépítésre fordított beruházás megtérülése?

S.D.: Ez kulcsfontosságú kérdés, mivel ha megnézzük, miben különbözik a közösségi számítástechnika (social computing), akkor azt látjuk, hogy a számítástechnikának nagyjából három fázisa különíthető el. Az első az adatfeldolgozás, a második a folyamatmogatás, a harmadik pedig a közösségi számítástechnika. A fő különbséget az jelenti, hogy a folyamatok strukturáltak, amelyeket úgy terveztek, hogy a felhasználó valamilyen eredményt kapjon. A társadalmi interakciók – mint például egy e-mail – nem vagy csak félig strukturált információkat tartalmaznak, így nehéz egyértelmű megtérülést kimutatni egy ilyen rendszernél. Ezért inkább azt szoktam ajánlani a vállalatoknak, hogy azonosítsák azokat a pontokat, ahol problémáik vannak, és amelyeken változtatni akarnak. Például, hogy a lassú innováció miatt kevés visszajelzést kapnak az ügyfelektől. A probléma azonosítását követően alkalmazhatják a Web 2.0-s alapelveket, hogy megoldják a problémát – és ennek talán valamilyen technológia is a része lehet, bár az is előfordulhat, hogy nem. Ha ennek alapján vezetnek be valamilyen megoldást, abban az esetben lehet egyáltalán megtérülésről beszélni.

CW-SZT: Melyek a Web 2.0 technológiával kapcsolatos valós fenyegetések, és melyek azok, amelyek túl vannak értékelve?

S.D.: A kockázatoknak, illetve a fenyegetéseknek van egy erős pszicholó-

giai elemük is, nem teljesen lehet azokat objektíven megítélni. Így például a személyes adatok védelme visszatérő téma, de az, hogy mi személyes, és mi nem, csak érzékelés kérdése. Egy 17 éves fiatal például sokkal több információt közléstesz magáról, egy 40 éves felhasználó pedig azt már túlságosan személyes információnak gondolná; nincs tehát egy közös alap, amelyről ezt meg lehetne ítélni.

Van azonban néhány téma, amivel kapcsolatban tényleg nem árt az óvatosság: a több információ, a nagyobb átláthatóság ahhoz vezethet, hogy ezeket az információkat rossz célokra használják fel. A másik ilyen probléma a jó hírnév sérelme lehet. Mivel az emberek folyamatosan láthatók az online világban, és bármit csinálunk, arról rögtön tudomást szereznek az ismerőseink, állandóan oda kell figyelniük arra, hogyan viselkedünk, hisz „színpadon” vagyunk. Az üzleti világban általában próbálják kontrollálni mit, mikor és hogyan mondanak. Ha egy vállalatvezető elkezd blogolni, az lehet jó is és rossz is: egyszer csak az állítod, hogy mostantól elmondod, amit valóban gondolsz. Az ügyfelek és a befektetők azonban nem biztos, hogy örülni fognak, ha a vezérigazgató elmondja azt, amit gondol. Ha azonban egy blog írója nem őszinte, akkor a blog hamar halálra van ítéelve.

A vállalatvezetők és az informatikai részlegek számára a legnagyobb kihívást az jelenti, hogy a korábbi erős kontrollt fel kell adniuk, és nyitniuk kell a nyílt rendszerek és a nyílt kommunikáció irányába; el kell fogadniuk, hogy kevésbé tudják ellenőrzésük alatt tartani a tartalmakat. Ugyanakkor éppen ez a gondolkodásmód lehet, amely mégis hatékonyabbá és erősebbé teheti őket.

CW-SZT: Mikorra várható, hogy a Web 2.0 gondolkodásmód a vállalatok körében is meghatározó lesz?

S.D.: Nincs messze ez az idő. Ha a statisztikákat nézzük, ma már a világ online népességének több mint kétharmada fent van valamilyen közösségi médiaoldalon, de vannak olyan országok, mint Brazília, ahol ez az arány már 85 százalék – ez nagyon nagy. Tehát már most az internethasználat részévé vált az online közösségi site-okon való részvétel. Az üzleti világban ugyanez elkezdődött, de még egyszer hangsúlyozom, sokkal kevésbé a technológia bevezetésén van a hangsúly, mint azon, hogy miként tudják megváltoztatni a vállalati vezetők a gondolkodásmódjukat, például a munkatársakkal, partnerekkel vagy az ügyfelekkel való kapcsolattartást illetően.

Soumitra Dutta

Soumitra Dutta a franciaországi INSEAD posztgraduális üzleti iskola Üzlet és Technológia szakának professzora és a külső kapcsolatokért felelős dékánja; emellett több nemzetközi egyetemen is oktat óraadó tanárként. Az INSEAD a *BusinessWeek* szavazásán a világ legrangosabb nemzetközi üzleti iskolája címet nyerte el. Kutatásait számos nemzetközi médium, így a CNN, CNBC és a BBC is bemutatta. Jelenleg is tagja a katar-i infokommunikációs tanácsadói testületnek, de számos más ország kormányának is adott már tanácsokat infokommunikációs témákban. Mielőtt 1989-ben az INSEAD-hez csatlakozott, a Schlumberger vállalatnak dolgozott Japánban, majd

a GE-nek az USA-ban. Soumitra Dutta – aki a World Economic Forum tagja is – számos nemzetközi nagyvállalatnak adott – és ad – tanácsokat, elsősorban a tudásmenedzsment témakörében. Érdeklődésének középpontjában az áll, miként lehet elősegíteni az üzleti innovációt és a növekedést az innovatív emberek és az információtechnológia megfelelő kombinálásával. Számos könyve jelent meg; a legutóbbi 2008-ban. A *Matthew Fraserrel* közösen írt *Throwing Sheep in the Boardroom* című könyvben számos példán keresztül azt mutatja be, hogy az online közösségi hálózatok miként változtatják meg az életünket, munkánkat és a körülöttünk lévő világot.

Megnyitni a zárt gondolkodást

Nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a felsőoktatásban a gyakorlati tapasztalatokra; a pályakezdekők nem tudják hasznosítani az elméleti tudást a piacon – véli Kiss Sándor, az Év Fiatal Informatikai Vállalkozója díj nyertese. [Írta: Barabás Balázs]

Tizenkettedik alkalommal adták át nemrég az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) által alapított díjat, amellyel minden évben az infokommunikációs szektor kiemelkedő teljesítményt nyújtó vállalatvezetőit és fiatal tehetségeit ismerik el. Idén az Év Informatikai Cégvezetője *Dr. Kornai Gábor*, az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. elnöke, az Év Fiatal Informatikai Vállalkozója pedig *Kiss Sándor*, a Sense/Net Kft. ügyvezető igazgatója lett.

Kiss Sándort a Sense/Net Kft. alakulásáról és a tervekről kérdeztük.

Computerworld-Számítástechnika: Meglepődött az elismerésen?

K.S.: Meglepődtem, hogy jelöltek. Voltam már jelölve korábban, és akkor úgy is éreztem, hogy jó esélyem

megvásároltuk a maradék három tulajdonrészét, és mint Sense/Net folytattuk a munkát. Miután befejeztük az egyetemet, 1999-ben kezdtünk el komolyabban gondolkodni arról, melyek voltak az addigi tapasztalataink, nagyjából mivel szeretnénk foglalkozni, és eldöntöttük, hogy ez az internetes fejlesztés lesz. A dotkom éra elején tartottunk, mindenki ezzel akart foglalkozni. Logikusan úgy gondoltuk, hogy fejlesztünk egy keretrendszert, amivel a különböző projektjeinket a legprofitábilisabban meg tudjuk oldani. Az első projektjeink közé tartozott egy intranet, amit a hazai Microsoft-irodának fejlesztettünk – ez végül nem indult el, de a későbbi keretrendszer alapjául szolgált. Majd úgy döntöttünk, hogy ennek legyen egy egységes alapja; több elemből összeraktunk valamit, amit már termék-

úgy éreztem, nagyon beszűkül az életem, ha végig csak programozással töltöm, másrészt nagyon érdekelt a vállaltszervezés, hogy hogyan lehet felépíteni egy csoportot, egy csapatot. Úgy éreztem, ha meg akarom érteni a világot más szempontból is, akkor a Közgázon a helyem. Ott lehet tanulni pszichológiát, szociológiát, némi programozást is, általános közgazdaságtant, és úgy gondoltam, ezért ez nekem megfelelő lesz.

CW-SZT: És beigazolódtak az elvárásai?

K.S.: Nos, a Közgáz mint egyetem nem volt jó egyetem számomra, legalábbis akkor nem. Ez akkor derült ki, amikor kaptam egy ösztöndíjat Hollandiába és kint tanulhattam. Az ottani tanárok, diákok nekem sokkal többet adtak, mint itt a magyar Közgáz. Leginkább azért, mert marketing főszakirányos voltam, és kint a Philips korábbi marketingigazgatója volt a professzor. Az itthoni tanárok legtöbbje sohasem dolgozott a versenyszférában. Ebből kiindulva valahogy hiteltelenné vált a Közgáz, de biztosan voltak olyan szakok, ahol jobb szakemberek dolgoztak. Abban viszont nagyon sokat segített, hogy egyfajta gondolkodásmódot adott, de tárgyi tudást és tapasztalatot nem lehetett szerezni. Ez a 90-es évek végén volt, azóta biztosan változott a helyzet.

CW-SZT: Tíz év múlva is a mostani lesz a Sense/Net fő tevékenysége?

K.S.: Az a terület, ahol mi tevékenykedünk, az enterprise content management piac, megérőben lévő piac, de szerintem tíz évig még biztos, hogy ki fog tartani, sőt, utána is. A Sense/Net tíz év múlva a Sense/Net 2019 verzióját fogja fejleszteni, vagyis 10 év múlva is vállalati tartalommenedzsment rendszerekkel fogunk foglalkozni; a kérdés az, hogy más-sal is fogunk-e. Nagyon sok lehetőségünk, ötletünk van még, amit szeretnénk megvalósítani, és hosszú idő kell hozzá. CRM, BI, speciális vizualizációs modulok beépítése például teljesen logikus lépés lenne számunkra.

Az eddigi termékünk, a Sense/Net Portal Engine 5.5 egy zárt forráskódú .Net-alapú termék volt. A legutol-

só változatot, a Sense/Net 6.0-t t is neveztek, elhagytuk belőle, hogy Portal Engine-t. Ez az első verzió, amely általános vállalati tartalommenedzsment rendszer. Azért is mondtunk le a korábbi névről, mert a portál az alkalmazások integrációjáról szól. Van benne egy portálmotor, de általános tartalomtár is, egy content repository, ami már nem csak portál funkcionalitást tesz lehetővé. A Sense/Net 6.0 integrált portál- és vállalati tartalommenedzsment rendszerre fejlődött. Viszont ezt a változatot nyílt forráskódúvá tettük.

Ha valaki egy ilyen rendszert szeretne bevezetni, akkor előfordulhat, hogy a kívánt funkcióknak a 90 százalékát tudja a termék, további ötöt még meg is lehet benne külön valósítani, de van öt százalék, amit nem tudnak módosítani a terméken, mert nem nyílt forráskódú. Ezt mi is tapasztaltuk, amikor egy-egy ügyfélnél meg kellett oldanunk egy feladatot, és meg volt kötve a kezünk, mert az adott rendszer zárt forráskódú volt. Ezzel a problémával nemcsak mi találkozunk, hanem mások is. Arra gondoltunk, hogy a .Net-es világban a SharePoint nagy piaci részesedéssel rendelkező termék, de van mellette egy niche-piac, amely nekünk még mindig igencsak nagy. Ez azoknak az ügyfeleknek a piaca, akiknek jó a Microsoft-technológia, sőt szeretik is azt, de a SharePoint különböző okok miatt nem felel meg nekik maradéktalanul. Mi megpróbáljuk azokat a pontokat megtalálni, ahol a SharePointtal felvehetjük a versenyt, fejlesztői szempontból is optimalizáljuk a rendszert. Tehát azokhoz a feladatokhoz, amiket nap mint nap tapasztalunk az ügyfeleinknél, olyan eszközt adunk, olyan api-t, amellyel a fejlesztők nagyon gyorsan tudnak dolgozni. Ebből a szempontból a nyílt forráskódú megközelítés különösen nagy segítség, mert a fejlesztők ezeket meg tudják ismerni anélkül, hogy megvennék, és tudják használni különböző fizetős projektekből is.

CW-SZT: Volt-e olyan megkeresés, hogy felvásárolnák a Sense/Netet?

K.S.: Voltak megkeresések, de úgy látom, hogy a cég még nem érett meg a felvásárlásra, nem érte el azt az ideális pontot, amikor érdemes eladni. A Sense/Net 6.0 termékünk még bevezetés alatt van, és ki kell fornia magát. Szerintem akkor érdemes majd eladni a céget. Maximum annyi lehetőség, hogy stratégiai befektetőt vonunk be a cégbe, aki fel tudja gyorsítani termékünk bevezetését a piacra.



A Sense/Net tíz év múlva a Sense/Net 2019 verzióját fogja fejleszteni...

Kiss Sándor
SENSE/NET KFT.

van. Akkor nem nyertem, így amikor most ismét jelöltek, nagyon meglepődtem. Hozzá kell tennem, hogy a másik két jelölt, bármennyire is elismerem az eredményeiket, nem termékalapú céget vezet. Az idej három jelölt közül ketten szolgáltatásorientált céget vezetnek, szemben a Sense/Nettel, amely terméket fejleszt. Azt gondoltam korábban, hogy ha ezek alapján dönt a zsűri, akkor meg is tudom nyerni a díjat. Nem így történt. Egyébként pedig úgy gondolom, hogy esetünkben a céget értékelték, és nem az embert.

CW-SZT: Hogyan indult a cég?

K.S.: Mondhatnám, viccesen indult... A későbbi üzletársaimmal együtt egyetemre jártunk és unatkoztunk. Emiatt úgy döntöttünk, hogy alapítunk közösen egy céget – ez akkor még öt emberről szólt, később ketten

nek lehet hívni, és az lett a Sense/Net Portal Engine. Attól kezdve megpróbáltuk az összes munkánkat erre építeni. 2003 környékén, miután kijött a Microsoft .Net keretrendszer, hoztuk meg a döntést, hogy külön csapat fejlessze ezt a terméket. Gyakorlatilag innentől lehet profi fejlesztésnek hívni, mert dedikált csapat, előre megírt tervekkel hozott létre egy terméket. Az első változatok inkább webcontent management rendszerek voltak, és ezeket kiterjesztettük enterprise content managementre, vállalati tartalommenedzsmentre.

CW-SZT: Magától értetődően alakult ügy, hogy közgazdász végzettséggel informatikával foglalkozzon?

K.S.: A közgazdasági egyetemet úgy kezdtem, hogy előtte már programoztam, de egy idő után meguntam, és

Megtorpedóznak az Apple-AT&T szövetséget

Az amerikai igazságügyi minisztérium vizsgálatot tervez a telefongyártók és mobilszolgáltatók közti, hosszú távú exkluzív megállapodások ügyében. [Írta: Samu József]

Vizsgálatot fontolgat az Egyesült Államok igazságügyi minisztériuma, mivel attól tart, hogy a mobiltelefon-gyártók és a mobilszolgáltatók közötti, hosszú távú megegyezések sérthetik a szabad versenyt. A minisztériumnak egészen pontosan az ellen van kifogása, hogy bizonyos készülékek csak egyetlen szolgáltatót keresztül szerezhető be. Nem kell hozzá különösebb éleslátás, hogy a sorok közül az Apple iPhone és az AT&T esetét olvassuk ki. A *Wall Street Journal online*-on megjelent cikk – amely az ügyszökhöz közeli, de meg nem nevezett forrásra hivatkozik – arról számol be, hogy **a tervezett vizsgálat nemcsak az exkluzív készülékértékesítési szerződéseket, de a mobilszolgáltatók hálózatán kínált szolgáltatások korlátozását is vizsgálja.** A minisztérium nem kommentálta az értesülést, de az tény, hogy egy hivatalos vizsgálat megkezdését bejelentés szokta kísélni. A kommentár elmaradása könnyen jelentheti azt, hogy a vizsgálat előkészítése folyik éppen.

MÉG NEM HIVATALOS, DE ŐRÜLNÉNEK NEKI

A fogyasztói érdekvédelmi csoportok üdvözölték egy lehetséges vizsgálat hírére. „A minisztériumi vizsgálatnak ki kellene térnie a nyilvánvalóan a szabad versenyt gátoló tarifákra, szerződési feltételekre, amelyeket az AT&T és a Verizon alkalmaz a nagy kapacitású, szélessávú piacon” – írta a NoChokepoints egyesülés, arra biztatva a Szövetségi Kommunikációs Bizottságot (Federal Communications Commission – FCC), hogy tegyen többet az üzleti verseny ösztönzéséért a szélessávú internetszolgáltatások piacán.

A Public Knowledge nevű csoport szintén támogatja a vizsgálatot. „A fogyasztók az elmúlt tíz évben kénytelenek voltak elviselni a szolgáltatók korlátozását azon a téren, hogy milyen készülékek használhatók és milyen szolgáltatások vehetők igénybe a különböző hálózatokon. A verseny szinte nem is létezik az otthoni és üzleti felhasználóknak kritikus szolgáltatások terén” – nyilatkozta *Gigi Sohn*, a Public Knowledge elnöke.

AZ OBAMA-ADMINISZTRÁCIÓ ÉS AZ ANTITRÖSZT TÖRVÉNYEK

Az antitröszt ügyekben járatos Zucker- man Spaeder jogi iroda ügyvédje, *Evan Stewart* elég keményen fogalmaz: „Ha az igazságügy hivatalos vizsgálatba kezd, az

nem valamifajta új ajánlat vagy szolgáltatás miatt lesz, hanem a Fehér Házban történt változások közvetlen következménye. Nyilvánvaló, hogy az Obama-adminisztráció és azok az emberek, akiket az igazságügyi minisztériumba és a Szövetségi Kereskedelmi Szabályozó-bizottságba ültettek, másként tekintenek az antitröszt törvényekre, mint a Bush-kormányzat. Amíg a vizsgálatok részben a telekommunikációs piac növekedésének módját firtatják, problémákba ütközhetnek, ha eljárás alá akarják vonni a szereplőket. Amikor egy iparágban a cégek legfőképpen piaci konszolidáció révén növekednek, mintsem belső növekedés által, az mindig antitröszt kérdéseket vet fel. A domináns amerikai telekom szolgáltatók mind akvizíciók révén nőttek jelenlegi méretükre. Ugyanakkor a mobilpiacra nincs olyan szolgáltató, amelynek elég nagy piaci részesedése volna ahhoz, hogy aggodalomra adjon okot. Még a legnagyobb szolgáltatóknak, a Verizonnak is kevesebb mint 30 százalékos részesedése van.”

MÁSODRANGÚ VÁSÁRLÓK

Az igazságügyi minisztérium különösen aggasztónak találja a kizárólagos készülékforgalmazási megállapodásokat. A Kongresszus Kereskedelmi, Tudományos és Szállítási Bizottsága meghallgatást tartott a múlt hónapban a hosszú távú, exkluzív szerződések vizsgálatának ügyében a vezeték nélküli piacon – különös tekintettel azok hatására a ritkán lakott, vidéki területeken. A kisebb vidéki szolgáltatók arról panaszkodnak, hogy a kizárólagos, a nagy szolgáltatók és egyes készülékgyártók között kötött megállapodások kizárják a ritkábban lakott vidékeken élőket abból, hogy a legújabb és legnépszerűbb készülékeket vásárolhassák meg.

Bár a minisztérium még nem erősítette meg, hogy vizsgálatba kezdett volna, *John Kerry* massachusettsi demokrata sze-

nátor, aki a fentebb említett meghallgatáson is elnökölt, máris dicsérte az adminisztráció álláspontját az exkluzív mobiltelefon-ajánlatokkal kapcsolatban. „Ez az az egészséges felügyelet, amit mindig is szerettünk volna látni. Bizottságunk vizsgálata nyilvánvalóvá tette, hogy többet kell tudnunk arról, a megállapodások hogyan hatnak a versenyre a piacon, és milyen hatással vannak az ügyfelekre.”

ELŐSEGÍTI A MIT IS?

A szolgáltatók – mint amilyen az AT&T is, amely azért került a reflektorfénybe, mert az Apple iPhone-jával kapcsolatos kizárólagos forgalmazási joga szokatlanul



hosszú – azt mondják, hogy az ilyen megállapodások az innovációt segítik elő. Az AT&T immár második éve az egyetlen szolgáltató, amely Apple iPhone-t értékesít előfizetői csomagban. **Sem az Apple, sem az AT&T nem hozta nyilvánosságra, hogy a kizárólagos megállapodás meddig érvényes, de egyesek arra számítanak, hogy akár öt évig is eltarthat.** Az Apple és az AT&T iPhone-nal kapcsolatos megegyezése előtt a kizárólagos forgalmazási megállapodások pár hónapos időtartamra szóltak, nem pedig évekre. Kerry és a többi szenátor a meghallgatáson nem igazán tudta követni az AT&T érvelését arról, hogy az ilyen megállapodások hogyan szolgálnák az innovációt.

Az AT&T azon szolgáltatók közé tartozik, amelyek a viták keresztútjába kerültek többek között azért, mert megtiltják hálózatukon bizonyos szolgáltatások igénybevételét. A cég nem támogatja a képzőanyagok (MMS) küldését az iPhone-ról, illetve azt sem, hogy az előfizetők az iPhone-hoz kapcsolt

noteszgéppel a készüléken keresztül érik el az internetet.

GULYÁS-IPHONE

Tavaly sokáig titokban tartották, mely szolgáltató(k) szerzi(k) meg az iPhone 3G forgalmazásának kizárólagos jogát, de aztán gyorsan kiderült: Magyarországon (és még több európai országban) a T-Mobile lett a szerencsés nyertes. (Rajta kívül egyébként az Orange és az O2 is „iPhone-szolgáltató” lett).

A döntéssel egy időben azonnal megjelentek a kritikus hangok, hiszen sokak szemé csípte az egyes szolgáltatók iPhone-nal kapcsolatos kizárólagossága. A felhasználókat azért zavarta, mert csak akkor juthattak a készülékekhez, ha átszervezték az adott operátorhoz, a többi szolgáltatót pedig azért, mert véleményük szerint hátrányba kerültek a piac többi szereplőjével szemben. Annyira elszabadultak az indulatok, hogy Németországban per indult az ügyben, amit a Vodafone később elvesztett a T-Mobile-lal szemben.

Ettől függetlenül vannak olyan európai országok (például Olaszország), ahol a helyi törvények, szabályozások kötelezik a szolgáltatókat, hogy az exkluzívan árusított készülékeket kártyafüggetlenül is kínálják a vásárlóknak. Természetesen ez esetben sokkal magasabban áron, de eleget is tesznek a cégek ennek a kötelezettségnek.

Hazánkban nincs ilyen szabályozás, azaz **a T-Mobile-től kizárólag olyan iPhone-t vehetünk, amely hálózatfüggő. Természetesen megjelentek a tört szoftverű, függetlenített modellek is a „piacon”, de ezekre nem vonatkozik a hivatalos garancia, és nem jár hozzájuk terméktámogatás.**

Eddig Magyarországon nem indult vizsgálat vagy per ebben az ügyben, és nagyon valószínű, hogy az idén júliusban érkező új iPhone 3GS kapcsán sem történik hasonló – valószínűleg éppen az előbbieken említett európai per sikertelensége miatt.

Az exkluzivitásra alapuló üzleti modell másik aspektusa, hogy így vannak, lesznek olyan mobilok, amelyek sosem juthatnak el hozzánk. A T-Mobile G1 (Android rendszerű okostelefon) például az Egyesült Államokban hatalmas siker, és egyben az iPhone konkurencia. A magyar piacon pedig éppen azért nem jelenhet meg, mert a T-Mobile nálunk az iPhone mellett kötelezte el magát, így kizárt, hogy házon belül verseny induljon a két modell között.

Ion, Lion, Zion...

A netbook jött, látott és győzött. Az asztali gépet helyettesítő változata, a nettop már nem dicsekedhet ilyen átütő sikerrel, aminek az oka talán az lehet, hogy a játszani nem, de minden más PC-s feladatot elvégezni akaró felhasználók nem tudtak vele HD felbontású videókat lejátszani. Az NVIDIA felismerte a lehetőséget, az Ion platform pont erről szól. [Írta: Samu József]

A netbookok és nettopok eredeti ars poeticája, hogy „csak annyit adj a felhasználónak, amennyire valóban szüksége van”. Ez pedig szerény teljesítményt, de megfizethető árat eredményez. A szerény teljesítmény arra még bőven elegendő, ami azoknak az otthoni felhasználóknak kell, akiket a játékok vagy más, erőforrás-igényes alkalmazások nem érdekelnek. Szövegszerkesztés, elektronikus levelezés, netböngészés, digitális fotók rendezése (olykor-olykor módosítása) gond nélkül megoldható ezeken a gépeken, hogy a klasszikus irodai alkal-

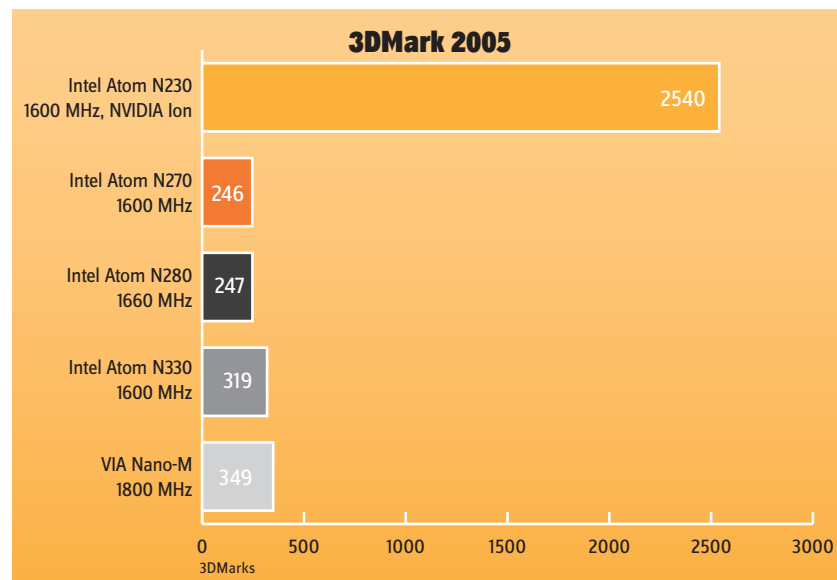
mazásokat már ne is említsük. A magunk részéről lelkes hívei vagyunk a nettopok irodai környezetben való alkalmazásának, mert kicsik, csendesek és keveset fogyasztanak. Egyet azonban nem tudnak: HD minőségű videót lejátszani.

A kvázi nettop-szabvány az Intel Atom – a VIA Nano CPU-ja – hiába potens ebben a szegmensben, csak nem akar elterjedni. Az 1,6 gigahertz órajelű Intel Atomok egyszerűen nem adnak elég teljesítményt az akadozásmentes lejátszáshoz, a chipkészletbe integrált Intel grafikus

vezérlő pedig még akkor készült, amikor a HD videó fogalma talán még nem is létezett. A felhasználók viszont igénylik ezt a szolgáltatást, még a 10 hüvelyk körüli kijelzővel szerelt netbookokon is. Az NVIDIA felismerte az igényt, és elkészítette az Ion platformot az Intel Atom CPU-ja köré, ezenkívül ígéretet tett arra is, hogy 2009 végén napvilágot lát a VIA Nano-hoz való változat is.

AZ ION VARÁZSA

Az Ion legnagyobb attrakciója a GeForce 9400M (MCP79) IGP, ami DirectX 10-kompa-



tibilis, és akár 1080p felbontású HD videó lejátszására is képes. A következőkből bármelyik két kimenet lehet rajta: HDMI, dual-link DVI, Display Port vagy a jó öreg analóg VGA. Ugyan az említett grafikus vezérlő 3D-s megjelenítésben nagyjából tízszer gyorsabb, mint a vénséges Intel, ennek ellenére ezt sem ajánlanánk annak, aki játszani szeretne vele. Ha igen, akkor be kell érnie 3-4 évvel ezelőtti játékokkal. A lényeg a HD videojátzási képesség.

A platform ezen kívül is fényévekre van az Intel ős öregnek tekinthető, az Atom processzorok mellé társuló 945-ös lapkakészlet-családjától, hiszen egy 16x és négy 1x PCI-Express 2.0 sít és öt PCI-t kínál. Gigabites Ethernet vezérlője, 7.1-es audiovezérlője, 6 SATA csatornája és akár 12 USB 2.0-s kapu-

ja van, memóriából pedig a DDR2-800, illetve a DDR3-1066 RAM-okkal kompatibilis.

ION, ACER CSOMAGOLÁSBAN

Az Aspire revo egészen meglepően apró. A gép alig nagyobb, mint egy külső optikai meghajtó. A bekapcsolás után egy pillanatra megmutatja, hogy mi az a maximális zajszint, amit a hűtése produkálni tud, de hogy ezt üzem közben mikor csinálja, azt nem tudjuk megmondani, mert intenzív nyúzás után sem sikerült kihozni a sodrából – gyakorlatilag zajtalan. Melegedésről jóformán nem is beszélhetünk. Ebben bizonyosan segít a külső, noteszgépére emlékeztető tápegység is. A mellékelt lábbal a kis fél téglát az élére állítható, így még kevesebb helyet foglal el az asztalon. Az esztétikum szubjektív, de ki merjük jelenteni: a revo csi-



nos külsejű, kezelőszerveit és csatlakozóit jó helyen viselő gépezet.

Apropó csatlakozók! A gép előlapján mikrofonbemenetet és fejhallgató-kimenetet lellünk, egy e-SATA csatlakozó, valamint egy sok-az-egyben memóriakártya-olvasó mellett. Ha a mellékelt talpat használjuk, akkor egy USB 2.0-s csatlakozó pont a tetejére fog kerülni a ki-be kapcsoló gomb tözsomszedságában – USB-kulcshoz remek –, az élén pedig egy gumidugó takarásban rejtőzik még egy. A hátlapon négy további USB 2.0 kapu várja a perifériákat, köztük a mellékelt, numerikus klaviatúra nélküli billentyűzetet és az optikai egeret, ami inkább szép, mint praktikus, inkább kicsi, mint nagy lapát férfikézzel használható. Ezek tözsomszedságában ott vannak a HDMI- és az analóg VGA-csatlakozók, a gigabites Ethernet vezérlő, illetve a tápegység csatlakozói.

gépet, az jogosult az ingyenes Windows 7 frissítésre, ami sokat javíthat a helyzeten.)

A gép a Microsoft Office 2007 és a McAfee Internet Security Suite 2009 hatvannapos próbaváltozatain kívül a Cyberlink Power DVD 8-as teljes változatát is hordozta.

ION, VALLATÓRA FOGVA

Megvizsgáltuk az Ion platform teljesítményét, és összevetettük a kategóriában induló versenytársaival: a többi Intel 945xx chipsetes egy- és kétmagos Atom processzorral, valamint a VIA Nano CPU-jával. A WinRAR tömörítőprogram 3.61-es változatával és a CineBench tesztprogramokkal mért, a többi Atommal és az Intel chipkészlettel szinte megegyező eredményeket annak tudjuk be, hogy a revóban dolgozó Ion-változat is lassú DDR2 memóriákat használ.

mogatja az NVIDIA Ion grafikus hardverét! A már említett Cyberlink program például támogatja az NVIDIA PureVideót, és remekül játszik Blu-ray formátumú filmeket. Az olyan formátumban rögzített HD-tartalmakkal, amelyeket ez a program nem kezel, bajban leszünk, hiszen a Vista „alapárás extra” Media Player nem tudja kihasználni a grafikus vezérlő képességeit, a CPU-val végeztetné el ezt a munkát, amihez az egyszerűen nem elég izmos.

Nyilvánvaló, hogy a hátlapon található HDMI-kimenet annak szól, hogy a gépet univerzális médialejátszó PC-ként is használni lehessen. Ehhez a feladathoz viszont máris hiányzik a gépből az optikai meghajtó. Annak persze semmi akadálya, hogy az USB-kapuk segítségével külső optikai meghajtót csatlakoztassunk a revóhoz, de akkor minek az apró, csinos gép? Mintha egy gyönyörű sportkocsi után NDK sátras utánfutót akasztanánk... Működni működik, csak távolról sem elegáns.

Említésre méltó még az Aceraspirevevo.com weboldalon felbukkanó néhány érdekes extra. Az oldal azt hirdeti magáról, hogy nincs köze az Acerhez – ha ez igaz, akkor felettébb fura a domainregisztráció –, de felettébb jól értesült revóügyekben. Itt megcsodálhatjuk azt a készletet, amelynek segítségével a monitor hátuljához rögzíthető az apró gép – ez az extra a digitális hirdetőtáblákat építők figyelmét is bizonyosan fel fogja kelteni –, és egy, a Wii játékkonzolokéra emlékeztető kontrollert. Ez utóbbiról sajnos semmilyen részlet sem derül ki, pedig aki médialejátszót szeretne építeni a gépből, az biztos kíváncsi lenne rá, hogy működik-e távirányítóként.

ACER ASPIRE REVO

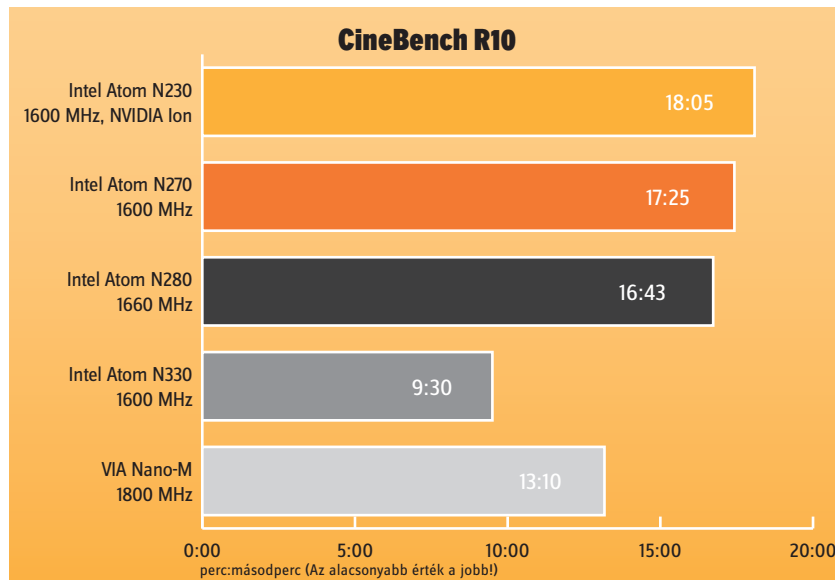


ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Processzor	Intel Atom N230, 1,6 GHz
Chipkészlet	NVIDIA Ion
IGP	GeForce 9400M (MCP79)
Merevlemez	160 GB, 2,5", 5400 rpm, Hitachi
Memória	2 GB, DDR2-667
Csatlakozás	gigabites Ethernet, Wi-Fi „n”
Méret	180×180×30 mm
Forgalmazó	Acer Magyarország
Ár (bruttó)	bevezetés alatt

SUMMÁZAT

Fontos leszögeznünk, hogy a nálunk járt gép még közel sem olyan, mint amilyen az üzletekbe kerül. **Nehéz ítéletet mondani a revo felett a nélkül, hogy pontos piaci árát ismernénk – a forgalmazó most még csak annyit tudott mondani, hogy körülbelül 60 ezer forintba fog kerülni.** A gépben a leglassabb Atom CPU dolgozik, amely kínlódik a Vistával. A Windows Vista alapvetően ellenjavallt ezen a hardveren, remélhetőleg a Windows 7 gyógyír lesz erre a problémára – az XP biztosan megoldaná a helyzetet. Az viszont bizonyos, hogy az NVIDIA Ion platformjára épülő, csinos nettop jelenleg a leggyorsabb a piacon – egészen addig, amíg valaki elő nem rukkol egy kétmagos Atomra épülő megoldással.

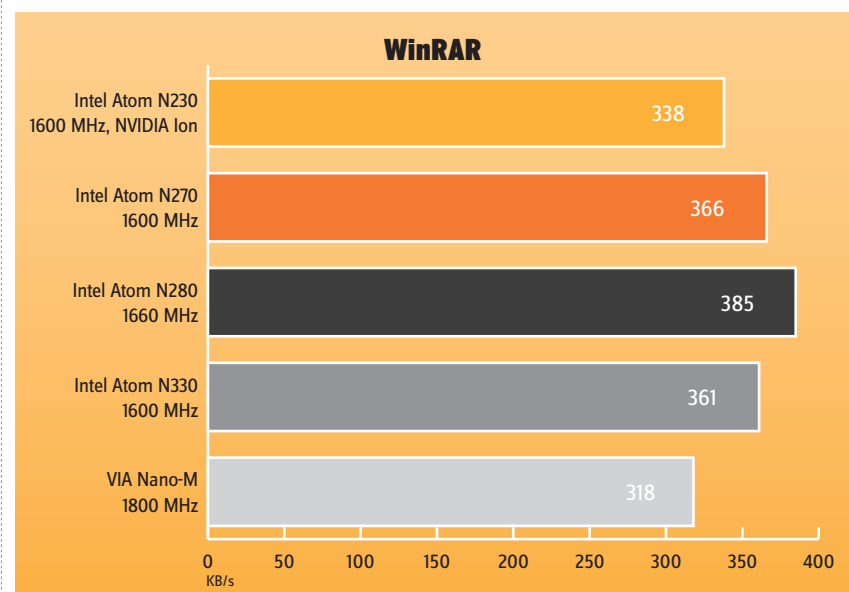


A tesztgép belsejében egy 1,6 gigahertzes Intel Atom N230-as CPU, illetőleg 2 GB 667 megahertzes DDR2 memória található. A háttértár egy 160 gigabájtos, 5400-as percnkénti fordulatszámú Hitachi meghajtó. Talán nem várnánk, de Wi-Fi „n” szabványú, vezeték nélküli hálózati vezérlő is megbúvik a fedél alatt. **A gép Windows Vista Home Premium operációs rendszerrel érkezett, amivel – mondjuk ki – a 2 gigabájt memóriá elnére is csak kínlódik.** Használata közben mindig a „Csinálj már valamit, könyörgöm!” érzés kerülni az embert, és egészen biztos, hogy ugyanez a konfiguráció Windows XP-vel sokkal gördülékenyebben működne. (Az viszont jó hír, hogy aki június vége és október vége között vásárol Windows Vistá-

Érdekes lenne látni, hogy a DDR3 memóriák – amelyekkel amúgy kompatibilis az Ion platform – jelentenek-e sebességelőnyt. Gyanítjuk, hogy igen. A 3DMark 2005-ben az Ion előnye több mint jelentős, a koros Intel IGP-nél nagyjából tízszer gyorsabb. (A gép BIOS-ában a rendelkezésre álló 2 gigabájt rendszeremóriából a maximális 512 megabájt nyit engedték, hogy az Ion frame bufferként használja.)

ASPIRE REVO – DE KINEK?

Az Aspire revo vitán felül remekül megállja a helyét azokban a munkakörökben, ahol a többi nettop is megfelel. Mi az extra? Természetesen a legfontosabb a HD videójátszás képessége. Azt azonban nem szabad elfelejtenünk, hogy ez csak akkor igaz, ha a lejátszásra használt szoftver tá-



Sebességet vált

Kipróbáltuk a D-Link egy kapcsolóját, amely már egyáltalán nem a SOHO-piacot célozza. Mit tud a 28 portos DES-3028 gigabites kapcsoló a nagyok között? [Írta: Makk Attila]

A D-Link DES-3028 rackszekrénybe építhető 1U magas, teljes szélességű eszköz. A kapcsoló legfontosabb jellemzői, hogy Layer 2-n működik, portonként gigabites sávszélességet nyújt, és többféle média fogadására is alkalmas.

A hátán tápcsatlakozó, elején pedig hálózati csatlakozók találhatók. Találunk rajta egy hagyományos soros kaput DB-9 pólusú csatlakozóval, 28 darab RJ45 csatlakozót és két SFP-foglalatot. Ez utóbbiakba más média kezelésére alkalmas SFP-modul helyezhető – elsősorban optikai csatlakozó. A 28 portból 24 sebessége 10/100, kettő gigabites port és a maradék kettő is gigabites, a modulokkal párhuzamos: vagy a modulot használjuk, vagy a portot. Azaz a 24 100Base-TX mellett lehet kettő-négy gigabites portunk, valamint – ha akarjuk – egy-két SFP-port.

A csomagban találunk még két CD-t: egyiket a D-View szoftver kipróbálásra szánt változata van, a másikon a kapcsoló dokumentációja (angolul), valamint a D-View-hoz szükséges modulok. Kapunk még egy tápcsatlakozót és egy klasszikus soros kábelt. (A D-View SNMP-n keresztül felügyeli a teljes hálózatot, ha D-Link kapcsolóink vannak, akkor feltétlenül megéri használni.)

Külön kapcsoló nincs rajta, áram alá kell helyezni, és akkor elindul. **Az első beállítások megtételéhez soros kábellel kell csatlakozni hozzá, és egy terminálablakból tehetjük meg a beállításokat.** Ezen a felületen a kiadható parancsokat (CLI, Command Line Interface) egy 250 oldalas dokumentum tartalmazza. Aki már kezelt hálózati kapcsolót, az nem

sok újdonságot fog benne találni. Nyilván minden hálózati kapcsolón többnyire hasonló dolgokat lehet beállítani, a szintaxisban lehetnek ugyan kisebb-nagyobb eltérések, de egy ARP-táblát, IP-címet nem nagyon lehet másképpen nevezni.

TELNETTŐL SSL-IG

A kapcsolót lehet SNMP-n keresztül is kezelni, azaz minden SNMP-t használó felügyelő szoftver képes lehet a kezelésére. Mivel azonban webes felületről is menedzselhető, a kisebb, egyszerűbb beállításokat érdemesebb használni, mert gyorsabbak. Lehet Telneten keresztül is bejelentkezni, de ez nem biztonságos megoldás. Akkor már inkább használjunk felügyeletre SSL-kapcsolatot, ezt is támogatja a kapcsoló. Aki sokat foglalkozik hálózati eszközökkel, annak sokszor



egyszerűbb parancssorból dolgozni, mint a böngészőben a különböző oldalak közt keresgélni, hiszen ami a CLI-felületen esetleg egy sor vagy annak ismétlése pár karakter módosítással (például egy parancs több portra kiadva), az a böngészőben esetleg annyi oldal egymás utáni behívását jelentheti. Nagyon fontos, hogy a beállításokat külön parancssal el kell menteni, ellenkező esetben elvesznek, és a kapcsoló újraindulásakor az utolsó mentett állapottal indul.

A parancssor működése hasonló a többi kapcsolóéhoz: a nyilakkal elő lehet hozni a régebben kiadott parancsokat, a több részből álló parancsok elejét beírva mutatja a lehetséges folytatásokat. A felület érzékeny a kisbetű-nagybetűre.

A felhasználóknak több szintjük lehet – a legmagasabb szinten minden lehet csinálni, de kisebb jogosítványú felhasználót is fel lehet venni, aki elsősorban az állapot figyelésére jogosult. (Minden parancshoz definiálva van, hogy milyen szinten lehet kiadni.)

Egy közepes hálózatban fontos lehet, sőt egy kicsit többet is támogat, az a port-security, aminek megsértése (ha beállítottuk) SNMP-eseményként jelenik meg. SNMP-ből a v3-at is támogatja; ez már nem egyszerű szövegben küldi az információkat, hanem titkosítja. Az RMON-t is támogatja. Még a felügyelethez tartozik, hogy syslog szerverre is küldhetjük az eseményeket.

SZOLGÁLTATÁSOKBÓL NINCS HIÁNY

A konfigurációt feltölthetjük TFTP szerverre, illetve onnan leszedhetjük. **Az IEEE 802.1p szabvány szerinti elsőbbségi sorokat kezeli; a szabvány 8 prioritása négy sorhoz van rendelve, azaz négy szintet tud megkülönböztetni.** Beállíthatjuk port szerint, azaz az adott portnak milyen elsőbbségi szintje legyen, de beállíthatjuk a célállomás MAC-címe szerint is. Azaz egy fontosabb gépre irányuló forgalomnak elsőbbséget adhatunk. Ezzel kapcsolatos, hogy a portokhoz külön-külön is rendelhetünk sávszélességet.

A portokat tükrözhetjük. Ez nagyon hasznos, a forgalmat akarunk elemezni, hibát keresni. A forgalomban nem nyúlunk bele, nem késleltetjük,

nem kell az adatfolyam útjában semmit konfigurálni – egyszerűen a port minden forgalmát egy másik kapun vizsgálhatjuk. Egyszerre akár több portot is átirányíthatunk egy másikra. Létrehozhatunk 4093 darab VLAN-t – ez valószínűleg jó darabig elég.

Noha egy Layer 2 kapcsolóról van szó, ACL-eket is megadhatunk (Access Control List), amivel hálózati eszközöknek, csoportoknak tilthatjuk a hozzáférést. Megadhatunk IP- vagy MAC-címet, de akár a csomag egy szakaszára egy maszkot (hexadecimálisan) is. Ezzel igen összetett szabályt is meg tudunk adni úgy, hogy viszonylag gyorsan végrehajtható legyen. (Igen, kicsit több ez, mint amit egy kapcsolótól elvárunk.) A hozzáférési szabályokat árnyalhatjuk, például megadhatunk időintervallumokat, hogy a megadott tiltások mikor legyenek érvényesek.

ÖNVÉDELEM

A kapcsoló egyedi képessége az önvédelem. A gyártó terminológiája szerint a készülék „kimerült” állapotba kerül, ha túl sok csomag érkezik, amit már nem tud feldolgozni, és (vagy) túl sok memó-

Kezelt protokollok
IEEE 802.3 10BASE-T Ethernet
IEEE 802.3u 100BASE-TX Fast Ethernet
IEEE 802.3ab 1000BASE-T Gigabit Ethernet
IEEE 802.3z 1000BASE-T (SFP "Mini GBIC")
IEEE 802.1D Spanning Tree
IEEE 802.1D/S/W Spanning Tree
IEEE 802.1Q VLAN
IEEE 802.1p Priority Queues
IEEE 802.1X Port Based Network Access Control
IEEE 802.3ad Link Aggregation Control
IEEE 802.3x Full-duplex Flow Control
IEEE 802.3 NWay auto-negotiation
IEEE802.3af standard (only for POE)
Támogatott GBIC-modulok
DEM-310GT (1000BASE-LX)
DEM-311GT (1000BASE-SX)
DEM-314GT (1000BASE-LH)
DEM-315GT (1000BASE-ZX)
DEM-210 (Single Mode 100BASE-FX)
DEM-211 (Multi Mode 100BASE-FX)

riát használ. A kapcsoló konfigurálható, hogy ebben a fáradt állapotában mit is tegyen. Ez értelmes megoldás, hiszen ha egy műszaki eszköz a teljesítménye felső határán jár, akkor célszerű megváltoztatni a működés szabályait.

Megadhatjuk, hogy ilyen nagy terhelés elérésekor alapvetően az ARP-csomagok vételét (és feldolgozását) szüneteltesse, vagy az IP-csomagok vételében csökkenjen a sávszélesség. Ezt össze lehet kapcsolni a hozzáférés-listákkal: ha túl nagy a terhelés, akkor megadott IP-címekről továbbra is fogad, a más helyekről érkező csomagokat viszont eldobja. Ez a funkció erőforrás-igényes, hiszen folyamatosan figyelni kell a forgalmat különböző mérőszámokat. A kapcsoló konfigurálására jogosult felhasználók hitelesítésére külső szervert is használhatunk.

Több kapcsolót egyben is kezelhetünk, azaz stackelhetjük őket, de ehhez a D-Link saját technológiáját kell használni. Ez kicsit túl is van bonyolítva. A kapcsolók ebben a szerkezetben három szerepben működhetnek – a kézikönyvben ez részletesen le van írva.

A kapcsoló összességében nagyon megéri az árát. Ekkora tudású eszköz más gyártóktól körülbelül öt-hatszoros áron szerezhető be; ráadásul a képességei közt sok egyedi van, ami nem extrémitás, hanem hasznos funkció. A porttükrözés ebben az árkategóriában extra szolgáltatás, a jó felügyeleti lehetőségek, a hozzáférés-listák és az önvédelmi szabályok mind-mind hasznosság teszik. Sajnos a stack kiépítését kicsit bonyolulttá tették.

A kapcsolót jól használhatja minden olyan cég, ahol 12-nél több végpont van. Arra viszont gondolni kell, hogy a beállítások és a felügyelet hozzáértést kíván.

Műszaki adatok	
Működés	store and forward
Csomagpuffer	512 KB
Szűrés/továbbítási sebesség	
10 M port	14 881 pps
100 M port	148 810 pps
1 Gbps port	1 488 100 pps
Teljes kapcsolási kapacitás	12,8 Gbit/s
Csomagtovábbítási képesség (64 bájttal)	9 500 000 csomag/s
MAC-címek tárolása	8 KB
Csomagpuffer	4 Mbit
Elsőbbségi sorok	4
Ár	kb. 50 000 Ft

NAS-nak látszó tárgy

Korábban semmiképpen sem az első tíz között jutott eszünkbe a tajvani QNAP neve, ha szóba kerültek a hálózati tárolóeszközök. Ez most megváltozott. [Írta: Samu József]

A tajvani QNAP vállalatot 2004-ben alapították, és nem kisebb célt tűzött ki maga elé, mint hogy a világ vezető NAS- (Network Attached Storage – hálózati tárolóeszköz) és NVR- (Network Video Recorder – hálózati videorögzítő) megoldásszállítója legyen. Nem egy a nagyok közül, hanem a legnagyobb. Ilyen szerénytelen ambíciók ismeretében persze rögvest arra készültünk, hogy kíméletlenül ízekre cincáljuk a QNAP termékét. Nem sikerült, ugyanis csalódnunk kellett benne. Nagyon, kellemesen.

ÜZLETI NAS A RACKSZEKRENYEN INNEN
A TS-639 Pro NAS-t azoknak a kis- és közepes vállalkozásoknak szánják, amelyek igénye a hálózatos eszközök iránt még nem éri el a rackszekrénybe szerelhető termékek szintjét, de már túlmutat a SOHO eszközökön. A NAS fizikai mérete megtévesztő: messze többet tud, mint amit sugall. Hat SATA merevlemezt képes fogadni, és ezeket működés közben is cserélhetjük (hot swap), úgyhogy minden olyan RAID konfiguráció kiépíthető, amit ennyi meghajtó lehetővé tesz (RAID 0/1/5/6/5+Spare, JBOD). A tárolókapacitás felső határát a felhasznált meghajtók mérete szabja meg, de maga az eszköz merevlemezek nélkül érkezik.

A létrehozott köteteket a NAS AES 256 bites titkosítással képes védeni, így akár az egész NAS-t is ellopják, de a rajta tárolt adatok biztonságban lesznek. A QNAP NAS őszinte, nem akar másnak látszani, mint ami – tulajdonképpen nem más, mint egy kitűnő minőségű, halk hűtésű házba bújtatott beágyazott PC. Az alapokat egy 1,6 gigahertzes Intel processzor adja – a dokumentációban ez

nincs feltüntetve, de nyilvánvalóan Atom –, 1 gigabájt memória társaságában. Az x86-os platform sokkal több lőerőt kínál, mint a rengeteg beépített szolgáltatáshoz már gyakran vérszegény, ARM-alapú hasonló megoldások.

RENGETEG SZOLGÁLTATÁS

Ha csak listászerűen akarnánk felsorolni a TS-639 Pro szolgáltatásait, egy újságcikknél akkor is messze nagyobb terjedelmre lenne szükségünk, így csak a legfontosabbakat soroljuk fel – a részletes lista megtalálható a gyártónál a termék weboldalán.

A Linux, Unix, Macintosh és Windows platformokról is elérhető NAS állománykiszolgáló, FTP-, Telnet-, SSH-, nyomtató-, webszerver (Joomla!, PHP, MySQL, SQLite támogatással), bittorrent kliens, UPnP médiaszerver egyszerre. Képes kiszolgálni négy IP-kamerát, és azok felvételeit valós időben, akár mozgás által aktiválva, akár időzítve veheti fel és tárolhatja AVI formátumban, időpecséttel ellátva.

Két gigabites Ethernet kapuja konfigurálható két különböző subnethez két különböző IP-címmel a különféle munkacsoportok kiszolgálásához, de használható sávszélesség-aggregációban az állományok adatátviteli sebességének növeléséhez, terhelésmegosztáshoz konfigurálva (load balancing).

A RAID tömb definiálása a készülék előlapjáról végezhető el akár anélkül, hogy a hálózatos beállítások konfigurálva lennének. A RAID tömb kapacitása kikapcsolás nélkül, működés közben növelhető. Például hat darab, fél terabájtos meghajtóból álló, 2,5 terabájtos RAID 5 tömb úgy bővíthető 5 terabájt kapacitására, hogy a bekap-

csolt NAS meghajtóit 1 terabájtosakra cseréljük – természetesen ésszel, egyenként kicserélve a meghajtókat, kivárva a migrálás automatikus folyamatát. Ugyanígy kikapcsolás nélkül bővíthetjük a RAID tömb szolgáltatási szintjét is, mondjuk, egy két meghajtós RAID 1 tükört négy meghajtó hozzáadásával RAID 5-re. Ez több mint remek, hiszen az eszköz az elvárások emelkedésével képes – reális keretek között – együtt növekedni mind kapacitásban, mind adatbiztonsági szolgáltatások terén.

A NAS konfigurációs felülete természetesen webalapú. Számos hálózati eszköz ismeretében azt kell mondanunk, hogy ritka jól felépített darab: egyszerű, átlátható, jól használható. Csillagos ötöst érdemel!

A QNAP NAS szoftveresen is bővíthető. A gyártó letölthető alkalmazásokat kínál a NAS eszközein futó QPKG szoftverplatform alá. Ezek az ingyenes alkalmazások nagyon egyszerűen, egy-két kattintással letölthetők és telepíthetők. Előnyük, hogy a gyártó ellenőrzi, ne tartalmazzanak ártalmas kódot. A lista egyre bővül, érdemes áttekinteni; abszolút szubjektíven az Xdove „minden egyben” levelezőszervert és WordPress komplex blogmotort emelnénk ki belőle.

TEMPÓ! TEMPÓ!

Jogos a kérdés, hogy mennyire gyors a QNAP NAS. Erre borzasztóan nehéz válaszolni, hiszen a hálózatos adatátvitel sebességét befolyásolja, hogy milyen típusú meghajtókat használunk a számtalan lehetséges alkalmazásból mi, és hány fut a NAS-on, milyen RAID tömböt definiáltunk, illetve használjuk-e a titkosítási funkciót. Mi hat 500 gigabájtos Seagate meghajtó használatával RAID 5-ös tömböt definiáltunk, és bekapcsoltuk a titkosítást. Így másodpercenként átlagosan 36,5 megabájtos sebességgel tudtuk írni a NAS-ra, míg ugyancsak átlagosan 76,1 MB/s sebességgel tudtuk olvasni. Eközben más kliens nem használta az eszközt, csak az, amelyről a méréseket végeztük.

QNAP TS-639 PRO NAS



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★	
Merevlemez	6×3,5" SATA
Támogatott RAID-típus	0/1/5/6/5+Spare, JBOD
Hálózati csatlakozás	2×Gigabit Ethernet
Portok	4+1×USB 2.0, 2×eSATA
Fogyasztás	33,06-86,64 W (6 darab 1 TB-os meghajtóval)
Méret	175×257×235 mm
Forgalmazó	RISE Kft.
Ár (bruttó)	315 000 Ft

ÖSSZEGZÉS

Talán furán hangzik, de a QNAP TS-639 Pro NAS legnagyobb erénye, a sokoldalúsága lehet potenciálisan a legnagyobb hátránya is. Egy hasonlat valószínűleg megvilágítja, mire gondolunk: platós kisteherautóval egy építkezésre odaszállítható az összes hozzávaló. A sóder, cement, homok, cserép, téglá, gerenda, cső, vezeték, kőműves brigád, sör és egyebek. Nyilvánvalóan több fordulóval, nem egyszerre. Félő, hogy a QNAP NAS is ilyen kisteherautó lesz, és egyszerre akarják majd használni arra a sok-sok mindenre, amire képes – akár felépítésének, kialakításának ésszerű határain túl.

Véleményünk szerint a berendezés ára – mely még az áfaemelés előttről származik – a tudásához mért, tehát véletlenül se essünk abba a hibába, hogy SOHO-termékek árával hasonlítjuk össze. A készüléket sokoldalúsága érdemesíti a *Computerworld Ajánlata* elismerésre.



COMPUTERWORLD TÁVKÖZLÉS HÍRLEVÉL

MINDEN HÉTFOŊN

REGISZTRÁCIÓ:

[HTTP://COMPUTERWORLD.HU/MEGREND](http://computerworld.hu/megrend)

A REGISZTRÁCIÓ INGYENES.

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD

Boldog születésnapot,



Az Apple története olyan, mintha valamelyik szappanopera tollnokai írták volna. A 33 éve kezdődött sztori bővelkedik fordulatokban, egy percre sem vált unalmassá, és nem sejtethjük, merre tart. [Írta: Samu József]

Egészen biztosak vagyunk abban, hogy nincs még egy olyan IT-cég, amely annyi rajongót tudhatna maga mögött, mint az Apple. Talán még a Commodore-t meg a Sinclair Research-t rajongták körül annyian, mint a kezdetben az almafa alatt ülő Isaac Newton, aztán a színes, mára szürke almat emblémájaként választó céget.

BYTE INTO AN APPLE...

Azt gondoljuk, nagyjából mindenki kívülről fújja azt a történetet, hogy hogyan vált az 1976 áprilisában elektronikával beoltott haverok alapította garázscégből 35 ezer alkalmazottat foglalkoztató nemzetközileg elismert vállalat, amely a kezdetekkor a helyi számítógépklub tagjainak próbált eladni egy alkatrészekkel már beültetett nyákot, hogy azok építsenek köré dobozt, billentyűzetet, még tápot, a végeredmény pedig egy számítógép legyen.

Nagyjából pont ilyen ismert a grafikus operációs rendszer, az asztal (desktop) és az egér ötletének az esete. Utóbbi a Microsoft a Macintoshról „nyúlta le”, amikor az alapító *Steve Jobs* megmutatta a prototípus Macet a Microsoft atyjának, *Bill Gatesnek* azzal a szándékkal, hogy a redmondiak programokat fejlesszenek rá. Meg persze az is, hogy Jobsék meg a Xeroxnál látták ezeket először.

Az Apple történetében számtalan olyan apróság, stikli, devianciába hajló egységiség van – talán pont Steve Jobs személyiségéből fakadóan –, ami miatt a mai harmincszáz éves amerikai geekek számára a cég nem egyszerűen egy vállalat, hanem ikon. Ki merne rajtuk kívül

bármit 666,66 dollárért árulni – ennyit kértek az Apple I-ért – abban az országban, ahol még a hivatalos fizetőeszközre is az van nyomva, hogy „In God We Trust”? **Melyik másik IT-cég reagálna úgy a történetéről szóló játékfilmre, mint ahogy az Apple? (Egyáltalán, milyen más IT-cég történetéről készült játékfilm,** leszámítva a szóban forgó alkotásban szintén főszerepet játszó Microsoftot?) Az 1999-ben forgatott 95 perces „A Szilícium-völgy kalózzai” című tévéfilmről – amelyben *Noah Wyle* alakította Jobsot – erős túlzás lenne azt állítani, hogy pozitív képet festett a cég első emberéről. Sőt! Leginkább zseniális, de ugyanakkor egoista, a beosztottjait terrorizáló és túlhajszoló zsarnoknak ismerhettük meg őt a nálunk az HBO vetítette filmből. Ennek ellenére a 99-es Macworld konferencián – nem sokkal a premier után – a résztvevők legnagyobb megrökönyödésére a bevezető beszédet nem Jobs, hanem *Wyle* kezdte, hogy aztán a megjelenő igazi Jobsszal viccelődve átadja a szót az „iCIO”-nak.

Az Apple múltjánál csak a jelene és a jövője érdekesebb, hiszen rengeteg az ismeretlen az egyenletben.

KÖZELI MÉRFÖLDKÖVEK

Az iPod 2001-es premierjekor a legnagyobb valószínűséggel még az Apple-nél sem gondolták, hogy el fog jönni az az idő, amikor a bevételek felét a hordozható médiajátékok eladása, az iTunes forgalmát is figyelembe véve pedig egyenesen kétharmadát adja majd. 2006-ban az Apple elkezdte az Intel-alapú Macintoshok gyártását, augusztusra pedig a teljes Mac-kínálatuk

a chipgyártó óriás termékeire épül. Bemutatják a Boot Campet, melynek segítségével a felhasználók Windows XP-t vagy Vista-t telepíthetnek Macjeikre az OS X mellé.

Ebben az időszakban az Apple sikere a cég papírjainak tőzsdei árfolyamán is nyomon követhető; 2003 és 2006 között az értékük több mint megtízszereződik – 6 dollár körüliről több mint 80 dollárra kúszik. 2006 januárjában az Apple piaci kapitalizációja meghaladja a Dellét. Kilenc évvel korábban *Michael Dell* még úgy nyilatkozott az Apple-ről, hogy ő a helyükben „leállítaná az egészet és visszaadná a részvényesek pénzét”.

2007. január 9-én nyílt meg az egyik legemlékezetesebb Macworld Expo. Jobs bejelenti, hogy az Apple Computer Incorporatedet mostantól egyszerűen csak Apple Incorporatednek hívják, majd a cég útjára bocsátja az iPhone-t és az Apple TV-t. Másnapra a cég részvényeinek árfolyama eléri a 97,8 dollárt, májusra túllépi a 100 dolláros határt.

2007. február 7-én az Apple bejelenti, hogy DRM-mentesen szeretné kínálni az iTunesról letöltött zeneszámokat. Áprilisban a cég és az EMI kiadóval együtt jelenti be, hogy májustól eltűntetik a DRM-et a kiadóhoz tartozó dalokból.

2008 júliusában az Apple elindítja az App Store-t, és megkezdődik a külső fejlesztők iPhone-ra és iPod Touch-ra készült programjainak árusítása. Egy hónap alatt 60 millió szoftvert értékesítenek így, átlag napi 1 millió dolláros forgalmat bonyolítanak. Három hónappal később bejelentik, hogy az iPhone népszerűségének köszönhetően az Apple a világ harmadik legnagyobb mobiltelefon-gyártójává nőtte ki magát.

2008. december 16-án az Apple bejelenti, hogy 2009-ben vesznek részt utoljára a Macworld Expón, és Steve Jobs hagyományos nyitóbeszéde is elmarad, helyette *Phil Schiller* termékmarketingért felelős alelnök beszél majd.

2009 januárjában a cég bejelenti, hogy Steve Jobs 2009 júniusáig betegszabadságra megy.

MERRE TOVÁBB?

Az Apple közeljövője ködbe burkolózik. Az Apple-kedvelők jó ideje vágyanak már almás logójú netbookra. A cég tagadja is, meg nem is, hogy készítené-e ilyen, a különböző források gyakorlatilag pont annyi érvel tudnak felsorakoztatni amellyel, hogy lesz ilyen termék, mint ahányat ellene.

Amikor az Apple Intel proceszorokra váltott, a felhasználók azonnal megpróbálták az OS X-et a cég termékeihez hasonló műszaki tartalmú, de nem Apple gyártmányú hardverre telepíteni – inkább több, mint kevesebb sikerrel. Egy ismeretlen, floridai illetőségű cég hivatalosan is elkezdte OS X-szel kínálni hardvereit, aminek természetesen per lett a vége. A Psystarnak követői is akadtak világszerte, és jelenleg úgy áll az ügy, hogy még az is elképzelhető, hogy az Apple elveszíti a pert, és értékesíthetők lesznek PC-k OS X-szel – bár azért azt nem neveznénk egyértelmű vereségnek, hogy több OS X fogy majd.

Az Apple első harminchárom évének fordulóján – amellyel, hogy gratulálunk a születésnaposnak –, bízunk benne: harminc év múlva is tudósíthatunk az ikonizált gyümölcs történetéről.

Középpontban az adatok védelme

Az adatok megóvása az információbiztonsági szakembereket, de a védelmi technológiákat is egyre nehezebb feladatok elé állítja. A folyamatosan romló adatbiztonsági állapotokon pedig muszáj javítani, mert a mind több biztonsági incidens miatt adatok százezerévesek válnak kiszolgáltatottá.

Az adatbiztonsági incidenseket folyamatosan figyelő és nyilvántartó Privacy Rights Clearinghouse weboldala mindennap újabb és újabb események leírásával bővül, olyanokkal, amelyek valamilyen úton-módon adatok jogosulatlan kezbe kerülésével vagy sérülésével végződnek. A szervezet 2005 januárja óta naplózza a napvilágra került incidenseket, amelyek eddig összesen több mint 262 millió adatot érintettek hátrányosan. Jogosan merülhet fel a kérdés: valószínűleg mennyi adat lehet illetéktelen személyek birtokában, ha csupán a nyilvánosságra került események is ilyen nagy volumenű problémát mutatnak. Erre a kérdésre azonban talán soha nem tudjuk meg a választ.

Természetesen a biztonsági cégek, szervezetek mind más-más előrejelzésekkel szolgálnak az adatvesztések nagyságát illetően. A helyzetet azonban jól szemlélteti az angol KPMG szakembereinek idei évre szóló becslése. A KPMG statisztikáiból kiderül, hogy tavaly 92 millió személyt érintettek világszerte az adatbiztonsági incidensek. Ez a szám a cég jóslata szerint 2009-ben elérheti a 190 milliót. Ahogy azt az idén bekövetkezett, adatvesztéssel járó események is alátámasztják, továbbra is célpontban vannak a pénzügyi, az egészségügyi, a kormányzati és az oktatási intézmények. A KPMG úgy látja, hogy e szektorokhoz a telekommunikációs vállalatok is „csatlakoznak”, ami szintén jelentősen hozzájárulhat a problémák növekedéséhez.

Annak ellenére, hogy egyre nagyobb visszhangot keltenek az adatbiztonsági incidensek, és mind többször lehet olvasni tanulságos esetekről, a megfelelő

védekezés mégis sokszor háttérbe szorul. Ennek tudható be az is, hogy ezek a káros események tulajdonképpen ismétlik önmagukat. Jó példa erre, hogy rendszeresen hallani olyan adatvesztésekről, amelyekhez az az egyszerű tény

**A felhasználók
a mobil eszközök
eltűnésétől tartanak,**

**de vajon megtesznek-e mindent
adataik biztonsága érdekében?**

járul hozzá, hogy az adatok szállítását megelőzően nem kerül sor titkosításra. Így aztán az ellopott adathordozókon fellelhető információkat a tolvajok szabadon, minden nehézség nélkül használhatják fel a saját céljaikra.

HITELESÍTÉS

Az adatbiztonság szempontjából kritikus fontosságú hitelesítés megfelelő kivitelezése alapvetően befolyásolja a védekezés sikerességét. Napjainkban a jelszavas azonosítás még mindig döntő szerepet tölt be ezen a téren, pedig köztudottan számos gyenge pontja van. Többek között ezt igyekeznek kihasználni a kártékony programok terjesztői és az adathalászok is, akiknek célja, hogy minél több bizalmas információhoz jussanak hozzá. Rádásul mostanság a kémprogramok és az adatlopásra specializálódott rosszindu-

latú szoftverek soha nem látott mértékben szaporodnak.

A hatékony hitelesítés szempontjából a biometrikus azonosításnak és a többfaktoros módszereknek kulcsfontosságú szerephez kellene jutniuk. Noha a banki szolgáltatások esetében legalább az SMS-ben küldött kóddal kiegészített hitelesítés már világszerte, így hazánkban is egyre elterjedtebbnek mondható, más intézményi és vállalati környezetekben még korántsem ilyen rózsás a helyzet. Pedig többek között az elektronikus kereskedelem, az internetes adatszerzés, az egyre több webes alkalmazás rohamos terjedése is indokolná a vállalati szintű hitelesítések megerősítését.

TITKOSÍTÁS

Mint ahogy azt korábban már említettük, titkosítás révén számtalan adatbiztonsági esemény által bekövetkező kár megelőzhető lenne. A nagy múltira visszatekintő kódolásra és dekódolásra minden eddigénél nagyobb szerep hárul, ami többek között az internetes adatforgalom mennyiségének emelkedésével és a hordozható eszközök népszerűségének növekedésével indokolható. Az online banki szolgáltatások, az elektronikus kereskedelem és az egyéb webes megoldások ugyanis megkövetelik, hogy az adatátvitel során illetéktelenek ne férjenek hozzá az adatainkhoz. Mobilizálódó világunkban pedig újabb veszélyforrások jelentek meg, amelyeket szintén kezelni kell. Napjainkban már egy mobiltelefonon, egy pendrive-on,

egy kis memóriakártyán is rengeteg értékes adat lehet, amelyek számtalan veszélynek vannak kitéve. Ezeket ugyanis könnyű elveszteni, és sok esetben már a tolvajok sem önmagáért a hardverért kockáztatják a szabadságukat, hanem az adatokért. A helyzet súlyosságát jól mutatja, hogy például – a Ponemon Institute felmérése szerint – a londoni Heathrow repülőtéren naponta átlagosan 900 hordozható számítógépek veszik nyoma. Mindezek miatt a felhasználók többsége leginkább a mobil eszközök eltűnésétől tart, de vajon megtesznek-e mindent adataik biztonsága érdekében?

DLP-TECHNOLÓGIÁK

Az adatokat érő külső támadások mellett a szervezeteken belüli károkozások kockázatával is számolni kell. A számtalan kommunikációs csatorna, protokoll, adathordozó stb. miatt ugyanis nagyon nehéz megakadályozni, hogy egy vállalattól jogosulatlan bizalmas információk kerüljenek ki. Az adatszivárgások megelőzésére kifejlesztett DLP- (Data Loss Prevention) technológiák révén a kockázatok jelentősen csökkenthetők. Azonban fontos megjegyezni, hogy egy DLP-eszköz bevezetése csak akkor lehet sikeres, ha előtte a szervezet pontosan tisztában van azzal, milyen adatokat, mikor, kik, hol kezelnek. Vagyis az adatvagyonleltár készítése és a DLP-nek a meglévő informatikai infrastruktúrába való illesztésére is komoly hangsúlyt kell fektetni a valóban hatékony adatbiztonság érdekében.

A Computerworld IT-biztonság mellékletét hirdetőink támogatják.

Elkészítésében közreműködtek: Kristóf Csaba szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószervező, Berényi István tördelészerkesztő.
Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.

Információközpontú webes hozzáférés-kezelés

Az elmúlt évek során a vállalatok számára egyre nélkülözhetlenebbé vált a partnereikkel való online adatcsere megvalósítása, az ügyfelekkel való internetes kommunikáció kialakítása, valamint a rugalmassággal és költséghatékonysággal kecsegtető mobil munkavégzés bevezetése.

Hamar kiderült azonban, hogy a hagyományos biztonsági megoldások nem képesek kiszolgálni ezeket az üzleti igényeket, ez pedig paradigmaváltáshoz vezetett, és elősegítette az információközpontú biztonsági modellek fejlődését. Ahhoz azonban, hogy e modellek a mindennapokban és a webes hozzáférés-kezelésben is megállják a helyüket, számos kihívásnak kell megfelelniük. A biztonságos és teljes körű webelérés kialakítása érdekében az RSA, az EMC Biztonsági Divíziója négy fontos területet emelt ki.

BIZALMAS ADATOK FELTÉRKEPÉZÉSE ÉS OSZTÁLYOZÁSA

Biztonsági szempontból az információk nem egyformán értékesek, ezért azokat osztályozni kell. Ehhez azonban az is kell, hogy a szervezet tisztában legyen azzal, pontosan milyen adatokkal dolgo-

zik, azoknak milyen szerep jut az üzleti struktúrában és az egyes szervezeti egységekben, valamint, hogy mely jogszabályi és iparági előírásoknak kell megfelelnie az adatkezelés során. Az adatosztályozás és a biztonsági szabályok kidolgozása komoly munkát igényel, de az RSA speciálisan ilyen célokhoz kifejlesztett alkalmazásai révén egyszerűbbé és gyorsabbá tehető e feladatok. Az RSA Data Loss Prevention (DLP) Datacenter termék vállalat szintű adatfeltárást, valamint adatosztályozást tesz lehetővé, segíti a kritikus információk feltérképezését, és hozzájárul a megfelelő biztonságosításához.

KÖZPONTOSÍTOTT HOZZÁFÉRÉS-KEZELÉS

A *provisioning*ként emlegetett folyamat, amely során a felhasználói fiókok között kiosztják a különböző információkhoz és erőforrásokhoz való jogosult-

ságokat, komoly odafigyelést igényel. Minél jobban sikerül központosítani és automatizálni ezt a folyamatot, annál költséghatékonyabban és megbízhatóbban érvényesíthetők a védelmi szabályok. Az RSA természetesen mindezt figyelembe is veszi a fejlesztései során. Az RSA Access Manager termék gondoskodik a webes alkalmazásokhoz, intranethez, extranethez, portálokhoz való biztonságos hozzáférésről, valamint az egy jelszavas bejelentkezéstről, miközben az RSA Entitlements Policy Manager a szabályok központosított kezelését támogatja.

HOZZÁFÉRÉSEK BIZTOSÍTÁSA

Miután a bizalmas adatok feltárása és osztályozása, valamint a hozzáférések központosított kezelése megtörtént, akkor következhet az engedélyek kiosztása és a tényleges azonosítás megvalósítása.

Az RSA a beléptetésre váró személyek hozzáféréseinek biztosításához kidolgozott egy tudásalapú autentikációs rendszert, amelyet az RSA Identity Verification képvisel. A rendszerben már létező felhasználók azonosítását pedig az Adaptive Authentication látja el, amely többszornás autentikációs és csalásfelderítő platformot biztosít.

BIZTONSÁGI ESEMÉNYEK NAPLÓZÁSA

Vállalati szinten naponta akár több millió naplóberegység is generálódhat. Ezek manuális kezelése lehetetlen feladat elé állítaná a rendszergazdákat, így szükség van olyan megoldások bevezetésére, amelyek összegyűjtik, elemzik a logokat, és szükség esetén automatikus riasztásokkal figyelmeztetnek. Az RSA enVision platform tökéletesen megfelel e feladatok ellátására, hiszen minden nélkülözhetetlen SIEM (Security Information and Event Management) szolgáltatást tartalmaz. Lehetőséget biztosít a valóban releváns események felismerésére, az azokra való gyors reagálásra és a megfelelőeségi jelentések egyszerű elkészítésére.

További információk: rsa@dns-hungary.hu

RSA-azonosítás: egyszerűen erős

Az RSA felmérése szerint a felhasználók 80 százaléka tart az online fenyegetettségektől, míg 20 százalékuk különösen fél attól, hogy internetes csalás áldozata lesz. Az effajta bizalmatlanságot úgy lehet leküzdeni, ha a felhasználók egyszerű védelmi megoldásokat tudnak igénybe venni.

Különösen igaz ez az azonosításra, ahol a biztonság mellett a könnyű használat és a gyorsaság is fontos. Ha ezeknek a szempontoknak egy autentikációs rendszer meg tud felelni, akkor a felhasználók lelkesebben, magabiztosabban használják azt, és a bizalmuk is erősödik. Ezért az RSA, az EMC Biztonsági Divíziója azonosítási megoldásainak fejlesztése során a nagyfokú biztonság megvalósítása mellett az emberi tényezőket is figyelembe veszi.

HOGYAN VÁLASSZUNK?

A jó öreg jelszavas hitelesítés gyengeségei minden évben komoly károkat okoznak. Az RSA szerint azt a tévhitet is el kellene oszlatni, mely szerint

a jelszavak használata ingyenes. A valóságban ugyanis ez nincs így, hiszen a felhasználók kódjainak kezelése, menedzselése – például a help deskek számára – nem kis feladatot jelent. Ahhoz azonban, hogy egy azonosítási rendszer a biztonsági, az informatikai, a megfelelőségi és a felhasználói elvárásoknak is meg tudjon felelni, sok mindent kell mérlegelni a bevezetése előtt. Az RSA ajánlása szerint ilyenkor a következő tényezőket mindenképpen érdemes szem előtt tartani:

- a védendő információk értéke
- a felhasználói autentikáció erőssége
- tervezett használat
- felhasználói igények
- rendelkezésre álló technológiai környezet.

Az RSA nemcsak technikai eszközökkel és különféle termékekkel segíti a szervezeteket az erős azonosítás kialakításában, hanem igyekszik minden esetben támogatni a beruházásokkal kapcsolatos döntéshozatalt is. A cég alapvetően négyféle (tudásra, kockázatkezelésre, egyszer használatos jelszavakra, valamint digitális tanúsítványokra épülő) hitelesítési eljárást helyez előtérbe. A tudásalapú azonosítás a felhasználók birtokában lévő, többnyire egyéni, személyes információk felhasználásával próbálja feltérképezni a személyek valódi kilétét. A kockázat-alapú hitelesítés során a rendszer különböző kockázati tényezőket kalkulál. Így például képes figyelembe venni eszközinformációkat, emberi viselkedésmintákat, a bejelentkezés földrajzi helyét, majd amennyiben indokolt, akkor a felhasználót egy erősebb azonosítási eljárásnak keresztül vezetí végig. Az egyszer használatos jelszavak a kétfaktoros azonosítás vezető technológiáját képviselik. A hardveralapú kódgenerálás mellett – többek között

a mobil eszközök terjedésének köszönhetően – a szoftveres és az igényalapú (például SMS-es) eljárások is egyre népszerűbbé válnak. Végül, de nem utolsósorban a digitális tanúsítványok is fontos szerepet tölthetnek be a hitelesítésben.

MINDENRE VAN MEGOLDÁS

Az imént említett négy jelentős azonosítási technológia mindegyikére kínál hatékony, egyszerűen használható, a vállalati igényeknek megfelelően testre szabható megoldásokat az RSA. Az RSA Identity Verification a tudásalapú, míg az RSA Adaptive Authentication alkalmazás a kockázat-alapú hitelesítés megvalósításában nyújt segítséget. Az egyszer használatos jelszavak esetében az elmúlt években méltán nagy népszerűsége szert tett RSA SecureID hívható segítségével. Az internetalapú RSA Certificate Manager pedig a digitális tanúsítványok kezelésével, valamint azok érvényességének ellenőrzésével kapcsolatos fontos feladatokat képes elvégezni. Mindezek mellett jeleskedik az RSA SecurID 800 hibrid autentikációs megoldás, amely a SecurID egyszerű kezelhetőségét és mobilitását párosítja a digitális tanúsítványok által kínált fokozott biztonsággal.

További információk: rsa@dns-hungary.hu



DLP-vel – körültekintően

A DLP-rendszerek célja, hogy a szolgáltatás által lefedett informatikai környezetben szabályozzák, korlátozzák, felügyeljék az információáramlást. A megfelelő szabályozás kiválasztásakor számos szempont figyelembevétele szükséges. Annak érdekében, hogy teljes körűen meg tudjuk vizsgálni a kialakítandó rendszert, ismerni kell annak képességeit, lehetőségeit. Ebben is segítséget nyújthat egy olyan tapasztalt rendszerintegrátor cég megbízása, mint a Synergon.

Egy megfelelő védelmet adó DLP-megoldás a végponti eszközöktől kezdve a különböző hálózati kommunikációs szolgáltatásokig képes ellenőrizni, kontrollálni az adatok, információk áramlását. Alapvetően ez a szabályozás megvalósulhat az adatkezelés helyétől, az adatkezelő személyétől, az adat besorolásától, az

adatáramlás irányától és típusától függően egyaránt.

Tekintsük át a DLP-rendszer kulcselemeit!

1. Adatok feltérképezése/besorolása

Az adatok alapján való szabályok kialakításának első lépése az adatok feltérképezése. Ez működhet automatikus vagy ma-

nuális módon – az adott DLP-termék képességeinek függvényében –, de megtörténhet lokálisan is az adott végponton, illetve hálózati megosztásokon. Az adatgyűjtési fázist követően az állományokat be lehet sorolni megfelelő kategóriákba, amelyek később az egyes szabályrendszerek kialakításánál alkalmazhatók.

2. Rendszerekbe való integráció

A DLP-rendszerek (megoldástól függően) meghatározott alkalmazásokba – például dokumentum-

menedzsment rendszerbe vagy adatbázis-kezelőbe – is képesek beépülni. Ezeket belül pedig az egyes elemekről lenyomatokat tudnak képezni, valamint megvalósítani az azokhoz kapcsolódó szabályozásokat.

3. Kommunikációs protokollok ellenőrzése, szabályok érvényre juttatása

Számos esetben hálózati (SMTP, HTTP, HTTPS, FTP stb.) kapcsolatokon keresztül kerülnek ki bizalmas információk az adott informatikai környezetből, így azok ellenőrzése, szabályozása elengedhetetlen egy jó DLP-rendszer megvalósításakor.

4. Nyomatási szolgáltatás kontrollja

Az információ kijuttatásának egyik gyakori formája a nyomtatás és a papíralapú megszerzés. Ebből adódóan a nyomtatás kontrollja igen fontos építőeleme a szabályozásnak, beleértve a lokális és hálózati nyomtatási szolgáltatást egyaránt.

5. Mobil adathordozók használatának szabályozása

Napjainkban már szinte elenyésző egy CD/DVD vagy akár egy USB-s adathordozó ára – elterjedtsége igen magas. E technológiák szintén lehetőséget teremtenek nagy mennyiségű információ szállítására, így használatuk szabályozása el-

engedhetetlen. Az adathordozók használatának teljes körű tiltása is megoldás, ugyanakkor a DLP alkalmazása által mód van a szabályozás megfelelő kezelésre.

6. Adathozzáférés szabályozása

A DLP-rendszerek képesek meghatározott fájlműveletek végrehajtásának korlátozására, mint Copy, Cut, Paste, Print Screen. Ezek közül érdemes kiemelni a Print Screen funkciót, amely lehetővé tenné bizalmas adat képpé konvertálását és a biztonsági körből való kiemelését. DLP alkalmazásával ez is megakadályozható.

7. Ríportkészítés

A DLP-kimutatások készítésének több célja is lehet. Kimutatásokat lehet generálni arról, hogy kik és milyen adatokon próbáltak nem engedélyezett tevékenységeket végezni, mely védett adatok vannak éppen használatban, illetve mozgásban.

8. Automatikus értesítések

A DLP-rendszerek által biztosított szolgáltatások egyike a riasztási lehetőségek beállítása. Ennek célja, hogy a kiemelten kezelendő események bekövetkezésekor, mint például kritikus adatokkal való visszaélés kísérlete, vagy egy felhasználó által indított nagyszámú próbálkozás, az illetékes személyek értesítést kapjanak.



Kádár Sándor

üzletágvezető
Synergon
Rendszerintegrátor

Többrétegű megelőzés

A Symantec biztonsági termékeinek fejlesztése során arra törekszik, hogy a megfelelő védelem mellett a lehető leghatékonyabb módon tegye elérhetővé az üzleti folyamatokat elősegítő, legkorszerűbb technológiákat.

Egyre gyakrabban megfigyelhető a vállalati felhasználók körében, hogy az adatokat fenyegető mind több kártékony program és támadás miatt korlátozzák az informatikai erőforrásaikhoz való hozzáférést. Mindez kiterjedhet például az internetes kapcsolatokra, az USB-s adattárolók használatára is. Napjaink üzleti folyamatainak hatékonysága azonban sokszor mobilitást és szabadságot követel meg, így az adatbiztonsági okokból meghozott védelmi intézkedések egyes esetekben hátrányosan érinthetik a vállalatokat és a felhasználókat. Ezért a Symantec biztonsági termékeinek fejlesztése során arra törekszik, hogy a megfelelő védelem mellett a lehető leghatékonyabb módon tegye elérhetővé az üzleti folyamatokat elősegítő, legkorszerűbb technológiákat.

A Symantec szerint az adatszivárgások megelőzése érdekében három kérdésre kell megadni a választ: Hol vannak az adatok? Hogyan használják fel az adatokat? Miként lehet megakadályozni az információk kiszivárgását? E kérdések megválaszolásában a Symantec DLP-

megoldása nyújt segítséget, amely teljes körű biztonsági stratégia részét képezi, és többrétegű védelem megvalósítását teszi lehetővé. Alapvetően három fontos területre koncentrálnak: végpontok, tárolók és hálózatok. E három szinten képes a lehető legkorszerűbb technológiák alkalmazásával feltérképezni a bizalmas adatokat, valamint folyamatosan monitorozni, illetve védeni azokat. A Symantec DLP a hálózatok esetében az adatmozgások mélyreható figyelésével is segíti a jogosulatlan információáramlás kiszűrését. A tárolók védelme pedig nem csak az adathordozókra, NAS-eszközökre stb. korlátozódik, ugyanis a biztonsági cég ebből a szempontból tárolónak tekinti többek között az Outlookhoz tartozó PST-fájlokat és a SharePoint portálszervereket is. Mivel a Symantec DLP-megoldása egységes platformot képez, ezért az üzemeltetése egyetlen konzolról elvégezhető, és az incidenskezelés központosítása is könnyedén megvalósítható.

További információkat a Symantec első magyarországi akkreditált DLP-specialista partnerétől, a Compliance Data Systems Kft.-től kaphat, ahol a Symantec által vezetett biztonsági felmérést is igényelhet. Ennek révén az adatszivárgással kapcsolatos fenyegetettség mérésének folyamatáról és eredményeiről tájékozódhat.



A SYMANTEC

Tudta-e Ön, hogy

- 400 emailből legalább 1 tartalmaz bizalmas információt
- 50 hálózati fájlból legalább 1 tartalmaz titkos adatot
- 2 USB-ből legalább 1 tartalmaz üzletileg kritikus állományokat
- 5 vállalatból 4-nél már fértek hozzá illetéktelenek bizalmas adatokhoz egy laptop elvesztésekor


Tartsa bizalmas adatait biztonságban!

Amennyiben további információra van szüksége, kérjük forduljon bizalommal a Symantec első magyarországi akkreditált DLP specialista partneréhez, a Compliance Data Systems Kft.-hez.

www.cdsys.hu • +36-1-475-1226

Egerszegi Krisztián • krisztian.egerszegi@cdsys.hu

MEGAKADÁLYOZZA AZ ADATVESZTÉST

Confidence in a connected world.  symantec.

Az adatszivárgás megelőzése

Minden cégnél fennáll annak a kockázata, hogy érzékeny üzleti, saját tulajdonú képező információk ellenőrizhetetlen csatornákon keresztül elhagyják az informatikai rendszert. E káros adatmozgás miatt keletkezett veszteség dollármilliárdokra tehető évente. A károk megelőzése a szervezetektől egyre nagyobb erőfeszítést igényel, hiszen egyik oldalról folyamatosan nő az adatvesztés kockázatát hordozó csatornák száma, míg a másik oldalról a törvények, előírások egyre szigorúbban szabályozzák az adatvédelmet.

A tipikus hálózatbiztonsági eszközök megfelelő védelmet nyújtanak külső támadások ellen, de általában nem képesek meggátolni a belső károkozást, adatlopási és -másolási kísérleteket. Ezért a cégeknek jól menedzselhető, minden adatforgalom ellenőrzésére alkalmas, kimutatások készítését lehetővé tevő rendszerre van szükségük.

A McAfee DLP- (Data Loss Prevention) megoldása pontosan ezen igények és elvárások alapján készült. A már létező védelmi termékek mellett, azok kiegészítéseként védi a vállalatok számára értékes

adatokat, valamint kontrollálja a hozzáférést. A McAfee DLP – átfogó iparági megoldás rosszindulatú vagy véletlenszerű támadások következtében történő adatvesztések megelőzésére. A fizikai, hálózati, alkalmazás és felhasználói szinten is bevezethető DLP-t a McAfee – a piacon egyedülállóként – egy teljes kockázatkezelési portfólió részeként kínálja. Azoknak a cégeknek, amelyeknek nem szükséges a teljes funkcionalitás, lehetőségük van a McAfee Device Control termék megvásárlására – ez „csak” a külső eszközök védelmét, felügyeletét valósítja meg.

Ahhoz, hogy egy DLP-rendszer képes legyen megfelelni az elvárásoknak, gondos és szakszerű tervező, implementáló, illetve üzemeltető tevékenységekre van szükség. A McAfee esetében azonban jól átgondolt metodika húzódik meg a termékek mögött, amelynek révén követhetővé, átláthatóvá válik az adatszivárgás megelőzése. Ez a metodika a stratégiákészítésből és a tervezésből indul ki, majd egy gondosan kidolgozott rendszerterv alapján bevezetési és üzemeltetési folyamatot ír le. Végül, de nem utolsósorban az optimalizálásra, auditálásra is kitér.

Költséghatékony biztonság

Ajelenlegi gazdasági helyzet a vállalatok és intézmények többségét költségeik csökkentésére ösztönözi. Ezért a hatékonyságuk növelését, versenyképességük megőrzését célul tűző szervezetek a nagy informatikai költsékek helyett a költséghatékony, hamar megtérülő projekteket részesítik előnyben.

A NetLock Kft., Magyarország vezető hitelesítésszolgáltatója szerint az elektronikus számlázás lehetséges választ ad a gazdasági recesszió kihívásaira. Nem véletlen, hogy a nagy számlakibocsátók – például gázszolgáltatók, kozmetikai termékeket forgalmazók, logisztikai cégek, bevásárlóközpontok – közül egyre többen döntenek az elektronikus számlázás bevezetése mellett. Az elektronikus számlázás az adóalanyi kör által európai uniós csatlakozásunk napjától, azaz 2004. május 1-jétől alkalmazható hazánkban, és a pénzügyminiszter ugyanezen a napon hatályba lépett 20/2004. (IV.21.) PM-rendelete tette lehetővé. Az elmúlt években történt további szabályozásoknak köszönhetően ma már minden jogi feltétel adott széles körű elterjedéséhez, a hazai vállalatok nagy része pedig technológiai és gaz-

dasági szempontból is felkészültek tekinthető az átállásra. Jelenleg a 2008. január 1-jétől hatályos – többször módosított – áfatörvény határozza meg az elektronikus számlák kibocsátásának és tárolásának részletszabályait. Az áfatörvény szerint az elektronikus számlát legalább fokozott biztonságú elektronikus aláírással és minősített szolgáltató által kiadott időbélyegzővel kell ellátni, illetve hitelesíteni.

– Az elektronikus számlázás mellett, hogy elősegíti a számlázással járó költségek csökkentését, rendkívül biztonságos ügyintézkést tesz lehetővé – mondta *Rózsahegy Zsolt*, a NetLock Kft. ügyvezető igazgatója. – Az elektronikus aláírás és időbélyegző alkalmazása szavatolja a számlabizonylatok hitelességét, kibocsátásuk időpontját és kibocsátójuk azonosíthatóságát, valamint a számla eredeti tartalmának megőrzését. Ezáltal biztonságos megoldást jelent a különböző visszaélések, adócsalások visszaszorítására, mivel itt valósul meg egyidejűleg az információ hitelessége, a számlák tartalmának sértetlensége és a számla kibocsátója is bármikor azonosítható – tette hozzá *Rózsahegy Zsolt*.

A LEGÚJABB BIZTONSÁGI RÉSZ: AZ OTTHONI TÚLÓRA



A belső biztonsági rések ugyanolyan komoly veszélyt jelentenek, mint a külső támadások. Egy alkalmazott bizalmas információkat küldhet szét e-mailen, akár véletlenül is, míg egy másik vállalati titkot lophat el egy egyszerű USB-meghajtón. Bármelyik esemény következik is be, ha bizalmas adatok vesznek el, a vállalat vagyona, hírneve, vagy más fontos tulajdona veszélybe kerül. A McAfee Data Loss Prevention megelőzi a bizalmas információk kiszivárgását.

A McAfee Képviseleti Iroda elérhetőségei:

+36 30 9679 040 Arpad_Toth@McAfee.com

+36 20 9711 320 Tamas_Barna@McAfee.com

www.mcafee.com

McAfee

Csökkentse számlázási költségeit!



nyomtatás



papír és tárolás



postázás

Vezessen be **NETLOCK eSzámlázást**,
eBizonylatmegőrzést, **eArchiválást**

költségkímélő



hatékony



gyors

információ: **06 40 22 55 22** | info@netlock.hu
web: www.netlock.hu/edoc.html

BalaBit blogfolyam – naplózásban otthon vagyunk

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



SCB 2.0 konyhanyelven

Egy új termék bevezetése a piacra mindig rengeteg munkát jelet, de egy új termék kategória bevezetése még ennél is jóval többet. A kreatív tervezést ugyanis nem lehet egy az egyben megfeleltetni a munkavégzéssel. A Shell Control Box három évvel ezelőtti megjelenése olyan szolgáltatásokat hozott a nagyvállalatok számára, amire már egy ideje nagy szükségük volt, de általában ők maguk sem voltak tudatában eme igényüknek. És hát, őszintén bevallhatjuk, a zseniális :-)) ötleten kívül (mármint az adminisztratív forgalmak rendszergazdától független hálózati eszközzel való elmentése és visszajátszása) nekünk sem volt elképzelésünk, hogy pontosan mire és hogyan fogják majd használni ezt az eszközt.

Az elmúlt három év (és mintegy félmilliárd forintnyi forgalom) azonban alkalmas volt arra, hogy megismerjük az SCB felhasználóit, akik többnyire a legnagyobb méretű szervezetek közül kerülnek ki. A tőlük érkezett visszajelzések sokat segítettek az SCB 2.0 fejlesztési roadmapjének összeállításában, de nem hanyagolhatjuk el néhány kollégánk látónoki képességét sem.

Ha megnézzük, milyen újdonságokat hozott a 2.0, akkor a kiforrottabb kezelőfelületen kívül olyan nagyvállalati igényeket látunk, amiket nehéz lett volna innét Magyarországról előre megjósolni.

A legtöbb újdonság az autentikációval kapcsolatos. A felhasználónevek mappingje, valamint a publikus kulcsok és tanúsítványok keybridgeelése olyan varázslatok, amik többnyire csak erősen szegmentált, kellően túlbonyolítottan és bürokratikus működő szervezetekben indítják meg a nyálelválasztást. Sokkal alapvetőbb igény az LDAP és RADIUS szerverekhez történő autentikáció, melynek nem megléte valóban komoly hiányosság volt eddig. Az outband autentikáció lehetősége az átmenő kapcsolatok számára pedig kimondottan jól tesz egy biztonsági eszköz megítélésének, így ezt is belepakoltuk az új ficsőrök közé.

Nem szorosan tartozik ide, de az auditált kapcsolatok 4-eyes autorizálása és valós idejű monitorozása az a szolgáltatás, amiért a világ legbiztonságosabb hálózatainak biztonsági felelősei is megnyalják majd mind a tíz ujjukat. Ezt kezdetleges módon eddig is támogattuk, de az új verzióban lett olyan ez a funkció, ahogy eredetileg is elképzeltük.

Nagy test nagy élvezet, nagy szervezet sok papírmunka. Ha egy vállalat tetemes összeget áldoz egy biztonsági eszközre, joggal várhatja el, hogy az eredményeket produkálja, vagyis évi sok ezer oldalnyi jelentést okádjon ki magából. Ezen a téren is nagyot fejlődött a termék, hiszen a jól testre szabható riportok megdolgoznak a pénzükért. Mellesleg, a kiváló indexelési és a parancsszintű keresési lehetőség a biztonsági funkciókhoz is erőteljesen hozzájárul.

Utóbbi erősítését szolgálja az is, hogy kvázi tűzfalként funkcionálva a titkosított forgalomból kinyert nyers forgalmat az SCB 2.0 képes IDS és DLP rendszerek számára továbbítani, olyan hálózati forgalomra is kiterjesztve azok fenhatóságát, melyeket önmagukban nem lennének képesek monitorozni.

www.balabit.hu/blog/



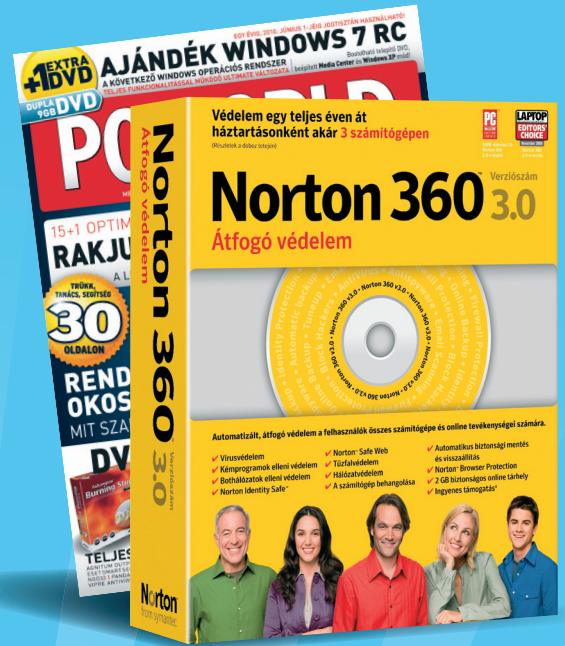
A rendszergazdai aktivitás ellenőrzése elviselhető!

A felmérés szerint az adminisztrátorok 74% tudja hogyan lehet a vállalat érzékeny adatait a védelmi rendszer kijátszásával elérni (Lásd a felmérés 2. ábráját). Míg 35% be is vallja, hogy volt már ilyenre példa (1. ábra). Érdekes elgondolkodni azon, hogy a különbség (39%) vajon ilyen becsületes, vagy "ügyesen" töltötte ki a tesztet?

Naplózni csak pontosan szépen

Amikor a nyolcvanas évek elején Eric Allman a Sendmail projekt keretében megalkotta a syslog protokollt, és ezzel tulajdonképp feltalálta a naplózást, valószínűleg nem sejtette, hogy pár évtized múlva a központi naplózó szerverek már napi több gigabájt logüzenetet fogadnak majd a vállalati hálózatokból. (Akkoriban a merevlemezek mérete a néhány megabájt nál tartott.)

**FELHŐTLEN
BIZTONSÁG**
a család összes gépére!



TELJES KÖRŰ BIZTONSÁG A CSALÁDNAK*
Egy 21 500 Ft értékű Norton 360 3.0-s biztonsági csomaggal
ajándékozunk meg, ha most fizetsz elő
a DVD-melléklettel megjelenő PC World magazinra.**



*A Norton 360 3.0, 3 gépre telepíthető – többek közt vírusirtót, hálózati védelmet, automatikus biztonsági mentést és visszaállítást, kémprogramok elleni védelmet, tűzfalat és böngészővédelmet foglal magába.

**Az előfizetői akció csak a DVD-melléklettel megjelenő teljes árú PC World éves előfizetésre, a készlet erejéig, 2009. augusztus 21-ig érvényes. Az akció az előfizetői rendszerünkben 6 hónapra visszamenőleg nem nyilvántartott vagy új előfizetőkre érvényes, akik közvetlenül kiadónknál fizetnek elő 15 960 forintért a magazinra. Minden jog fenntartva. Megrendelhető: terjesztes@idg.hu [Kérjük, hogy számlázási és kézbesítési címeden kívül telefonszámod is add meg a rendelésnél. Az ajándék szoftver kiadónkban vehető át, személyesen.]

PC WORLD