

GREEN IT

Ma már nem szólam: a környezetterhelés csökkentése megtakarításokat hozhat a cégeknek IT-rendszereik üzemeltetésében. **20. oldal**



TANÁCSSTALAN LINUX

A Linux-tábor a netbookok elterjedésétől remélte az áttörést, de ez nem valósult meg, így maradt a Windows dominanciája. **11. oldal**

**395
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. AUGUSZTUS 11. • XL. ÉVFOLYAM 32-33. SZÁM



COMPUTERWORLD

Olcsóbban, kisebb kockázattal

Az idei évben szinte nincs olyan szervezet, amely ne lett volna kénytelen csökkenteni informatikai költségvetését a gazdasági válság miatt. Az informatikai költségvetések visszafogása ellenére az IT-outsourcing piaca várhatóan mégis bővülni fog, mivel az üzleti döntéshozók egyre kevésbé félnek attól, hogy az informatika kiszervezésével kisebb kontrollt gyakorolhatnak üzleti folyamataik felett.

Összeállításunk a 8-10. oldalon



9 770587 1151006 09033

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 árak 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.

A képzésről további információ és jelentkezés:
www.itfactory.hu/youtube

Ősszel is IT Factory!

Szeptembertől újabb képzéseket indítunk. Ismét lesz Hálózatbiztonság, rendszergazdai újdonságként Linux, fejlesztőknek pedig ASP .NET és ingyenes C# felkészítővel WPF.

További információ:
www.itfactory.hu/osz

ITfactory
TANULJ MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory
kitalálója és elindítója
Médiatámogatók

NETACADEMIA
A LEGJOBBAKAT TANÍTJUK

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.
- 06 VAN JÖVŐJE A VEZETÉKES TELEFÓNIAKNAK**
A német Gigaset két új telefon dobott piacra, a C590-et, illetve ennek üzenetrögzítős változatát, a C595-öt.
- 06 INTEL CLASSMATE MAGYARORSZÁGON**
- 06 HEFOP 3.1.3/B PÁLYAZAT**
- 07 ÚJ MAGYARORSZÁGI SZOLGÁLTATÓKÖZPONT**
A közelmúltban adták át az IT Services Hungary Kft. új, 1300 fő befogadására képes 10 ezer négyzetméteres debreceni irodaházát.
- 07 AZ EU ÉS AZ ORACLE-SUN HÁZASSÁG**

FÓKUSZ

08 OUTSOURCING: ALACSONYABB KÖLTSÉG, KISEBB KOCKÁZATTAL?

Szinte nincs olyan szervezet, amely ne lett volna kénytelen csökkenteni informatikai büdzsáját. Ennek ellenére az IT-outsourcing piac várhatóan mégis bővülni fog.

09 ÚJ MODELLEK, ÚJ TAKTIKÁK

ÜZLET

11 A TANÁCSSTALAN LINUX

Áttörést remélt a Linux-tábor a netbookoktól.

13 SOK IT-SZOLGÁLTATÓ MOST ÉLI FEL TARTALÉKAIT

A legoptimistább forgatókönyvek szerint is 2010 közepén indulhat meg ismét a fellendülés.

14 EU-TÜKÖR

TECHNOLÓGIA

15 OKOSTELEFON-ELŐREJELZÉS**16 SZŰKÜLT A HAZAI MOBILPIAC****17 VEZETÉKKEL ÉS VEZETÉK NÉLKÜL**

A D-Link hagyományos termékvonala új képviselője a DIR-825 router. Ránézésre olyan szappantartó, mint a többi router, de ha kicsit jobban megvizsgáljuk, akkor látjuk, hogy a magasabb ár nagyobb tudást takar.

18 HAZAI PIAC

Netgear ProSafe VPN Firewall FVX538, valamint Acer Veriton Z280G

GREEN IT

20 INFORMATIKA – ZÖLDBEN

Mára eljutottunk oda, hogy a természet védelme nemcsak pár hóbortos alak hobbiája, hanem mindenki tud tenni érte. Az informatika gyártói és felhasználói is.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY

Szemes Balázs: Tartós fogyasztási cikkek hozzáadott szoftverrel – Mivé lesznek megszokott műszaki dolgaink, tartós fogyasztási cikkeink, ha számítógépes program kerül beléjük?

06 HÍRMOZAIK

Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Felvásárolja az IBM az SPSS-t

Az IBM 1,2 milliárd dollárért vásárolja meg a chicagói központú SPSS analitikai szoftverszállítót. A rivális SAS nem aggódik az ügylet miatt.
computerworld.hu/ibm-spss-fuzio



Termőre fordulnak az SAP leépítései

Az SAP második negyedéves bevételei visszaestek az előző év megfelelő időszakához viszonyítva, mégis nyereséggel zárt, az átszervezések és elbocsátások miatt.
computerworld.hu/sap-leepites

A Yahoo-nak annyi!?

Eltűnik vagy felvásárolják? Az elemzők szerint egyelőre nem lehet tudni, hogy mi lesz a Yahoo sorsa a Microsofttal kötött 10 éves megállapodást követően.
computerworld.hu/yahoo-fin

Tizedével kevesebb mobil

A második naptári negyedév végén 10,8 százalékkal kevesebb mobiltelefont szállítottak a nagy gyártók, mint egy évvel korábban, ám most kedvezőbbek az eredmények.
computerworld.hu/mobil-hossz

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
Felélő 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 – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes	Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Lapszerkesztő	Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő	Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Olvasószerkesztő, korrektor	Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak	Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu Kis Endre – ekis@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 hátterét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net
Tipográfia	
	Berényi István – iberenyi@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu
Hirdetésfelvétel	
Hirdetési igazgató	Melovics Csaba – csmelovics@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

Lapreferens	Rodríguez Nelsonné – iredro@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	
PR-munkatárs	Kovács Judit – jkovacs@idg.hu
Konferencia	
Rendezvényszervező	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, táblázat 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 szakszolgálatok 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>



Szemes Balázs

blogger

Tartós fogyasztási cikkek, hozzáadott szoftverrel

Eredetileg „Hogyan lettem kiberbűnöző?” lett volna az írás címe, de igazából a rövid személyes élmény csak apropóul szolgál a következő kérdéshez: mivé lesznek megszokott műszaki dolgaink, tartós fogyasztási cikkeink, ha számítógépes program kerül beléjük?

A sztori a következő: körülbelül 8 éve vagyok a legjobb minőséget kínáló mobilszolgáltató ügyfele, azóta egy Siemens C35i telefont használtam. Lehetett rajta telefonálni, SMS-t küldeni és fogadni. Pont ennyi funkció kell a mobilból nekem – hiszen sem a készülékek konvergenciájában, sem a mobilforradalomban nem hiszek, illetve legalábbis személy szerint ezeket köszönettel kihagynám. A telefon azonban kezdett meghalni, illetve kikapcsolgatni önmagától. Rendben, értem a jelzést, csere.

Kinéztem egy nem túl drága telót, megvettem, a futár meg kihozta, *so far so good*. Igen ám, de nem tetszettek rajta az ikonok – egy Motorola V8-asról van szó –, cserébe a témákat nem lehet lecserélni rajta, plusz van egy teljesen felesleges ikon a főmenüben, köszönhetően annak, hogy a szolgáltató rátette a két aposztrófot is tartalmazó internetszolgáltatásának az ikonját, amelyet én viszont nem vettem a telefonhoz.

Így hát az első adandó alkalommal lecseréltem a firmware-t rajta, mert az egyébként is Linux-alapú telóra való, a modderek csináltak néhány jó pluszfunkciót tartalmazó firmware-t (például amellyel a teljes könyvtárstruktúrához hozzá lehet férni). Egyébként többet is csináltak, egész kis modding közösség alakult ki körülötte. A cserével persze ugrott a garancia – nyilván –, meg le-töltöttem még az eredeti firmware-t netről, hogy meglegyen, ha esetleg valami baj történik vele.

Talán lehet látni, hogy mire akarok kilyukadni: ez a telefon – de igazából lehetett volna gépkocsi is a példában vagy Tivo, de egy sor bármilyen más is –, már nem egy fizi-

kailag összeforrasztott valami, hanem dinamikus módosítási lehetőségeket is magában rejtő számítógép. Amit viszont a szolgáltató/gyártó nem használ ki, sőt egészen nevetésig kis apróságokban is ott igyekszik keresztbe tenni a felhasználónak, ahol tud. Jogi értelemben meg megkapjuk mindkét történet legrosszabb oldalát: a szoftver megváltoztatása a garanciát is érinti, még ha esetleg a fellépő hiba teljes mértékben fizikai is (persze adott esetben lehet futni ilyenkor még pár kört), illetve a gyártó erősen igyekszik korlátozni a személyes butyko-

Sokan vádolják hasonlókkal a Google-t. Csakhogy a Google helyett található alternatíva, még ha nem is egyszerűen. Ráadásul a nyitott hálózat miatt a cég nem nagyon engedheti meg magának a felhasználókkal szembeni komoly fellépést, és az eddigi tapasztalatok szerint nem is teszi. A mobilszolgáltatók ellenben többé-kevésbé urai a saját hálózatuknak, ahogy a kábel-szolgáltatók is, és hasonló helyzetben vannak a gépkocsigyártók is az autókba szerelt számítógépek esetében (ezekkel kapcsolatban az Egyesült Államok Kongresszusa épp egy törvényjavaslatot tárgyal), de szép példa le-

ság ennek alapján már nem is fogadja el egy bizonyos típus adatait bizonyítékként, és ezt a döntését a fellebbviteli bíróság is megerősítette.

Úgy gondolom, legfőbb ideje lenne elkezdni gondolkodni és beszélni erről a fogyasztóvédelmi, versenyjogi és számos más területet érintő kérdéssről, mert napról napra újabb eszközök feletti ellenőrzés csúszik ki a használóik kezéből, hogy egy kontroll nélküli távoli cég utólag belepiskáljon ismeretlen módon, és az egészet a szerzői jogra meg a szerzői jogot védő biztonsági intézkedésekre való hivatkozással lenyelesse.

A kérdés végül is az, hogy megismétlődik-e a PC sikertörténete...

lész és megismerhetőség lehetőségeit. Ez utóbbira talán az autókba épített vezérlő számítógép a legjobb példa: csak a szakszervíz kapja meg a szükséges kódokat, korlátozva ezzel a versenyt például az autószerelők piacán. A Tivo esetében már arra is volt példa, hogy egy szoftverfrissítés csökkentette a készülék funkcióit. Ilyenkor azért megszólal az emberben Zittrain és Stallman.

Ez a struktúra nem szolgálja a fogyasztók érdekeinek az érvényesülését. Az ún. *tethered* eszközök (azaz amikor valamilyen központi kapcsolat miatt bele lehet nyúlni kívülről egy eszközbe) esetében semmilyen funkcionális garanciával nem rendelkezik a felhasználó, és egyre kevésbé lesz ura az általa használt eszközöknek.

hetne az is, amikor a Diebold megakadályozta, hogy független szakértők megvizsgálják a szavazógépek kódját annak ellenére, hogy elég sok hibára fény derült.

Személyes kedvencem azonban mégis az az eset, amikor az egyik amerikai bíróság egy alkoholszonda gyártóját felszólította a kód kiadására, de az megtagadta. Azaz voltaképpen senki nem tudja, hogy mi alapján dobja ki a szoftvert használó eszköz az értéket az ember véralkoholszintjére, miáltal sérül a hézagmentes bizonyítás követelménye. Ebben az esetben persze a rendőrség szembesül azzal, hogy van egy eszköze, amelyről igazából nem tudni, mit csinál, később pedig ebből lesz bizonyíték. Egy másik amerikai bíró-

Komoly érv van a mellett, hogy csak megismerhető forráskódú eszközöket használjunk, amennyiben azokat távolról is lehet vezérelni. Ha valaki belenyúl egy androidos telefonba, még mindig lecserélhető a firmware, mint ahogy az én telefonomnál is megoldható volt a dolog.

Mert a kérdés végül is az, hogy megismétlődik-e a PC-k sikertörténete, a hardver és a szoftver szétválása, a felhasználó rendelkezésének megszilárdulása, vagy fizikai eszközeink is bizonytalan, kiszámíthatatlan szolgáltatással válnak. Persze ez utóbbi helyzet kényelmes volna a „buta csővé” válástól tartó szolgáltatók és az eszközök korlátozottságából extraprofitra szert tevő szerviz- és más hálózatok számára.

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Beck György és Juhász Lajos reflektál a közelmúlt fontosabb híreire, eseményeire. [Összeállította: Barabás Balázs]

E heti összeállításunkból kiderül, hogy milyen trendek hatnak jelenleg a távközlési piacra, és szükségszerű-e az elbocsátások, ha egy cég az informatikai tevékenységek kihelyezéséről dönt.

Tizedével kevesebb mobil a második negyedévben

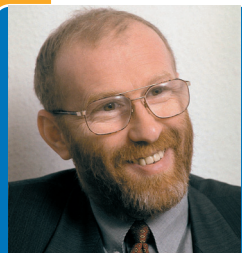
A második negyedév végén 10,8 százalékkal kevesebb mobiltelefon szállítottak a nagy gyártók, mint egy évvel korábban, ám az előző negyedévnél kedvezőbbek az eredmények.

<http://computerworld.hu/tizedevel-kevesebb-mobil-a-masodik-negyedevben.html>

BECK GYÖRGY VEZÉRIGAZGATÓ, VODAFONE MAGYARORSZÁG

A Vodafone július végén publikált negyedéves eredményei jól kifejezik azt a helyzetet, amelyben a mobil távközlési ágazat van: az árbevétel csökkent, mivel

az ügyfeleink kevesebbet utaznak külföldre, a családok a gazdasági válság következtében igyekeznek optimalizálni költségeiket és a cégek tudatosan lefaragják a költségeket. Így hát nem meglepő az sem, hogy világszerte csökkent a kereslet a mobilkészülékek iránt.

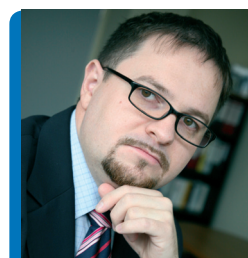


Beck György

vezérigazgató
Vodafone
Magyarország

Csakúgy, mint az IDC által nyilvánosságra hozott készülékértékesítési adatokban, a Vodafone eredményeiben is jelentős regionális különbségeket lehet tapasztalni, és azt mindenképpen pozitívként értékeljük, hogy Magyarország mindkét tekintetben a jól teljesítők közé tartozik. Ez azonban nem szabad, hogy kényelmessé tegyen bennünket.

Az új készülékek értékesítésének felfutása pozitív jel, de önmagában nem elégséges ahhoz, hogy az ágazat és azon belül a Vodafone erősen kerüljön ki a válságból. Éppen ezért mind globális, mind pedig helyi szinten az eddiginél is tudatosabban helyeztük a középpontba az ügyfeleket, magasabb technikai színvonalat, egyszerűbb és több hozzáadott értéket képviselő szolgáltatást kínálva nekik.



Juhász Lajos
vezérigazgató
Navigator
Informatika Zrt.

A rendszeradminisztrátorok megbecsülésének napja

A System Administrator Appreciation Day célja, hogy elismerjük mindazok érdemeit, akiken az egész cég működése múlik.

<http://computerworld.hu/a-rendszeradminisztratorok-megbecsulesenek-napja.html>

JUHÁSZ LAJOS VEZÉRIGAZGATÓ, NAVIGATOR INFORMATIKA ZRT.

Meglepődtem azon, hogy van egy ilyen ünnepünk, és már tíz éve...

Valóban, számos esetben a rendszeradminisztrátorok nyújtanak segítséget a felhasználóknak akár a legapróbb problémákat illetően is, ám nem feltétlenül értek egyet azzal az állítással, hogy az egész cég működése rajtuk múlik.

Egy informatikai rendszer IT-outsourcing szolgáltatás keretében külső cégen keresztül is bérelhető és üzemeltethető, így nem minden esetben van szükség a cégen belüli rendszergazdára.

Nagyon fontos azonban, ha egy vállalat – például költséghatékonysági okokból – az informatikai rendszer kihelyezése mellett dönt, a szolgáltató cég szerződésben foglalkoztatási garanciát vállaljon az informatikai személyzet átvételére. Cégünk például a korábbi informatikai alkalmazottak átlagosan 70 százalékát foglalkoztatja tovább, egy-két éves foglalkoztatási garanciát nyújtó szerződés keretében, így a belső informatikus nem válik munkanélkülivé.

Véleményem szerint ez a folyamat is része a rendszeradminisztrátorok megbecsülésének.

Felére apadt a Cisco profitja

Samu József ■ A Cisco Systems közzétette negyedik negyedéves eredményeit. Mint szinte az összes komoly informatikai céget, a Ciscót is érzékenyen érinti a globális recesszió. A cég profitja az egy évvel korábbi időszakhoz viszonyítva óriásit, 46 százalékot esett (1,1 milliárd amerikai dollárra), miközben az árbevétel „mindössze 18 százalékkal csökkent (8,5 milliárd dollárra). Ennek ellenére *John Chambers*, a cég elnök-vezérigazgatója igencsak optimista, mert szerinte a szezonális trendek kezdenek visszatérni a normális állapothoz, és az előrejelzési számok pozitívnak tűnnek. A vállalat szeretné az adatközpon-

tok területén szélesíteni a versenyt a HP-val és az IBM-mel szemben úgy, hogy új modelleket vezet be a „minden egyben”, UCS (Unified Computing Systems) kínálatában a következő pár hónap során.

Az elnök-vezérigazgató és más Cisco-tisztviselők azt tapasztalják, hogy a vállalkozások IT-költségei ugyan nem mutatnak gyors növekedést, ám találhatók pozitív jelek. Különösen, ha a néhány hónappal korábbi számokhoz hasonlítják a megrendeléseket, amikor a globális recesszió leginkább éreztette hatását. Chambers úgy fogalmazott: „Ha ez így folytatódik, akkor elmondhatjuk, hogy

a fordulópont a negyedik negyedévben volt.” Az optimista hangulatot az is erősítheti, hogy piaci elemzők az egyszerű tételek nélküli részvényenkénti eredményt 29 centre várták, ám az a most kiadott számok alapján 31 cent lett. Százalékban kifejezve ez komolyan tekinthető, pozitív eltérés.

Mindezek ellenére a következő pénzügyi negyedévre, a tavalyi adatokhoz képest az eladások 15-17 százalékos csökkenésére számítanak. A Cisco a legtöbb régióban az összes üz-



John Chambers

elnök-vezérigazgató
Cisco

leti területen csökkenést volt kénytelen elkönyvelni. Egyedüli kivétel a szolgáltatások területe, amely üzletág mind negyedéves, mind éves összehasonlításban minimális növekedést volt képes felmutatni.

Az elmúlt időszakban az egyik legfontosabb lépés a cég számára a költségek csökkentése volt. A Cisco 1,5 milliárd dolláros költségcsökkentést tervezett a negyedik negyedévben, amit sikerült túlteljesíteni, többek között elbocsátások árán.

Bővíti portfólióját a Vatera tulajdonosa

Computerworld.hu ■ Többségi tulajdont szerzett az Árukereső vásárlási tanácsadó portálban a dél-afrikai Naspers. A megállapodás értelmében a portál a Naspers közép-európai csoportjához, az Allegróhoz kerül a TeszVesz és a Vatera mellé.

Az ár-összehasonlító Árukereső 2004-ben alakult. A portált üzemeltető cég a határokon kívül (Romániá-

ban, Bulgáriában, Csehországban, Törökországban és Portugáliában) is működött hasonló oldalakat, látogatóinak száma a hat országban havi szinten elérte a 3,5 millió főt, árbevétele 2008-ban 140 millió forint volt. Az Árukereső szolgáltatása – webes kereskedő partnerei segítségével – azt célozza, hogy a látogatók megtalálják az online kapható termékek közül a legkedvezőbb árú;

a regisztrált webshopok mellett a felhasználók egymással is megoszthatják tapasztalataikat.

Az Allegra a mostani megállapodás értelmében 75 százalékos tulajdonrészt szerzett a regionális elérésű Árukeresőben. A lengyelországi központból irányított csoport portfóliójában több régióbeli ár-összehasonlító és aukciós site található, köztük a magyar Vatera és

TeszVesz. – Az Allegra nemzetközi tapasztalatai és tőkeerős háttere garanciát jelentenek az Árukereső további fejlesztésére. Jelenleg is folynak tárgyalások arról, hogy a szomszédos országokban már bizonyított, jól működő megoldások közül melyiket honosítsuk meg itthon is – mondta *Leskó Norbert*, az árukereső.hu Kft. ügyvezetője, hozzátéve: abban már most megállapodtak az új tulajdonossal, hogy az e-vásárlási kalauz neve és karaktere változatlan marad.

HÍRMOZAIK

Patchek és vírusok

A Shavlik és a Sunbelt tavasszal aláírt megállapodásának köszönhetően a Shavlik NetChk Protect patchmenedzsment szoftverének új, 7.0-s verziójába integrálták a Sunbelt Vipre kártevőkeresőt. A Shavlik NetChk Protect automatizálja a különböző szoftverek (pl. Adobe, Firefox, Skype, Java, Windows 2000, Office 2000, Exchange Server 2000 stb.) kritikus biztonsági javításainak kezelését egyetlen, könnyen használható konzol segítségével. A támogatott alkalmazások köre folyamatosan bővül. Mivel a Shavlik vezetése felismerte, hogy a vállalati IT-erőforrásokat mind nagyobb mértékben foglalják le a különböző biztonsági szoftverek, ezért a biztonsági rések lezárására szolgáló technológiájukat egy könnyű súlyú, mégis hatékony és gyors kártevőkeresővel érdemes kiegészíteni, amelyre a Sunbelt Vipre-t választották.

Elismerés az XAPT-nak

Közép-kelet-európai partnercégei közül a tavalyi után idén ismét az XAPT-ot választotta a 2009-es Év Partnerének a Microsoft. A díjat a 2009. július 13–16. között New Orleansban megrendezett partnerkonferencián a Microsoft Dynamics vállalatirányítási rendszerek forgalmazása kategóriában a disztribúció és nagykereskedelelem területén elért eredményeiért kapta az XAPT Hungary Kft., amely az említett vállalatirányítási rendszerek hazai piacvezető szállítója..

Az SAP második negyedéve

1,95 milliárd euró volt az SAP AG szoftvereladásból, valamint a szoftverekkel kapcsolatos szolgáltatásokból származó árbevétele a második negyedévben. Ez 12 százalékos növekedést jelent az első negyedévhez képest, ám az eredmény még így is 5 százalékkal elmarad a tavalyi év hasonló időszakának bevételeitől. A szoftvereladásból származó árbevétel 543 millió euró volt, amely 40%-os csökkenést jelent a tavalyi év első negyedévéhez képest, és 29%-os növekedést az ez évi első negyedévhez képest. „Noha a működési környezet továbbra is nehéz, az év második fele jobban tervezhető. Szilárd üzleti modellünk lehetővé teszi, hogy továbbra is folytassuk az innovációt, mely jövőbeni növekedésünk alapja” – nyilatkozta az eredmények kapcsán *Leo Apotheker*, az SAP társ-vezérigazgatója.

Van jövője a vezetékes telefóniának

Barabás Balázs ■ Az Európában 50 százalékos piaci részesedéssel rendelkező német Gigaset két új telefont dobott piacra, a C590-et, illetve ennek üzenetrögzítő változatát, a C595-öt. A két drót nélküli telefonkészüléknek színes kijelzője van és 150 bejegyzés tárolására alkalmas. A bejegyzéseket VIP-listákba lehet csoportosítani, amelyekhez külön csengőhang és szín társítható. A készülékek 30 bejövő hívás tárolására alkalmasak, a hívás időpontjával együtt. A további funkciók között található a bébiórzó (helyiségfigyelés) és az ébresztőóra. A C595 üzenetrögzítője 45 perc üzenet tárolására képes, ezeket távolról is lehet hallgatni.

A cég korábban a Siemens otthoni és irodai kommunikáció üzletágának márkája volt, jelenleg a Siemensnek 19,8 százaléka van a Gigasetben, a többségi

tulajdonos az ARQUES Industries. A vállalat 69 országban van jelen, termékei többségét a németországi Bocholtban tervezik és gyártják. Ezek analóg, ISDN és VoIP készülékek (hangyomános és DECT-változatban), vezeték nélküli internettermékek és szoftvermegoldások. A Siemens 1993-ban jelentette meg első DECT telefonját.

Amíg az előző modellt otthoni és irodai használatra tervezték, a Gigaset E490-et kültéri környezetre, ami azt jelenti, hogy a készülék rázkódás-, por- és vízálló. A külső gumiborítású, a hívást a csengőhang mellett rezgés is jelzi. A mobilegységhez headset is csatlakoztatható, az akkumulátor 250 óra készenléti időt, illetve 12 óra beszélgetési időt biztosít. A bázishoz hat mobilegység csatlakoztatható. Csakúgy, mint a C590, az

E490-nek is van ökoüzemmódja, amivel csökkenthető a készülék sugárzása, illetve energiafelhasználása. Az E490 május óta kapható.

Eduard Schmidhofer, a Gigaset Communications Austria vezérigazgatója a termékek nyár közepi bemutatásakor elmondta: a piaci eredmények azt mutatják, hogy a mobil és a vezetékes telefónia egyaránt megmarad. A vezetékes technológia számára kulcskérdés, hogy a távközlési vállalatok milyen szolgáltatásokat fognak kínálni a kijelzővel rendelkező készülékekre (hírek, időjárás-jelentés stb.). A vásárlói preferenciák néha kiszámíthatatlannak, így például a Gigaset által az 50 év fölötti felhasználóknak fejlesztett készülék (nagy mobilegység nagy gombokkal, kevés funkcióval) a 30–40-es korosztályban is sikert aratott.

Intel Classmate Magyarországon

Samu József ■ Az Intel oktatási célú noteszgépét Közép-Kelet-Európában elsőként Magyarországon vezetik be: szeptemberben több mint három ezer Classmate PC-t telepítenek abba a mintegy száz hazai iskolába, amelyek a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség HEFOP 3.1.3/B pályázatán elnyerték az ehhez szükséges támogatást. Az Intel magyarországi partnere a projektben az Albacom Zrt. A két vállalat szerint ez hatalmas áttörés a magyar oktatásban, hiszen több mint száz intézmény kezdte a tanévet az oktatási célú noteszgéppel, és így nemzetközileg elfogadott oktatási platformot biztosít diákjainak. A Classmate PC a világ számos országában bizonyította már gyakorlati hasznát az oktatásban.

– Sok helyen felismerték a kormányzati vezetők, hogy sokkal többre van szükség, mint egyszerűen csak PC-vel ellátni a tanulókat. Egy ilyen programban a diákok életkorának megfelelő tartalmat kell a kor technológiai színvonalán nyújtani, nem megfélemlítve a tanári továbbképzésről és a nagy sebességű internet-hozzáféréstől, amelyek az alapokat adják a XXI. századi készségek fejlesztéséhez – mondta *Gacsai József*, az Intel Hungary üzletfejlesztési igazgatója.

Az Intel és a magyar kormány képviselői még 2007 végén írtak alá szándéknyilatkozatot arról, hogy az Intel World Ahead program egyes oktatási projekteit Magyarországon is kipróbálják. Hazánkban a program keretében a Classmate PC-t eddig két budapesti iskolában használták nagy sikerrel,

az ugyanitt és a nemzetközi képzésben megszerzett know-how-t akkreditált továbbképzéseken tudják majd elsajátítani a tanárok. A Classmate PC sikerének titka, hogy az Intel a hardver- és a hozzá járó szoftverek fejlesztésekor igyekezett szem előtt tartani a modern oktatás céljait.

A Classmate PC-t is magában foglaló eszközrendszer a kompetenciaalapú oktatás igényeinek kiszolgálására készült. Támogatja a projektalapú, az 1:1 oktatási módszereket, a csoportmunkát és a mobil oktatási lehetőségeket. A laptop tervezésénél figyelembe vették a gyerekek igényeit, azaz a gép kicsi, könnyű és strapabíró. A Classmate PC-kre telepített programok segítségével a tanárok azonnali teszteket készíthetnek, filmeket és prezentációkat tekinthetnek, illetve ellenőrizhetik a diákok

monitorait és internethasználatát a saját gépükön keresztül.

Magyarországon már a honosított tanulói laptopokat vitték az intézményekbe, magyar billentyűzettel, magyar nyelvű osztályfelügyeleti szoftverekkel, valamint a telepítéshez és a bevezetéshez szükséges segédletekkel. Az Intel hangsúlyt fektetett a tanároknak szóló tananyagok elkészítésére is, segítve felkészülésüket az új helyzetre. Az Albacom oktatási üzletágával együttműködve kiemelten kezelik a Classmate PC bevezetését és használatát segítő tanári képzéseket.

A Classmate PC-t többféle kiépítésben kínálja az Albacom. Az iskolákba kerülő gépek pontos konfigurációjáról nincs információnk, de úgy fest, hogy a gép régebbi, első generációs, 7 hüvelykes kijelzővel és Celeron processzorral szerelt változatról van szó.

HEFOP 3.1.3/B pályázat

A Nemzeti Fejlesztési Ügynökség által kiírt programra 2009. április 1-jétől 2009. április 29-ig fogadták a pályázatokat. A 2,5 milliárd forintos keretből gazdálkodó program célja: „A közoktatási intézmények számára válnak elérhetővé a kompetenciaalapú oktatás szempontjából fontos eszközi elemek, demonstrációs segédletek, amelyek a programok részeit képezik. Emellett a program révén szélesebb körben és hosszabb távon elérhe-

tővé válnak a kompetenciaalapú oktatási programcsomagok tananyagtartalmi tanórai, tanórán kívüli iskolai, valamint önálló tanulói felhasználás céljára is.” A pályázaton csak a HEFOP 3.1.2 és 3.1.3 kiírásain támogatott közoktatási intézmények vehettek részt, a program végrehajtásában érintett óvodai csoportokban, iskolai évfolyamokban, azokon a kompetencterületeken, amelyekre a támogatott pályázati projekt megvalósítása vonatkozott.

Új magyarországi szolgáltatóközpont

Mozsik Tibor ■ A közelmúltban adták át az IT Services Hungary Kft. új, 1300 fő befogadására képes 10 ezer négyzetméteres debreceni irodaházát. Az IT Services Hungary új irodaházának építését 2008 februárjában kezdték el: az épület a HUNÉP cégcsoport beruházásában és kivitelezésében, a Magyar Fejlesztési Bank finanszírozásával valósult meg, a 4 milliárd forintos beruházás keretében épült házat 10 évre bérlti a vállalat.

A német T-Systems Enterprise Services GmbH leányvállalata, az országosan 1800 embert foglalkoztató, budapesti és debreceni központtal működő IT Services Hungary rendszerintegrációs és üzemeltetési területeken szolgálja ki nemzetközi ügyfeleit, mint például a Shell, a Siemens vagy a British-American Tobacco.

Az irodaház megnyitásán *Bajnai Gordon* miniszterelnök kijelentette: Debrecenben a város, az egyetem és a kormány szakszerve, a befektetésösztönzéssel foglalkozó ITDH összefogásával magas hozzáadott értéket adó, kiváló képesítésű munkatársakat foglalkoztató szolgáltatóközpont jött létre, amely abba a több éve indult kezdeményezésbe illeszkedik, hogy a vidéki nagyvárosokban hozzanak létre tudásközpontokat. Hozzátette: jelenleg mintegy félszáz cégben több mint 20 ezer embert foglalkoztatnak a különböző ipar-

ágakban működő vállalatok regionális szolgáltatóközpontjai; az IT Services mellett itt hozta létre bázisát például a BT Global Services is.

Kósa Lajos, Debrecen polgármestere hangsúlyozta, hogy a hazai munkakerő a tömegtermeléshez már sokba kerül, ezért a debreceni hűzóágazatok is inkább a nagy hozzáadott értékű ipar, illetve szolgáltatások lehetnek. Az IT Services két éve jelen van a kelet-magyarországi nagyvárosban, és ma már 900-nál is többen dolgoznak itt. Az informatikai szolgáltató példája alapján a jövőben talán más cégek is ide települhetnek – fejezte ki reményét *Kósa Lajos*.

A T-Systems közép- és kelet-európai vezetője, *Franz Grobs*, a *Computerworld* kérdésére elmondta: az IT Services Hungary két magyarországi telephelye stratégiai szerepet tölt be a T-Systems globális stratégiájában. A cég filozófiájának középpontjában az áll, hogy a vállalati ügyfelek számára a lehető legjobb szolgáltatást adják a legkiválóbb helyszínről – és ennek nem kell feltétlenül a legolcsóbbnak lennie, hanem olyannak, amely a kultúra és az oktatás színvonala szempontjából legjobban illeszkedik az ügyfelek igényeire – tette hozzá.

Mivel a T-Systems ügyfeleinek többsége európai nemzetközi nagyvállalat, ezért logikus választás volt a részükéről, hogy európai helyszíneket keressenek szolgáltatóközpontjaik számára. Az

európai ügyfeleket összesen három, egymással összekapcsolt helyszínről – Kassáról, Budapestről és Debrecenből – szolgálják ki; emellett Malajziában és Mexikóban is működik egy-egy regionális szolgáltatóközpont. – E központokból több ezer vállalati ügyfelet és összesen milliós nagyságrendű végfelhasználót szolgálnak ki – tudtuk meg *Franz Grobstól*. A T-Systems a következő években nem tervezi, hogy a jelenlegiekén kívül új helyszíneken építsen ki központokat; a magyarországi létszám azonban várhatóan nem fog 2000 fő fölé nőni.

Ilosvai Péter, az IT Services Hungary ügyvezető igazgatója kérdésünkre elmondta: a magyar leányvállalat teljesen egyedülálló abból a szempontból, hogy a teljes infokommunikációs területet lefedti – többek között informatikai fejlesztéssel, üzemeltetéssel, SAP-bázis üzemeltetéssel, UNIX/Linux rendszerek üzemeltetésével, adatbázis-adminisztrációval és alkalmazásüzemeltetéssel is foglalkoznak; erre épül rá a telekommunikációs szolgáltatási portfólió. Az előremutató fejlesztések közül *Ilosvai Péter* a mobiltechnológiára épülő szolgáltatásokat emelte ki. Így például mobiltelefonon keresztül a repülőtereken a közeljövőben úgy lehet autót rendelni, hogy a rendszer a legközelebbi eső kocsiat választja ki, és a fizetés is mobilon keresztül történik majd.

Az EU és az Oracle–Sun házasság

Samu József ■ Az Európai Bizottság szeptember 3-ára meghallgatást tűzött ki a multinacionális vállalatok egyesülésével kapcsolatban. Az EB-nek ismét törzstelenes aggodalmi vannak.

A Sun Microsystems részvényesei még július 16-án áldásukat adták az Oracle 7,4 milliárd dolláros felvásárlási ajánlatára, a cég igazgatótanácsa pedig néhány héttel korábban tette ugyanezt. Az Európai Bizottság azonban augusztus 3-án bejelentette, hogy antitrösztvizsgálatot indít az ügyben. Egy hónappal később, szeptember 3-án a két cég képviselőinek meghallgatáson kell megjelenniük. Ha ekkor – vagy röviddel utána – az EB nem adja áldását az egyesülésre, akkor az valószínűleg teljes körű vizsgálathoz vezet.

Az Oracle alapítója és első embere, *Larry Ellison* már nyilvánvalóvá tette korábbi nyilatkozataiban, hogy az akvizíciót olyan gyorsan szeretné lebonyolítani, amilyen gyorsan csak

lehetőséges, így nagy valószínűséggel nem örül különösebben annak, hogy a vizsgálat akár négy hónapot is igénybe vehet. Abban mindkét céget törvények akadályozzák, hogy az egyesülés lezárásáig hivatalosan kommentálja az ügyletet.

Az Európai Bizottság aggodalmi két fő területre koncentrálnak: egyrészt a Sun Java szoftver franchise-ére, másrészt a párhuzamos, üzletiadatbázis-piacra. Az Oracle a PeopleSoft és a Siebel közelmúltban történt felvásárlásával az üzleti, párhuzamos adatbázispiac majdnem felét megszerezte. A második helyen álló IBM a DB2-vel 22 százalék körüli piaci részesedést tudhat magáénak. A dobogó harmadik foka a Microsofté az SQL Serverrel, amivel körülbelül 19 százalékos részesedést birtokol. A Sun nyílt forráskódú MySQL-je, a Sybase és a Teradata a piac maradékát, körülbelül 9 százalékát fedi le, az Oracle a Sun akvizíci-

ójával így a piac több mint felét kontrollálna.

Az ügylet jelenleg az Egyesült Államok igazságügyi minisztériuma előtt van, és június 23-án harminc nappal meghosszabbították a vizsgálatot. Az amerikaiakat jobban aggasztják a Sun Java hálózatos kód-bázisának licencelésével kapcsolatos kérdések. A Javát a világ mobilkészleteinek, notesz- és asztali gépeinek, illetve adatközpontjainak több mint 90 százaléka használja; virtuálisan az Oracle összes üzleti middleware-je használja a Javát a működéséhez.

A Sun, amely egyértelmű nyertese az ügyletnek, látszólag nem aggódik a vizsgálat miatt. Szóvivője úgy nyilatkozott az eWeeknek, hogy az eljárás nem érte váratlanul a céget, mivel az új Obama-adminisztráció kényeszerűségéből sokkal alaposabban vizsgál meg minden egyesülést és akvizíciót.

HÍRMOZAIK

A színek fontossága
Általában nagyobb valószínűséggel reagálnak pozitívan egy zöld színben tett ajánlatra az emberek, míg a piros váltja ki a legszélsőségesebb reakciókat – állapította meg a HP Képpalkotási és Nyomatási Divíziója (IPG) megbízásából az EMEA-régióban végzett kutatás. Az eredmények igazolták a színek meggyőző erejét. A megkérdezettek több mint fele (53%) egyetértett vagy határozottan egyetértett a zöld betűvel nyomtatott állításokkal, míg ha ugyanazt a kérdőívet fekete betűvel készítették el, csupán 36% fejezett ki egyetértést. A kutatás összefüggést tárt fel a a szélsőséges vélemények és a piros szín között. A piros színnel nyomtatott kérdőívek közel háromszor anynyi esetben váltottak ki a megkérdezettekben szélsőséges reakciót (határozott egyetértést vagy elutasítást, mint a fekete-fehér verziók – 29 és 10%). A közömbös válasz (sem egyetértés, sem elutasítás) a kék és a fekete színnel jelentkezett a leggyakrabban – 47, illetve 43 százalékos arányban, míg a zöld színnél 28, a pirosnál pedig 19 százalék volt ugyanez az arány.

Agnitum Outpost Windows 7-hez

Az új, július 22-én megjelent Outpost 6.7 Firewall, Security Suite és Antivirus már a Windows 7 RC felhasználóit is képes védeni. Emellett egy sor alkalmazással is összehangolták. Az Outpost 2009 termékcsalád három egymásra épülő megoldásból áll. Az Agnitum Outpost Firewall tűzfalat elsősorban otthoni felhasználók, valamint kisvállalatok használhatják. Az Outpost Security Suite a tűzfal és kémprogramvédelem mellett már spamszűrővel és extra gyors víruskeresővel is fel van szerelve. A legújabb fejlesztésű Outpost Antivirus pedig könnyű, mégis nagy hatékonyságú és villámsebes kémprogram- és víruskereső. Mindhárom szoftver a saját rendszer védelmét is biztosítja, azaz megakadályozza, hogy a védelmi vonalon esetleg átcsúszott, vadonatúj kártevő (nulladik napi fenyegetés) létfontosságú állományokat módosítson vagy töröljön.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginfo.computerworld.hu

Outsourcing:

alacsonyabb költség kisebbségi kockázattal ?

Az idei évben szinte nincs olyan szervezet, amely ne lett volna kénytelen csökkenteni informatikai büdzsáját a gazdasági válság következtében. Az informatikai költségvetések visszafogása ellenére az IT-outsourcing piac várhatóan mégis bővülni fog, mivel az üzleti döntéshozók egyre kevésbé félnek attól, hogy az informatika kiszervezésével kisebb kontrollt gyakorolhatnának üzleti folyamataik felett. [Írta: Mózik Tibor]

Atavaly ősze kitört gazdasági világválság miatt a nemzetközi piacelemző cégek az elmúlt hónapokban egyre pesszimistább forgatókönyvekkel álltak elő 2009 első felében a globális informatikai iparág várható teljesítményével kapcsolatban. A kedvezőtlen általános képet valamennyire árnyalja, hogy az informatikai büdzsék visszavágása közepette is a cégek keresik azokat a szolgáltatásokat, illetve megoldásokat, amelyek segítségével azonnal csökkenthetik költségeiket, egyben megalapozhatják a későbbi ismételt növekedést. Ebben a helyzetben ismét kiemelt figyelmet fordult az IT-outsourcing felé. **Az amerikai Gartner piackutató cég által megkérdezett európai szervezetek 60 százalékánál jelezték, hogy az idén többet fognak kiszervezni, és csak 7 százalékuk válaszolt úgy, hogy a tavalyinál kevesebbet. Ennek következtében, ha az elmúlt évekhez képest valamennyire mérsékelt ütemben ugyan, de 2009-ben is növekszik az IT-outsourcing piac.**

Az outsourcinggal kapcsolatos célok az idei évben sem változtak, legfeljebb a hangsúlyok tolnak el – a vállalati ügyfelek továbbra is elsősorban a költségek csökkentése, az erőforrásokhoz való hozzáférés, az IT és az üzlet összehangolása, továbbá a meglévő befektetések értékének növelése érdekében döntenek az IT bizonyos elemeinek kiszervezéséről. Ami azonban lényeges változás, hogy az outsourcinggal kapcsolatos döntések most egyértelműen az üzleti oldalhoz kerültek, és az informatikai vezető gyakran csak a végrehajtó szerepébe kényszerül. Az alternatív szállítói modelleken alapuló újfajta szolgáltatások – mint például a menedzselt szolgáltatások, szoftver-

szolgáltatás vagy a számítási felhő alapú szolgáltatások – iránti érdeklődés is egyre erősebb lesz. A Gartner szerint 2009–2010-ben elsősorban az európai piacon terjedhet leggyorsabban az ilyen típusú szolgáltatások iránti érdeklődés, illetve felhasználás (ld. *keretes cikk*).

Az IDC független piacelemző vállalat előrejelzése szerint a bizonytalan gazdasági helyzet miatt a vállalatok és az államigazgatási szervezetek is visszafogták az új informatikai beruházásokat, ezért az európai informatikai szolgáltatási piac várhatóan az előző évek nagyobb arányú növekedéséhez képest 2009-ben mindössze 2,6 százalékkal bővül. Az informatikai költségvetések visszafogása ellenére mégis bővülni fog a piac, ez pedig annak köszönhető, hogy a házon belüli IT-tevékenységet sok helyen kiszervezik, és szolgáltatásként veszik igénybe. Az IT-outsourcing piac ennek következtében várhatóan 6,8 százalékkal növekszik az idén. Az IDC az outsourcing szolgáltatásokon belül megkülönbözteti a teljes körű IT-outsourcingot, az alkalmazásmentésment outsourcingot, a desktop- és hálózatiüzemeltetési outsourcingot, valamint az olyan, egy szolgáltató által több ügyfélnek nyújtott kiszervezett szolgáltatásokat, mint az alkalmazáshosting és hostolt infrastruktúra-szolgáltatás.

A magyar outsourcingpiac 2008-ban 48,7 milliárd forintot tett ki, ami az egy évvel korábbi értékhez

viszonyítva 12 százalékos növekedést jelent. Az elmúlt esztendőkhöz képest jelentős változások nem történtek a hazai piacon: a hosting – különösen az infrastruktúra-hosting – jól ment, a legnagyobb növekedést azonban a megelőző időszakhoz hasonlóan tavaly is a hálózati és a desktop- (azaz asztaliszámítógép-) outsourcing produkálta. Az öt legnagyobb hazai outsourcing-szolgáltató tavaly – sorrend nélkül – a Magyar Telekom, a HP/EDS, a Getronics, a MÁV Informatika és az

E.ON IS volt (utóbbi két cég döntően a saját anyavállalata számára nyújt informatikai szolgáltatásokat) – tájékoztatta munkatársunkat *Komáromi Zoltán*, az IDC Magyarországi Kft. ügyvezető igazgatója.

Az outsourcingpiac jellegzetességei miatt – hosszú távú konstrukció, tervezhető, elosztott költségekkel, amely nem igényel kezdeti nagy beruházást – kevésbé hatnak rá a piacot fékező tényezők. A konstrukció előnyei miatt egyre több esetben írnak ki úgy projekteket, hogy a rendszer imple-

mentációjával együtt üzemeltetési szerződést is kötnek az informatikai szolgáltatóval, így egyrészt a nagyobb volumen miatt jobb tárgyalási pozícióba kerülhetnek, másrészt jobban kiaknázhatják az outsourcing előnyeit.

FŐ A RUGALMASSÁG

– A nemzetközi outsourcing-szolgáltatók egy részét érzékenyen érintette

a gazdasági krízis, amelynek következtében sok offshore partnerük ment tönkre, a magyarországi szolgáltatók azonban stabilak maradtak – vélekedett *Kontra József*, a Stratis sourcing üzletágvezetője. Az outsourcing azért vált most érdekessé, mert **az elbocsátások kapcsán kisebb informatikai infrastruktúrára van szükség; ahol ezt külső szolgáltató biztosítja, ott a volumen csökkenésével azonnali költségcsökkenést lehetett elérni a havidíjakban.** A költségcsökkentés már korábban is a legfontosabb üzleti elvárás volt az IT-outsourcinggal kapcsolatban, emellett a szolgáltatási, illetve a biztonsági szint növelését várták el a szolgáltatótól. Ez a hozzáállás mára megváltozott. A legfontosabb továbbra is a jelentős költségcsökkentés ígérete, de a biztonsággal, illetve a szolgáltatási szintekkel kapcsolatos elvárások most kevésbé szigorúak; helyettük a szolgáltatói flexibilitás lett a másik fő elvárás.

A Stratis tanácsadója szerint az utóbbi hónapokban a visszaesés hatására az informatika területén is eltűntek a „szent tehének” (eddig ez különösen a bankszektorban volt jellemző). Már nincsenek olyan funkciók, amelyeket valamilyen stratégiai szempontból feltétlenül a szervezeten belül akarnának tartani; ha azt a szolgáltató olcsóbban adja, akkor már akár 10 százalékos árkülönbség esetén is beindítják a projektet. A szerződésben biztosított díjakból pedig a szolgáltatók sokszor még többet hajlandók engedni az ügyfelek megtartása érdekében. Az outsourcing előnyei főleg az olyan magas fix költséggel járó területeken jöhetnek elő, mint az adatköz-



Kontra József

sourcing üzletágvezető
Stratis

pont-üzemeltetés vagy a szoftverlicenc és -támogatás. Az informatika egyes funkcióinak kiszervezését már viszonylag széles körben végzik, az üzleti folyamatok átalakításához, és ennek kapcsán egyes folyamatok kiszervezéséhez azonban még kevesen fogtak hozzá.

Bár az utóbbi időben egyre több biztató jel érkezik, korántsem biztos még, hogy a legnehezebben túl vagyunk, akár további gazdasági visszaesés is várható. A vállalatoknak erre is tudniuk kell, hogyan reagáljanak: ha a kiszervezés mellett döntenek, akkor feltétlenül figyelniük kell a szerződés-kötésnél, hogy azzal ne béklyózzák le a működést. Ilyen „béklyók” lehetnek az olyan egyedi alkalmazások, amelyeket a szolgáltató más ügyfélnél nem tud értékesíteni. **Az is megkötheti a szolgáltató kezét, és egyben drágábbá teszi a szolgáltatást, ha a kiszervezés során az ügyfél ki akarja kötni, hogy az átvett embereket tovább kell foglalkoztatni, vagy ha az infrastruktúrát változatlan formában kell tovább működtetnie.** Ezekért az engedményekért cserébe a szolgáltatók gyakran nehezebbé is teszik a szerződésből való kilépést, amivel megint csak az outsourcing egyik fő előnye, a rugalmasság veszik el – húzta alá Kontra József. Mielőtt tehát kiszervezik az IT-t, minden esetben meg kell vizsgálni, hogy az adott specialitásokra mindenképpen szüksége van-e

a vállalatnak, vagy csak megszokásból ragaszkodnak egy-egy megoldáshoz.

KISEBB TERÜLETEK

A Telekom-csoportnál a Gartner által jelzett trendeket érzik itthon is, azaz a menedzselt szolgáltatási, valamint az outsourcingpiac egy kis kiséssel, de itthon is beindult. A Magyar Telekom vállalati szolgáltatások üzletága a T-Systems márkanév alatt menedzselt szolgáltatásokat, továbbá teljes körű infrastruktúra- és alkalmazásoutsourcing szolgáltatásokat kínál; a szolgáltatások kompetencia-központja a cég leányvállalatánál, a KFKI-n belül működik. Komplex stratégiai outsourcing szerződést körülbelül 20 nagyvállalattal és államigazgatási szervezettel kötöttek, ezenkívül mintegy

50 további cégnek kínálnak többfajta szolgáltatás-elemet, illetve valamilyen kiszervezést is tartalmazó menedzselt szolgáltatást, a kkv-k körében pedig több százra tehető az ilyen szerződések száma – tudtuk meg *Simon Attilától*, a Magyar Telekom vállalati üzletágának értékesítési igazgatójától. A hosting szolgáltatások terén is van egy jelentős nagyvállalati kör, amelynek jó része csak kollektív szolgáltatást vesz igénybe, de sok helyen megindult a komplexebb hosting szolgáltatások kiépülése,

ahol szerverparkot vagy virtuális szerverszolgáltatást, távmenedzsmentet és egyéb kommunikációs szolgáltatást is kínálnak – tette hozzá *Menyhért Zoltán*,



Simon Attila

értékesítési igazgató
Magyar Telekom
vállalati szolg. üzletág

a KFKI Rendszerintegrációs Zrt. üzletfejlesztési igazgatója.

Már itthon is érzékelhető az a tendencia, hogy kevésbé dominálnak a nagy monolit outsourcing szerződések, inkább részfeladatokat szerveznek ki az ügyfelek, amelyeket könnyebben tudnak kontrollálni. – A másik fő trend, és erre külön üzletágat is építünk, hogy bizonyos BPO jellegű szolgáltatásokra is megjelent az igény a hazai piacon. Ez egy részterület, de ennek minden elemét szolgáltatjuk – hangsúlyozta *Menyhért Zoltán*.

Simon Attila szerint vannak olyan vállalati szegmensek, ahol egyértelműen érezhető a gazdasági válság hatása. Az ügyfelek rájöttek: amennyiben nem saját maguk ruháznak be – főleg egy ilyen forráshiányos időszakban –, hanem megvizsgálják, hogy mely alapfolyamataikat tudják kiszervezni, valószínűleg jobban járnak, és nyilván könnyebben vészelik át a válságot is. A legkönnyebben az infrastrukturális elemeket szervezik ki az ügyfelek, érzékenység és komplexitás szempontjából ezután a szerverek menedzsmentje következik, az egésznek a csúcán pedig az alkalmazások, illetve a folyamatok kiszervezése áll.

STRATÉGIAI EGYÜTTMŰKÖDÉS

Az előbbieket mellett az IT-biztonság területén is megindult egy kiszervezési hullám. Ezen a területen a KFKI az anyavállalattal közösen a közeljövőben tervezi beindítani szolgáltatását. Ennek keretében logelemzést és biztonsági berendezések felügyeletét látják majd el – magyarázta *Menyhért Zoltán*, aki szerint nem igazolódott be az a félelem, hogy a biztonságot nem lehet elkülöníteni az eszközök menedzsmentjétől. Most már akár bankoknál is van igény ilyen szolgáltatásra, hiszen nagyon nagy beruházásra lenne szükség a cégek részéről, hogy egy magas szintű IT-biztonsági menedzsmentet és logelemzést be tudjanak vezetni.

Kérdésünkre, hogy a meglévő ügyfelek milyen gyakran lépnek fel ár-csökkentési igénnyel, Simon Attila elmondta: természetesen a válság minden céget arra készítetett, hogy átvizsgálja meglévő költségszerkezetét. Mivel az outsourcingnál hosszú távú szerződésekről beszélünk, így mind a két félnek az az érdeke, hogy stratégiai együttműködés jöjjön létre. Ebbe az is belefér, hogy megvizsgálják, hogyan tudnak átmenetileg enyhíteni ügyfe-

lek helyzetén annak érdekében, hogy a stratégiai kapcsolat a későbbiekben is megmaradjon.

Menyhért Zoltán szerint persze a szolgáltatókra is nyomás nehezedik, hisz a szerződés terjedelme az ügyfélnél történt elbocsátások és egyéb tényezők miatt csökkenhet. Ugyanakkor éppen ez az outsourcing egyik fő előnye, vagyis hogy a változásokra az outsourcing-szolgáltató rugalmasan képes reagálni, szemben a belső IT-szervezettel. A T-Systemsnek további előnye, hogy egy kézből tud adni minden szolgáltatási elemet. A Magyar Telekom egyértelműen bővülést vár ezen a piacon, és így az outsourcing is az egyik stratégiai irány, amelyre a következő években még nagyobb hangsúlyt helyeznek – egészítette ki *Simon Attila*.

KISEBB KOCKÁZAT

Ormosi Viktor, az EDS Magyarország Kft. outsourcing üzletágvezetője szerint az utóbbi időszakban a vállalatok részéről drasztikusabbak lettek a költségmegtakarítási elvárások a támogató szervezetekkel, így az informatikával szemben is. A költségnyomás miatt az informatikai vezetők olyan megoldásokat keresnek, amelyekkel az adott probléma – például egy szerver élettartamának meghosszabbítása – hatásait lecsökkenthetik, vagy akár 1-2 évvel is eltolhatják.

A költségnyomásra a különböző vállalatok általában különféle módon reagálnak: **a kiszervezést, mint az egyik megoldási lehetőséget leggyorsabban a multik leányvállalatai végezhetik el, az utasítást ugyanis a lehető leggyorsabban, mindenféle mérlegelés nélkül ki kell adniuk. A hazai nagyvállalatok esetében e döntés meghozatala általában több időt vesz igénybe, de igazából a közepes vállalatok azok, amelyek a legnagyobb kiséssel alkalmazkodnak egy ilyen megváltozott helyzethez.** Magyarországon nem jellemző a teljes körű outsourcing, a vállalatok inkább modulárisan építik fel a működésüket, és a belső IT-üzemeltetés mellett outsourcingpartnereknek adnak ki egyes területeket.

A magyar piacra mind a mai napig a proaktív értékesítés a jellemző, azaz nem szökták a cégek a szolgáltatókat keresni, hanem az outsourcing-szolgáltatóknak kell hosszán esetelnie a kiszervezés előnyeit, hogy meggyőzze az üzleti döntéshozó-

Új modellek, új taktikák

A piackutató cégek szerint világszerte egyre növekszik az érdeklődés az új típusú kiszervezett szolgáltatások iránt, míg a hagyományos outsourcing (vagy más külső) szolgáltatások lassan visszaszorulóban vannak. A Gartner 2009–2010-es időszakra vonatkozó, az európai piacon várható trendeket taglaló előrejelzéséből az derül ki, hogy a megkérdezett európai szervezetek 55,2 százaléka helyezte ki adatközpontját, illetve szervereit, vagy legalábbis kezdeményezte a kihe-lyezést, szemben az egy évvel korábbi 64 százalékos aránnyal. A desktop menedzsment 55,1 százalékról 46,9 százalékra esett, és az üzletifolyamat-kihe-

lyezés is 29,2 százalékra esett vissza a horizontális folyamatok és 14,6 százalékra a vertikális folyamatok esetében (az egy évvel korábbi 36,4, illetve 18,7 százalékos arányhoz képest). Az új szolgáltatási modelleken alapuló ajánlatok ugyanakkor egyre keresettebbek, a megkérdezett ügyfelek 22,9 százaléka próbálkozott már valamilyen informatikai közmű (IU) megoldással, 15,6 százalékuk próbált már ki valamilyen szoftverszolgáltatást (SaaS) és 15,6 százalékuk vett igénybe távmenedzsmentet. A számítási felhőn alapuló szolgáltatások felhasználása egyelőre még alacsony, mindössze 4,2 százalék volt a tavalyi év végén.

kat. Szemben bármely nyugat-európai, így például a német piaccal, ahol az EDS-hez és más szolgáltatókhoz is folyamatosan érkeznek az ajánlatkérések a vállalatoktól – hívta fel a figyelmet a hazai piac sajátosságaira az EDS hazai üzletágvezetője. Ezzel együtt sokkal érettebb a piac, mint pár évvel ezelőtt, hiszen a valódi piacgazdaság megjelenése óta hazánkban elég idő telt el ahhoz hogy a vállalatok döntéshozói nyitottak legyenek arra a szemléletre, amely elsősorban azt tekinti szem előtt, hogy az egyes szolgáltatási funkciók miként tudják segíteni az üzleti működést, és mi a megfelelő ár-érték arány e területek összköltsége – tette hozzá Ormosi Viktor.

A legfontosabb ok az outsourcing-szolgáltatást igénybe vevő cégek-nél mégsem közvetlenül a költségek csökkentése, hanem az, hogy a szol-

szervezéssel mondjuk, 15 százalékot takarítson meg a szolgáltató.

Az üzletágvezető szerint a válság hatására nem is elsősorban az informatikai outsourcing, hanem az üzletfolyamat-kihelyezés (Business Process Outsourcing) területén érezhető nagyobb mozgás.

Ilyenkor is fontos azonban, hogy megalapozott üzleti terv alapján történjen meg a folyamat kiszervezése, és külső tanácsadóval mérjék fel a változtatás révén remélhető üzleti előnyöket. A belső szervezetnek ugyanis nem minden esetben áll érdekében a kiszervezés, és nem is feltétlenül tudja felmérni a cég teljes egészére jelentkező üzleti előnyöket.

MEGVÁLTOZOTT A HOZZÁÁLLÁS

Rátkai Péter, a Getronics Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója szerint az elmúlt



gáltatással kapcsolatos kockázatok ne növekedjenek a ráfordított összeg zsigorodásával; a szolgáltatók ezen a téren tudnak hozzáadott értéket adni. Valójában megtakarítás nélkül nem is lehetséges kiszervezésben gondolkodni. Az outsourcing révén felszabaduló erőforrásokat a vállalat olyan investíciókra fordíthatja, amelyek révén a jövőben ismét meglévő piacon növekedést érhet majd el – vélekedett Ormosi Viktor.

SZÜKSÉG LEHET TANÁCSADÓRA

A meglévő outsourcing szerződések esetében az ügyfelek jelenleg is folyamatosan számos új igénnyel állnak elő, ez lehet a volumen kiterjesztése, a szerződés idejének meghosszabbítása vagy akár terjedelmének kibővítése – mindent a működési kockázatok növekedése nélkül tudják megtenni. A korábbi időszakhoz képest érezhető a változás a saját költségszámítás területén is, hiszen korábban az ügyfelek nem voltak hajlandók kiteríteni lapjaikat, hogy a belső üzemeltetésben az adott informatikai funkció mennyibe került. Most azonban már részletesen megadják a saját költségeket, és ehhez képest kérik, hogy a ki-

hónapokban a gazdasági krízis hatására teljes mértékben megváltozott a vállalatok hozzáállása az outsourcinghoz: 2008 októberétől háromszorosára nőtt a hozzájuk érkező, IT-outsourcinggal kapcsolatos érdeklődések száma, egyre nagyobb igény mutatkozik erre a szolgáltatásra. Korábban úgy kellett győzködni a reménybeli ügyfeleket, akik főleg azért voltak bizalmatlanok, mert attól tartottak, hogy így kisebb kontrolljuk lesz az informatikai infrastruktúra felett. Emiatt – bár drágább volt – sokszor mégis inkább házon belül tartották az üzemeltetést. Most azonban már

a vállalatok keresik fel a szolgáltatókat; a döntéshozók már szinte meg sem hallgatják az informatikai vezetők esetleges ellenérveit, az első számú szempont ugyanis a költségsökkentés lett.

Az informatikával kapcsolatos feladatok kiszervezésének legnagyobb vonzereje a vállalatok számára éppen a költségek csökkentésében rejlik. A rendszerek üzemeltetése akár 15–30 százalékkal is olcsóbbá válhat a szabványos infrastruktúra és az automatizált folyamatok bevezetése után. Ezzel együtt az új ügyfelek száma nem nőtt jelentősen, mivel az ajánlatkéréstől a szerződéskötésig tartó mintegy egyéves átfutási idő továbbra sem csökkent le. Ennek oka, hogy az ügyfelek most is igyekeznek körültekintően eljárni a szolgáltató kiválasztása során, emellett némelyek még abban is reménykednek, hogy hamarosan visszaáll a normál üzletmenet, és így nem lesz szükség a kihelyezésre. A válság esetleges elhúzódtásával ez a fajta gondolkodásmód még változhat – tette hozzá Rátkai Péter.

További potenciált képvisel a beszállítók konszolidálása is, például amikor több szállító helyett egy regionálisan egységes beszállítót bíznak meg. A Getronics, mint informatikai szolgáltató anyavállalatával, a telekommunikációs szolgáltató KPN-nel együtt az olajmulti Shell részére nyújt munkakörnyezet-üzemeltetési szolgáltatást, világszerte 67 országban mintegy 128 ezer munkakörnyezetét felügyelik.

A meglévő ügyfelek is – mint már említettük – persze szinte minden esetben a díjak csökkentését szeretnék elérni a szerződés újratárgyalásával, a beszélgetés végére azonban rendszerint eljutnak odáig, hogy változatlan ár mellett a szerződés szolgáltatástartalmát bővítsék. A meglévő és az új ügyfelek mellett azért van olyan vállalat is, ahol a válság hatására tavaly év



Rátkai Péter

ügyvezető igazgató
Getronics
Magyarország Kft.

vége tájéka az informatikai üzemeltetést visszavették. A Getronics vezetője szerint azonban ez inkább pánikreakció volt, mivel a belső IT szerinte sosem tudja olyan hatékonyan működtetni az IT-infrastruktúrát, mint egy erre szakosodott szolgáltató.

KÉT SZÁMJEGYŰ NÖVEKEDÉS

A Getronics az évek során stabil hazai ügyfélkört alakított ki az IT-outsourcing területén is. Legnagyobb ügyfelek közé tartozik például a Közigazgatási és

Elektronikus Közszolgáltatások Központi Hivatala, amely számára 2357 helyszínen nyújtanak havidíjas szolgáltatásként informatikai outsourcing-szolgáltatást. A KEK KH anyakönyvi feladatokat ellátó komplex informatikai rendszer megtervezésének és üzemeltetésének kiszervezésével képes biztosítani az egész ország területére kiterjedő hálózat egységes működését és magas szintű rendelkezésre állását. A Magyar Agrárkamara országos szintű, valamennyi megyére kiterjedő agrár-videófejlesztési ügyfélszolgálat informatikai rendszerének az üzemeltetését szintén havidíjas szolgáltatásként végzik.

A magyar IT-outsourcing piacon jelentős tartalékok vannak, mint például a kevésbé innovatív, elmaradott technológiájú vállalatok és intézmények, amelyeknél a válság várhatóan kikényszeríti az IT-outsourcing szolgáltatás igénybevételét. Elképzelhető, hogy ezek a szervezetek már korábban is kimutatták, hogy egy szolgáltatóváltással előnyösebb szerződést tudnának kötni, de a költségsökkentés mértékét nem találták kellően magasnak ahhoz, hogy ezt meg is tegyék. Most viszont az látszik, hogy korábbi döntéseiket újragondolják, és minden lehetséges költségsökkentési megoldást kihasználnak. A Getronics Magyarország vezetője szerint emiatt a magyar outsourcing szegmens növekedése 2009-ben akár két számjegyű is lehet.

Menedzselt szolgáltatás vagy kiszervezés?

A nagyobb ügyfeleknél a teljes infrastruktúrát célszerű egységes egészként kezelni és aszerint racionalizálni a szervezet folyamatait, illetve a munkakörnyezetek szabványosítását. Ha ezt a feladatot egy külső szolgáltatóra bízzák, akkor teljes körű outsourcing-szolgáltatást vagy menedzselt szolgáltatást vehetnek igény-

be attól függően, hogy továbbra is szeretnék-e az informatikai eszközöket teljes körűen birtokolni. A menedzselt szolgáltatás keretében az eszközök az ügyfél tulajdonában maradnak, az infokommunikációs rendszer felügyeletéért és működéséért azonban a szolgáltató felel. Azok az ügyfelek, akik nem feltétlenül ragaszkodnak

az infokommunikációs környezet birtoklásához, az outsourcing szolgáltatást veszik igénybe. Ebben az esetben a rögzített SLA-szintek és az előre kiszámítható havidíj előnyei mellett a várhatóan költségek megjelenésére, az eszközpark frissítésére és az emberi erőforrások kezelésére sem nekik kell figyelmet fordítaniuk.

Linux A tanácstalan

Áttörést remélt a Linux-tábor a netbookoktól. Az alacsony teljesítményű gépek egy részére Linux operációs rendszert telepítettek a gyártók, de nem sikerült meghonosítani a felhasználók körében. A Windows dominanciája továbbra is biztosnak látszik az otthoni gépek piacán. [Összeállította: Barabás Balázs]

Több Linux témájú könyv szerzője, *Keir Thomas* (többek között a rendkívül hasznos Ubuntu Pocket Guide and Reference-é, letölthető ingyen a www.ubuntu-pocketguide.com címen) laptársunk, az amerikai *PC World* hasábjain elemzi a Linux-alapú netbookok használatának hátrányait. Az NPD piackutató cég szerint a vásárlók jóval nagyobb számban visznek vissza linuxos netbookokat, mint windowsosakat, és már idén áprilisban az eladott netbookok 96 százaléka Windows-alapú volt. A helyzet megértéséhez az átlagos felhasználó szemszögéből kell megközelíteni a kérdést.

FÖLDRE DÖNGÖLT ÚJONCOK

Az átlagos felhasználó nem igazán érti, hogyan működik a számítógép, de tudja, hogyan végezze el, amire szüksége van. Zenét, filmeket akar lejátszani, vicces videókat nézni a YouTube-on és Flash-alapú animációkat, e-maileket olvasni (leginkább webmailen keresztül), Facebookon vagy MySpace-en szövmőtölteni. Számára a számítógép csak egy eszköz, amivel elvégzi, amit akar. A legcsekélyebb idő, amit beállítással vagy bármi mással kell tölteni, számára pocékolás. Amikor egy ilyen felhasználó megvásárol egy linuxos netbookot, két nehézséggel kell szembenéznie. Az egyik a szoftver, a másik a hardver, amit néha nagyon körülményes használni. A lényeg, a kettő együtt elég ahhoz, hogy az átlagfelhasználó hamar lemondjon a netbookról.

Az első benyomás még pozitív is lehet. A netbookokra telepített Linuxok szépek és eszköztáralapúak. De amikor elindítjuk a böngészőt, a dolgok megváltoznak. Minden másképp mutat. Mások a fontok, emiatt talán az oldal is

szétcsúszott. Nem baj, gondolja a felhasználó, majd megszokjuk, aztán belép a Facebookra vagy a MySpace-re. Ahol korábban Flash reklámok, animációk vagy filmek voltak, most üres kocák vagy akár ijesztő hibáüzenetek vár-

**Mumus
a kockázat
a vállalatok számára,**

továbbá a bizonytalanság és a kétség az első dolog, amit kiiktatnak.

ják. Mindegy, ez sem baj, legalább a szövegek és a képek látszanak, a többit majd megbütyköli később. Most feltölt egy filmet egy pendrive-ra, és elindul egy hosszú útra abban a hitben, hogy majd az úton filmet néznek a netbookon. De hoppá, ez sem működik. Újabb ijesztő hibáüzenetek.

Ezen a ponton a felhasználó feltehetően a Google-hoz fordul, hogy segítséget leljen a problémákra. Sajnos azonban **az útmutatások általában bonyolultak. Sokszor szándékosan, mert egyes szerzők szeretik a fontosságukat azzal kifejezni, hogy szükségtelenül bonyolult útmutatókat írnak.** Ha pedig a felhasználók balserencsésükre netán ércesebben fejezik ki frusztráltságukat valamelyik fórumon, akkor a Linux-pártiak rövid úton földre döngölik őket. A Linux-közösség nem tolerálja az agresszív kezdőket.

De a bajok nem érnek véget itt. Az új netbook-usernek meg kell barátkoznia az idegesítő miniatűr billentyűzettel, meg az apró képernyővel, ami esetleg nem a megszokott módon jeleníti meg a weboldalakat. A lassú processzor is gond lehet, például a Dell Mini 9-en. Ezek után nem csoda, ha a felhasználónak elege lesz a netbookból, és lemond róla.

Ha Linux helyett Windows fut a gépen, a felhasználónak könnyebb dolga van. Nem arról van szó, hogy a szoftver fölötté állna a Linuxnak. Szó nincs erről. Csupán arról, hogy ez a rendszer ismerős a felhasználóknak, ők (vagy valamelyik ismerősük) meg tudják oldani a szoftveroldali problémákat néhány le-töltéssel. Ezzel pedig valamelyest elviselhetőbbé válnak a hardveroldali gondok. Persze, továbbra is kellemetlen, de nem annyira rossz, mint egy szokatlan és majdhogynem használhatatlan szoftver. A felhasználó nem érzi úgy, hogy túl van a tűréshatáron.

NEM BÍZNAK BENNE

Mi akkor a megoldás? Keir Thomas szerint nincs megoldás. Jogi szempontok miatt nem szerencsés, ha tulajdonosi komponenseket előtelepítenek linuxos gépekre. Az Ubuntu megoldása – on-demand alapon letölteni ilyen komponenseket – valószínűleg a legjobb, de pillanatnyilag Ubuntu csak Dell netbookokon létezik. Egyébként pedig ezektől nem lesz kevésbé szokatlan az operációs rendszer. Úgyhogy a helyzet jelenleg a következő: a Windows újabb piacot kebelez be, de ebben az esetben talán ez a Linux hibája is – szögezi le Keir Thomas.

De mi a helyzet más hardvereken? *Neil McAllister*, az *InfoWorld* szerzője sze-

rint ideje belátnunk: a Linux Desktop Éve – amit már régóta hirdetnek – sehogyan sem akar eljönni. Évek óta halljuk elszánt szakértőktől, hogy a nyílt forráskódú operációs rendszer most már tényleg a küszöbön áll, rövid időn belül felhasználóinak száma átlépi a kritikus tömeget, és a vállalatok hullámokban dobják majd ki a Windowst. És évek óta nem történik semmi. Talán túl késő, hogy a Linux valaha is komoly tényező legyen az oprendszerek piacán?

A kérdés nem az, hogy a Linux készen áll-e a tömeges használatra. A nagyobb disztribúciók – Mandriva, Novell Suse, Ubuntu és Xandros – sokkal javultak megjelenésben, használhatóságban, hardvertámogatásban. A nagy számítógépgyártók is elkezdtek Linuxszal telepített gépeket árulni. **Ma tehát a Linux megbízható, mutatós és elég funkciót tartalmaz ahhoz, hogy bárki használhassa asztali gépén.** Maga a Microsoft is elismerte: februárban *Steve Ballmer* vezérigazgató úgy fogalmazott egy befektetőknak tartott előadásában, hogy a nyílt forráskódú operációs rendszer nagyobb veszélyt jelenthet a Windows számára, mint a Mac OS X. Ám ez a veszély még jócskán odébb van. Szerveroldalon a Linux piaci részesedése elenyésző, desktopoldalon pedig szintén nem látszanak nagy változások: *Jim Whitehurst*, a Red Hat vezérigazgatója pár hónapja elismerte, hogy vállalatának „nincs terve” a desktop disztribúciójának terjesztésére, a Novell pedig úgy fogalmazott, hogy még évekbe telik, amíg felépítik az otthoni felhasználókat célzó Linux-piacot.

Ha viszont maguk a Linux-fejlesztők nem állnak ki teljes mellszélességgel

a Desktop Linux mellett, akkor ki fog? Továbbá: mi kell ahhoz, hogy a Linux valóban elterjedjen és kiaknázza az összes lehetőségét – ha ez egyáltalán lehetséges?

AZ ABK-FAKTOR

Kecsegtető könnyű válaszokat keresni. Kérdezzük meg bármely nyílt forráskód-párti szakembert, miért vonakodnak a vállalatok Linuxot és más szabad szoftvert alkalmazni, és a válasz általában három betűre szorítkozik: ABK. *Aggályok, bizonytalanság és kétség* – az egymásnak elentmondó vagy akár félrevezető információk hatása – állandóan akadályozták a nyílt forráskódú mozgalmat, már az első napjaitól. De csak az ABK-ra hivatkozni talán jobban gátolja, semmint segíti a nyílt forráskód elfogadását. **Ha a potenciális Linux-ügyfeleknek azt mondják, hogy az ABK áldozataivá váltak – és ezzel gyakorlatilag idiotáknak és gyáváknak nevezük őket – csak elriaszthatjuk őket.**

Létezik, hogy a vállalatok azért óvatosak a Linuxszal szemben, mert aggodalmasak? Kétséges. Vagy mert bizonytalanság és kétség van bennük? Biztosan. A vállalatok számára a kockázat mumus, továbbá a bizonytalanság és a kétség az első dolog, amit kiiktatnak. Ez a minimum, amit bármely szállítótól kérnek. Ha a nyílt forráskódú közösség reakciója defenzívnek tűnik, akkor ez úgy csapódik le a potenciális megrendelőben, hogy a nyílt forráskód nincs készen arra, hogy felvegye a versenyt a tulajdonosi szoftverrel. A nyílt forráskódú rendszerek szállítóinak kökemény adatokat kell felmutatniuk ahhoz, hogy könnyítsék a döntéshozatali folyamatot. Nem elég csupán egy alter-

natívát bemutatni, be is kell bizonyítani, hogy az alternatíva értékesebb – szögezi le McAllister.

Ha mindent leeredukálunk az „ABK-védekezésre”, az veszélyes lehet azért is, mert hajlamosak leszünk erre visszavezetni az ügyfelek valódi aggályait. Minden olyan termék, amely nem teljesíti az ügyfelek elvárásait, menthetetlenül elbukik a piacon. A kliensoldali OS-ügyfelek elvárásai változatosak és összetettek, és ugyancsak összetett kérdés, hogy a Linux képes-e ezeket teljesíteni.

KEVÉS HAJLANDÓSÁG

Továbbá, a Desktop Linux széles körű alkalmazása a tyúk és a tojás kérdésébe ütközik. A nagyobb Desktop Linux szállítók stratégiája elsősorban a vállalatokat célozza meg, és csak másodsorban az otthoni felhasználókat (ha egyáltalán). De amíg a Linux nem terjed el az otthoni felhasználók körében (és nem sok jel mutat arra, hogy ez hamarosan megtörténik), addig a vállalatok sem éreznek ellenállhatatlan készletet arra, hogy Linuxot telepítsenek a személyi számítógépekre Windows helyett. Ez azt jelenti, hogy bármilyen kezdeményezés a Linux vállalati alkalmazására csakis vállalaton belülről érkezik, vagyis teljesítenie kell néhány alapvető üzleti célt. Például az alacsonyabb költségeket. Tetszik vagy sem, a Windows még mindig de facto szabvány a vállalati felhasználók számára. A Windows maximális kompatibilitást biztosít az ügyfelek, a szállítók és a partnerek között. Ha a Linux nem kínál sokkal olcsóbb alternatívát, a vállalatok nem lesz érdekük másutt megoldást találni a szoftveres igényeikre.

Am hogy mégse legyen ennyire egyszerű a kérdés, van még egy másik szempont is, amit figyelembe kell venni. A felhasználó számára a Linux sokkal több egy operációs rendszernél. **Az átállás azt jelenti, hogy el kell fogadni egy teljesen új szoftver- és alkalmazás-ökoszisztémát, mint ami a Windows esetében rendelkezésre áll.** Nincs többé Internet Exp-

A Microsoft a Linux felé nyit

A szoftvercég a kaliforniai O'Reilly Open Source Convention rendezvényen jelentette be, hogy 20 ezer sornyi Linux driver kódot ad közre a GPLv2 licenc keretében.

A kód három Linux meghajtóprogramot tartalmaz, és teljes egészében hozzáférhető a Linux közösség számára. A Microsoft lépése mögött az a szándék áll, hogy javítsa a Linux operációs rendszer teljesítményét a Windows Server 2008 Hyper-V vagy Windows Server 2008 R2 Hyper-V virtualizált környezetben.

Tom Hanrahan, a Microsoft OSTC (Open Source Technology Center) igazgatója szerint mérföldkőről van szó. Mint mondta: „Ez az első

eset, amikor valamilyen programkódot közvetlenül elérhetővé teszünk a Linux közösség számára. Tovább növeli az ügy fontosságát, hogy a kódot a GPLv2 [General Public License Version 2] licenc alatt tesszük közzé, amit a Linux közösség leginkább preferál.”

A Microsoft más nyílt forráskódú projekteken is dolgozik: részt vett a PHP 5.3-as változatának Windowsra való optimalizálásában, illetve számos PHP-alkalmazás Windows alatti futtatásának gyorsításában. A vállalat a Firefox optimalizálásából is kivette a részét, hogy az zökkenőmentesen fusson a Windows Vista operációs rendszer alatt, illetve együttműködjön a Windows Media Playerrel.

lorer, Microsoft Office, helyette el kell fogadni a Firefoxot és az OpenOffice-t vagy a Lotus Symphonyt. Amiközben sok nyílt forráskódú szoftver tökéletesen alkalmas tulajdonosi megfelelőjének helyettesítésére, olyanok is vannak, amelyek nem annyira.

Nagy lökést adna a Linux felé, ha a tulajdonosi szoftverfejlesztők úgy döntenének, portolják fontosabb alkalmazásaikat Linuxra – például az Adobe a PhotoShopot. Sajnos kevés hajlandóság mutatkozik erre. Ha azt a logikát követjük, hogy a vállalatok a költségcsökkentés miatt alkalmaznak Linuxot, akkor magától adódik a következtetés, hogy a kereskedelmi Linux szoftverek áréré csak alacsony lehet. Az eladások pedig nem fedeznék a Linux-verziók fejlesztését és támogatását.

Felmerül közben az a kérdés is, hogy konkrétan mekkora megtakarítást lehet elérni Linuxszal. Nos, könnyen előfordulhat, hogy ha a bekerülési költséget munkavállalónként számoljuk, akkor kiderülhet: a tulajdonosi szoftverekre fordított költségek eltörpülnek a bérjellegű adókra és járulékokra, társadalombiztosításra, telefonszámlákra, utazásra és más juttatásokra fordított összegek mellett. Egy nehéz gazdasági helyzetben működő vállalat számára a Windows talán az utolsó a gondjaik között. A póre valóság az, hogy működési szempontból könnyebb lehet költségeket csökkenteni elbocsátásokkal, mint egy informatikai átszervezéssel.

A DESKTOP ELTŰNIK

Mindezt figyelembe véve, a Linuxnak nem sok esélye van arra, hogy kiszorítsa a Windowst a vállalati desktop-piacról. Látszólag.

Ma az informatikai technológia átalakulóban van. A szélessávú internet elterjedése olyan új felhasználási megoldásokat tett lehetővé, amelyek elképzelhetetlenek voltak egy évtizeddel ezelőtt. A hagyományos asztali alkalmazások fokozatosan áthelyeződnek a webre, és a felhő technológia révén az adatok is átkerülnek oda. Hamarosan az átlagos felhasználó majdnem teljesen online dolgozhat, csupán egy webböngésző segítségével.

Ez jó hír a Linux számára, hiszen az összes Linux disztribúción van webböngésző. De itt többről van szó. *Jim Zemlin*, a Linux Alapítvány elnöke nemrég felvetette: „Ideje elgondolnunk: mi az a desktop?” **Las-san áttérünk a láthatatlan PC korszakába, egy olyan világba, ahol a Windows ugyanolyan elavultnak tűnik majd, mint a közzelmúlt mainframe számítógépei.** Az új számítógépes modell kiterjeszti a digitális munkateret a személyi számítógépen túl okostelefonokra, netbookokra és olyan kutyukra, amelyeket még fel sem találtak. Ezek közül néhányon már most Linux fut, és egyre több ilyen lesz a jövőben. A hardvergyártók számára a nyílt forráskód olyan értéket jelent, hogy a Linux jövője kliensoldali operációs rendszerként kétségtelenül biztosított. Csak nem desktop gépeken.

A Linux Desktop Éve talán nem fog eljönni. De lehet, hogy a Linux Kliens Éve már eljött – zárja elemzését Neil McAllistair.





Sok IT-szolgáltató most éli fel a tartalékait

Idén és jövőre visszaesésre kell felkészülniük a hazai informatikai szolgáltatóknak, amelyek körében emiatt is felértékelődtek a kisebb árbevételű hozó szegmensek. A legoptimistább forgatókönyvek szerint is 2010 közepén indulhat meg ismét a fellendülés, addigra sok IT-szolgáltató élheti fel a tartalékait – vélekedik az IDC piackutató cég hazai leányvállalatának vezetője. [Írta: Mozsik Tibor]

Magyarországon az informatikai szolgáltatások piaca 2008-ban 188 milliárd forintot tett ki, ami az egy évvel korábbihoz képest 4,4 százalékos növekedést jelent; a tavalyi enyhén növekvő teljesítmény után az idén és jövőre azonban már visszaesésre kell felkészülniük a hazai szolgáltatóknak – tudtuk meg Komáromi Zoltántól, az IDC piackutató cég hazai leányvállalatának ügyvezető igazgatójától.

Az IDC jelentéseiben hagyományosan három makropiacon belül összesen 13 különböző szolgáltatáskategóriát különböztet meg. A legnagyobb részt tavaly is a projektpiac tette ki (ide sorolják a rendszerintegrációt, a hardverimplementációt és -integrációt, az alkalmazás testre szabását és az ehhez kapcsolódó tanácsadást, az egyedi alkalmazásfejlesztést és az informatikai tanácsadást). A második legnagyobb részpiacot a támogatási szolgáltatások (ezen belül is a hardverimplementáció és -szupport, a szoftverimplementáció és -támogatás, valamint az informatikai oktatás) tették ki. Az informatikai tevékenységek kiszervezése (outsourcing) adja a teljes IT-szolgáltatási piac harmadik részpiacát; ezen belül megkülönböztetik a teljes körű IT-outsourcingot, az alkalmazásmenedzsment-outsourcingot, a desktop és hálózatiüzemeltetési outsourcingot, valamint az olyan, egy szolgáltató által több ügyfélnek nyújtott kiszervezett szolgáltatásokat, mint az alkalmazáshosting és hostolt infrastruktúra-szolgáltatás.

Az elmúlt esztendőben mind a támogatási szolgáltatási, illetve implementációs szegmens, mind az informatikai oktatási piac visszaesett; előbbi 2,4, míg az utóbbi 6,9 százalékkal. Az IT-tanácsadásból származó bevételek 2008-ban stagnáltak, de a többi részpiac – rendszerintegráció, alkalmazásfejlesztés és implementáció, outsourcing – nőtt.

EGYRE ERŐSEBB A NYOMÁS

Komáromi Zoltán elmondta: 2008-ban még nem lehetett érezni a globális gazdasági krízis hatásait a ma-

gyar IT-szolgáltatási piacon. Az idén azonban mind a nemzetközi, mind a hazai gazdasági helyzet kedvezőtlen alakulása erősen rányomta a bélyegét erre a területre is, amelynek következtében minden iparágban – legdrasztikusabban a pénzügyi szektorban és a gyártóiparban – nagymértékű költségcsökkentést hajtottak végre az informatikai területen is.

A működési költségeken, a munkaerőn, továbbá a hosszú távú támogatási vagy outsourcing szerződéseken azonban nem lehetett gyorsan jelentős összegeket spórolni, a megszorítás így inkább a projekt típusú szolgáltatásokat érintette. Az idei második félévben azonban egyre erősebb a nyomás a vállalatok informatikai vezetőin, hogy a hosszú távú támogatási, menedzselt szolgáltatási, illetve outsourcing szerződések körében is csökkentsék költségeiket; ennek azonban hosszabb lehet az átfutása – magyarázta Komáromi Zoltán.

A válság hatására – elsősorban ugyancsak a költségek csökkentése érdekében – megnőtt a vállalatok kockázatvállalási hajlandósága is. Így például sok helyen leépítették a másodlagos kommunikációs struktúrákat. Amíg az informatikai vezetők hajlamosak a belső IT-osztály érdekeit védelmezni, addig az üzleti döntéshozók már nem gondolják azt, hogy az informatika aktuális működési modelljét kőbe vésettnek kellene tekinteni. Az üzleti döntéshozók az elmúlt hónapokban nyitottabbak arra, hogy meghallgassák a külső szolgáltatók indokait, miért érné meg inkább tőlük igénybe venni az informatikai szolgáltatásokat.

FELÜLVIZSGÁLT PRIORITÁSOK

A krízis kitérőesekor a legtöbb vállalatnál felülvizsgálták az informatikai prioritásokat és számos, a többéves stratégia részét képező projektet is – így például a vállalatirányítási rendszer frissítését – leállítottak vagy bizonytalan időre elhalasztottak. Kivételt ez alól csak az olyan, kötelezően elvégzendő feladatok jelentettek, mint a jogszabályi megfeleléssel kapcsolatos projektek. A jelenlegi helyzetben már nem pusztá formali-

tás az informatikai költségvetés folyamatos követése; sok helyen most már negyedéves költségvetést készítenek, amelyet folyamatosan felülvizsgálunk.

Az egész piac „kézi vezérlésre”, rövid távú gondolkodásra állt át, amelyet kizárólag a minél hamarabbi megtérülés mozgat; ebben a környezetben minden egyes informatikai projektet megalapozott üzleti tervvel kell indokolni. A cégek ugyanakkor

Az üzleti döntéshozók már nyitottabbak arra,

hogy meghallgassák a külső szolgáltatók indokait, miért érné meg igénybe venni a szolgáltatásaikat.

egyre kritikussabbak a megtérülési számításokkal szemben, aminek az is oka, hogy a korábbi időszakban számos cégnél okozott problémát a beruházások megtérülésének követése. Emiatt az üzleti vezetők most már elfogadják az olyan ROI-számítást, amely a közvetett megtérülést nem tartalmazza, és így tisztább képet nyújt arról, hogy egy-egy beruházás mennyi idő alatt hozhatja vissza az árát – hangsúlyozta az IDC Hungary ügyvezető igazgatója.

A közmű, a gyártóipari és a banki szférában megfigyelhető volt korábban, hogy az informatikai funkciókat mind az infrastruktúra, mind az alkalmazások oldalán egyre inkább igyekeztek konszolidálni. Az előző hónapokban ezen a téren is megfordult a világ: az infrastruktúra konszolidációja továbbra is folytatódik, de a multinacionális cégeknél az elmúlt években elkezdett régiós alkalmazáskonszolidáció, az egységes template-bevezetések – a különböző fejlettségű piacok és jogi környezet miatt – abbamaradtak. Az adatközpontok regionális összevonása, a virtualizáció bevezetése azonban továbbra is folytatódni fog, ami jelentős projekteket ad a szolgáltatási piac szereplőinek. Magyarország ebből a folya-

matból akár még kedvezően is kijöhet – már eddig is több nemzetközi bank döntött úgy, hogy európai adatközpontját Magyarországon építi ki.

A KISEBB IS SZÁMÍT

Balicza Gábor, az IDC elemzője hozzátette: a gazdasági válság leginkább a pénzügyi és a gyártó szektorokat érintette, amelyek hagyományosan az informatikai szolgáltatók legnagyobb ügyfelei közé tartoznak; a szintén nagy ügyfelek közé tartozó telekommunikációs cégek többé-kevésbé egyelőre még teljesítik az elvárásokat. Emiatt a korábbiakhoz képest felértékelődött a kisebb szegmensek – mint például a kis-kereskedelem, az üzleti szolgáltatók vagy az egészségügy – jelentősége, és ma már nagyobb figyelmet fordítanak erre az informatikai szolgáltatók. Mivel ezek a cégek többségükben a kis- és közepes vállalati szegmensbe esnek, így látszik, hogy a szolgáltatók is egyre inkább afelé mozdulnak el, hogy integrált – például konvergens hang- és adathálózati, biztonsági, vállalatiirányítási, valamint irodai alkalmazás – csomagokkal érjék el ezeket a cégeket. Technológiai szempontból is erősödtek a korábban részipiaci területnek számító megoldások, így például a szolgáltatók gyakrabban kínálnak nyílt forráskódú termékeket olyan területeken is, mint az IT-biztonság, ahol korábban inkább a hagyományos termékeket adták el.

A másik IT-szolgáltatási terület, amelynek lökést adhatnak az átalakuló preferenciák, a standardizált, egy szolgáltató által több cégnek („one-to-many”) kínálható csomagok lehetnek, mint például az infrastruktúra-hosting szolgáltatások. Nem véletlen, hogy a Magyar Telekom is most jelent meg a piacon ilyen típusú szolgáltatásokkal, de más szállítók is nagy lendülettel próbálnak betörni erre a piacra.

Komáromi Zoltán szerint a mostani gazdasági környezetben várhatóan lesznek olyan informatikai szolgáltatók, amelyek beleroppannak majd a piac zsugorodásába, illetve az egyre élesebb árversenybe. A legoptimistább forgatókönyvek szerint is 2010 közepén indulhat meg ismét a fellendülés, addigra sok IT-szolgáltató felélheti tartalékait. Nem véletlen, hogy a nemzetközi felvásárlások közepette a hazai szolgáltatók is egyre inkább megpróbálnak külföldi tőkét bevonni. Minél tovább húzódik el a válság, annál több – akár csak egy szegmensben erős – kisebb-nagyobb cég válhat akvizíció célpontjává.

Konzultáción a „digitális hozadék”

A digitális televíziózásra való átállással frekvenciák szabadulnak fel az Európai Unióban, amelyek új szolgáltatások közvetítésére lesznek használhatók. A hatályos szabályozás szerint meghatározott időn belül minden tagországnak kötelessége lekapcsolni analóg adásait és átállni a digitális korszakra.

Illő példával jár elől ebben a folyamatban az EU jó néhány tagországa: Németországban, Finnországban, Luxemburgban, Svédországban, Hollandiában, Belgiumban (Flandriában) és Ausztria legnagyobb részén már leállították az analóg földfelszíni műsorszórást, a többi EU-tagállam pedig a tervek szerint 2012-ig hajtja végre az átállást. Eközben az Egyesült Államok június 12-én szintén átváltott a digitális műsorszórásra.

Az átállás teljes potenciáljának kiaknázása kiemelt prioritása az EU hírközlési politikájának, hisz a felszabaduló rádiófrekvencia-spektrum segítségével javítható a kommunikáció és az audiovizuális tartalmakhoz való hozzáférés módja, javulhat az EU versenyképessége, továbbá a mobil szélessávú hozzáférés is könnyebbé válik. A bizottság ezért konzultációt kezdeményezett annak meghatározására, hogy hogyan lehetne

uniós szinten hatékonyabban együttműködni a digitális átállásban rejlő potenciál maximális kihasználása érdekében. A konzultáció keretében 2009. szeptember 4-ig várják az érintettek véleményét.

A felszabaduló rádiófrekvencia-spektrum segítségével nagy távolságokra és akár határokon átnyúlva is továbbíthatók adatok, így az egyik tagállam döntései több száz kilométerrel távolabban fekvő területekre is kihatással lehetnek. Ezért – szól a bizottsági kommuniké – megfelelő tagállami koordináció nélkül fennállhat annak a veszélye, hogy a hozadékban rejlő potenciál nem lesz maximális mértékig kihasználható, és néhány szolgáltatás nem lesz majd elérhető Európa bizonyos részein. Hatalmas potenciális gazdasági előnyökkel járhat, ha elérik, hogy egy adott frekvencián ugyanazok a berendezések üzemeljenek egész Európában. Ez jelentős méretgazdaságos-

sági előnyökkel jár a berendezégyártók számára, leszoríthatja az árakat, és növelheti a fogyasztói keresletet – jelzi a bizottság idevágó véleménye.

Egyes uniós számítások szerint az európai szintű koordináció mintegy 20–50 milliárd euróval növelné a digitális hozadék potenciális gazdasági hatását mostantól 2015-ig. Ez az összeg további uniós koordinációval hosszú távon 30 milliárd euróval fejlelhető meg 2015-öt követően.

Számos olyan tagállam, amely ma még komoly kihívásokkal néz szembe a szélessávú internetlefedettség tekintetében, szeretné minél gyorsabban hasznosítani a vezeték nélküli megoldásokban mutatkozó lehetőségeket, ezért a fentieket is figyelembe véve az EU tagállamainak közös koncepciót kell kialakítaniuk, amelyhez a menetrendet a bizottság készítené elő, a közös, koordinált fellépések figyelembevételével.

Cirill és görög is lehet a .eu domain

A bolgárok és görögök is hamarosan használhatják anyanyelvükön a .eu weboldalakat. Az Európai Bizottság elfogadta ugyanis azokat az új uniós szabályokat, amelyek lehetővé teszik az internethasználók és a vállalkozások számára, hogy az Európai Unió mind a 23 hivatalos nyelvénél karaktereivel regisztrálhassanak .eu domainnevet. Mindez azt jelenti, hogy az év folyamán a .eu domainnevek a bolgár, görög és ciprusi ábécék különleges karakterei számára is elérhetővé válnak. A csehek és litvánok eddig szintén csak korlátozottan használhatták különleges karaktereiket. Az európai felső szintű domain fejlődéséről szóló bizottsági jelentés alapján a regisztrált .eu domainnevek száma (ami jelenleg mintegy 3 millió) 2007-ben és 2008-ban is 11 százalékkal haladta meg az előző évit.

„Három évvel elindítása után a .eu értékes választási lehetőséggé vált az európai internetes identitást választó vállalkozások és állampolgárok számára, akiknek a száma egyre nő. A .eu domainnév választása egyszerű módja annak, hogy a vállalkozások megmutathassák, székhelyük az Európai Unió 27 tagállamának valamelyikében talál-

ható, és szigorú EU-jogszabályok vonatkoznak működésükre, különösen az adatvédelemről, fogyasztóvédelemről vagy az EU pénzügyi piacáról van szó – hangsúlyozta Viviane Reding, az információs társadalomért és médiaügyekért felelős biztos. – Ennélfogva természetes annak lehetővé tétele, hogy az európaiak által választott domainnevek is tükrözhesék Európa sokszínűségét. Ezért döntöttünk úgy, hogy elérhetővé tesszük a .eu-t a tagállamokban használt valamennyi ábécé és az Európai Unió 23 hivatalos nyelvénél mindegyik karaktere számára.”

Eddig a .eu felső szintű domain alatt bejegyzett domainnevek kizárólag az „a–z” karaktereket, a „0–9” számjegyeket és a „-” jelet tartalmazhatták. A jövőben a .eu alatt lehetőség lesz olyan domainneveket is bejegyezni, amelyekben szerepelnek például az „”, „á”, „ä” és „^” karakterek is.

Az Európai Bizottság által közzétett statisztikák szerint a .eu népszerűsége folyamatosan nő. A regisztrált .eu domainnevek száma 2007-ben és 2008-ban is 11 százalékkal múlta felül az előző évit, miközben a regisztrációs díj 2007-ben 10-ről 5, majd 2008-ban 4 euróra csökkent. Különösen népsze-

rű a .eu domain Kelet-Európa országaiban: 2006 és 2008 között Lengyelországban 149, míg Litvániában 142 százalékkal nőtt a domainek száma. (További részleteket az ec.europa.eu/information_society/policy/doteu/ címen olvashatnak.)

Köz(TV)finanszírozás

Új közleményben tette közzé iránymutatásait a közszolgálati műsorszolgáltatók finanszírozását célzó állami támogatásokról az Európai Bizottság. A közlemény megteremt a közszolgálati műsorszolgáltatás fejlesztéséhez szükséges kereteket, és növeli a jogbiztonságot mind a köz-, mind a kereskedelmi média beruházásai számára. Az új közlemény a bizottság 2001. évi, műsorszolgáltatásról szóló közleményének helyébe lép.

A közleményben foglalt fontosabb változások a következők: egyrészt előírja a közszolgálati műsorszolgáltatók fontosabb új szolgáltatásainak előzetes ellenőrzését, másrészt pontosítja a közszolgálati feladatok közé bevont fizetős szolgáltatások körét.

Aktuális

- Az Európai Bizottság 2009-es e-Kormányzati Díjának felhívására 259 érvényes pályázatot adtak be a tagállamok az előírt határidőig. A döntőbe 52 pályázó juthat be, a díj odaítélésére az 5. miniszteri e-kormányzat konferencián kerül sor november végén Malmőben.
- Megjelent a Safer Internet program 2009-es pályázati kiírása. A kiírás (néhány egyéb kivételtől eltekintve) az Európai Unió tagállamainak jogi személyiséggel rendelkező szervezetei vehetnek részt. A pályázatok beadási határideje 2009. november 19.
- A tervek szerint a jövőben egységesítik a mobiltelefon-töltőket. Erre azután vállalt kötelezettséget a mobilkommunikációs ipar, hogy a bizottság jogszabályi kötelezettség kirovását helyezte kilátásba a töltők irreális különbözősége láttán. A bizottságnak benyújtott egyetértési nyilatkozatban az iparág kötelezettséget vállalt arra, hogy mikro USB-csatlakozóval biztosítja a töltők egységességét.
- Egy az Európai Bizottság számára készült felmérés szerint az uniós televíziós reklámokra vonatkozó szabályait és azok betartását továbbra is kiemelt figyelemmel kell nyomon követni. Emlékeztet: az uniós Spanyolországgal és Olaszországgal szemben is eljárás indított a korábbi években azok után, hogy mindkét EU-tagállamban folyamatosan megsértették a „Televízió határok nélküli direktíva” reklámidő-korlátozásra vonatkozó előírásait.

Okostelefon- előrejelzés

Ugyan az év második felére már meglehetősen sok érdekes okostelefon jött ki, azért még mindig nem dőlhetünk hátra; még ez az esztendő is tartogat meglepetéseket. [Írta: Wieszner István]

A 2009-es év két legjobban várt mobilja, a Palm Pre és az iPhone 3GS már kapható a tengerentúlon – és utóbbi lassan hazánkban is –, de nem csak ezek jelentik az újdonságot. **Az operációs rendszerek minden fronton frissülnek, új eszközök debütálnak, a különféle online mobilos boltok pedig rohamosan terjeszkednek.** Megvizsgáltuk a piaci folyamatokat mind a hat, nagy mobilos operációs rendszer szemszögéből.

IPHONE OS 3.0

A nemrégiben rendezett WWDC-konferencián az Apple bemutatta a harmadik generációs iPhone-t, illetve bejelentette a végleges 3.0-s operációs rendszer elérhetőségét. A 3GS külsőre semmiben sem különbözik az elődjétől, a valódi változások a motorháztető alatt mentek végbe. Az Apple szerint az okostelefon nevében az S betű a speedre, azaz a sebességre utal: a saját méréseik szerint a mobil kétszer fürgébben küld üzeneteket, 3,6-szer gyorsabban nyit meg csatolmányokat és 2,4-szer nagyobb sebességgel futtatja a játékokat, mint a 3G.

Ugyan az almás cég hivatalosan sosem árulta el, mitől ez a jelentős sebességbeli ugrás, nyilvánvaló volt, hogy erősebb hardvert szereltek a 3GS-be. Mostanra már kiderült, hogy a processzort lecserélték; a 3G-ben 412 megahertzes Samsung gyártmányú darab van, míg a 3GS-ben 600 megahertzes – ráadásul lebutítva. Ugyanis a szintén Samsung CPU képes lenne 833 megahertzes órajelen is ketyegni.

Szoftveres érdekesség még a beépített iránytű-alkalmazás és a programok hanggal való vezérelhetősége. A kamera 2-ről 3 megapixelre „hízott”, de sajnos vakut ezúttal sem mellékelte hozzá az Apple. Persze ettől függetlenül nagy előrelépések történtek a kamera terén: manuálisan lehetséges a fókuszállítás, csak ki kell jelölni a képernyőn, hogy mit szeretnénk a kép fókuszába, de persze lehet használni az autofókusz lehetőséget is. Szerencsére megérkezett az egyik legjobban várt funkció is, a mozgóképrögzítés, ráadásul a videókat rögtön szerkeszteni is lehet.

A 3.0-s szoftver is az iPhone-tulajdonosok számára ingyenesen letölthető,

az iPod Touch felhasználóknak viszont 10 dollárt kell fizetniük érte. Cserébe jár az egyedi értesítési rendszer (push notification), a kivágás/másolás/beillesztés funkció, illetve elérhetővé vált a fektetett képernyőhasználat a külső fejlesztésű programok számára is.

PALM WEBOS

A Palm új, nagyon nagy érdeklődés övezte operációs rendszerére épülő Pre szintén nemrégiben debütált az Egyesült Államokban. **Bár az okostelefon korántsem lett tökéletes, mégsem okozott csalódást** – jó vonalvezetés, hajlított formák, remek érintőképernyő és kellemes operációs rendszer jellemzi. A legnagyobb problémát talán a billentyűzet jelenti, amely túlságosan zsúfolt lett.

A cég App-Store-rivalis App Catalogja további kritikákat váltott ki: egyelőre kevés program érhető el, de ezt tekinthetjük még gyerekbetegségnek, amelyet idővel minden bizonnyal ki fog nőni. Maga a vásárlási folyamat egy-

szerű, és a már most elérhető alkalmazások többsége képes kihasználni a WebOS legérdekesebb szolgáltatásait. A Palm még nem véglegesítette a fejlesztőknek szánt Mojo SDK-t, jelen pillanatban még ez is késlelteti az App Catalog „programrobbanását”.

GOOGLE ANDROID

A Google május 27-én az I/O konferenciáján jelentette be Android operációs rendszerének jelenlegi legfrissebb stabil verzióját, amely a Cupcake kódnevű 1.5-öt takarja. Az esemény legnagyobb meglepetését mégis a HTC Magic okozta, amelyet a közönség közelebbről is megvizsgálhatott, és szintén Android 1.5 fut rajta. A készülék Nagy-Britanniában és Spanyolországban már kapható, az Egyesült Államokban csak júliusban kerül forgalomba.

A HTC Magic hardverével kapcsolatban az első benyomásaink többnyire pozitívak, de nagyon hiányoljuk róla a T-Mobile G1-ben is megtalálható teljes billentyűzetet. Ettől függetlenül az új Android alkalmazásáért feltétlenül jár a piros pont.

A Google a konferencián bemutatta továbbá a Donut kódnevű Android 2.0-t, amelynek legnagyobb újításai az univerzális keresés, a szövegfelolvasás és kézírás-felismerés lesznek. A keresőcég még nem jelentette be, hogy mikorra készülnek el az új verzióval.

Időközben több gyártó is bejelentette, hogy Android-alapú készülékekkel fog előrukkolni – a nagyobb nevek közül érdemes megemlíteni a Motorolát, a Sony Ericssont és a Samsungot. Utóbbi



első e rendszeren alapuló készülékét 2009 második felére várták a piacra, a Sony Ericsson viszont 2010 előtt úgy tűnik, mégsem tervez egyetlenegy androidos készüléket sem piacra dobni, még akkor sem, hogy csatlakozott az Open Handset Alliance-hez, s így közel kerültek a tűzhöz.

SYMBIAN S60

Bár az új iPhone bejelentése némileg elhomályosította a Nokia N97-et, a készülék már Európában és az amerikai kontinensen is elérhető. Specifikációja alapján komoly modelltől van szó: 5 megapixeles kamera, 32 gigabájtos beépített háttértár (amely microSD kártyával akár 48 gigabájtra is bővíthető), GPS, Wi-Fi, érintőképernyő, teljes QWERTY-billentyűzet. A mobilon a Symbian S60 5th Edition fut, amely frissített felülettel és új programokkal érkezik.

A készülékkel elérhető a frissen startolt Ovi Store, bár sajnos egyelőre a tapasztalatok nem túl rózsásak: a felhasználók lassú válaszidőkről, eltűnő és duplikált programokról beszélnek, ettől függetlenül van potenciál a Nokia szoftverboltjában is, csak még nem működik olajozottan.

RIM BLACKBERRY OS

A Research In Motion háza tájáról nem érkezett mostanában túl sok újdonság, a cég jelen pillanatban két mobilval van leginkább elfoglalva: a BlackBerry Storm 2-vel és a 9000-es családba tartozó Tourral – utóbbi úgy tűnik, hogy csak a Verizon Wirelesznál lesz kapható.

A Storm 2 a pletykák szerint az N97-hez hasonlóan 5 megapixeles kamerát kap, szoftveres szempontból pedig megújul a képernyő-billentyűzet. Elméletileg valamikor szeptemberben meglátjuk majd, mit sikerült intézniük az ügyben. A Tourról még kevesebb információ van: leginkább egy frissített BlackBerry Boldnak tűnik.

Természetesen a RIM is megnyitotta áprilisban saját programboltját, amely az App World nevet viseli. Felülete rendkívül egyszerű és könnyen használható, de az elérhető programok többsége még nem nevezhető igazán kiforrottnak. Persze van idejük tökéletesíteni a meglévő remek alapokat. Kíváncsian várjuk, milyen irányba fejlődik az App World a közeljövőben.

WINDOWS MOBILE 6.5

A Microsoft mobilos törekvései az utóbbi időben meglehetősen kevés

sajtót kaptak, hiszen mindenki inkább az Apple-re és a Palmra volt kíváncsi. Ettől függetlenül elkészült a Windows Mobile 6.5, az első erre épülő készülékek valószínűleg ősszel kerülnek kereskedelmi forgalomba.

Nem szabad megfélemlenünk arról sem, hogy a rendszer valószínűleg tisztavirág életű lesz, hiszen a redmondi óriás valamikor 2010-ben már szeretné piacra dobni a 7-es verziót, amelyet a szakemberek elméletileg az alapjától kezdve újraírtak.

Rossz hír a Windows Mobile 6.x operációs rendszerű készülékeknek, hogy a Microsoft nem adja ingyen a 6.5-ös frissítést, az csak akkor lesz elérhető, ha a készülék gyártója licenceli azt. Így a régebbi hatos verzióra épülő legtöbb mobil sosem fog 6.5-ös frissítés kapni, hiába lenne képes futtatni a rendszert.

Nyáron a HTC még két Windows Mobile 6.1-es készüléket is piacra dob/dobott, amelyekhez mindenképpen érkezik frissítés: az egyik a Touch Pro 2, a másik a Snap. Valószínűleg mindkettő kapható lesz szolgáltatótól függetlenül is.



Szűkült a hazai mobilpiac

A Pannonnak a nagyobb mobilinternetes forgalommal csak részben sikerült ellensúlyoznia a készülékeladásból és a hangalapú előfizetői szolgáltatásokból származó bevételek csökkenését.

A második pénzügyi negyedévre vonatkozó eredményei szerint az év második három hónapjának árbevétele 44,4 milliárd forint, amely 1,7 milliárd forinttal maradt el a 2008 második negyedévtől elsősorban azért, mert a hívásvégződési díjak 2009. januári csökkentése után visszaesett az összekapcsolási díjakból származó árbevétel. A hangalapú előfizetői szolgáltatások árbevétele enyhén csökkent az alacsonyabb egy előfizetésre jutó átlagos beszédforgalom miatt. Az árbevétel gyengülését részben ellensúlyozta a szélessávú mobilinternetes forgalom növekedése. Mindezek a tényezők negatívan befolyásolták az egy előfizetésre jutó forintban számított átlagos havi árbevétel alakulását, ami 8 százalékkal volt alacsonyabb a 2008 második negyedévi értékénél. A kisebb forgalom miatt a készülékértékesítésből származó árbevétel is mérséklődött. A kamatok, adózás és értékesítési leírás előtti eredmény (EBITDA) egyszeri tételek nélküli, nominális értéke 0,6 milliárd forinttal csökkent 2008 második negyedévéhez képest a működési költségek növekedése miatt.

Az előfizetések száma 17 ezerrel, 3 millió 577 ezerrel csökkent a negyedévben. A csökkenés főleg a kártyás szegmensre volt jellemző. A 2009 második negyedév végi 33,59 százalékos piaci részesedés 0,2 százalékponttal haladta meg az előző negyedévit. A számlás előfizetők aránya 44,2 százalék volt 2009. május végén.

– A világgazdaság jelenlegi állapota ellenére folytattuk a szolgáltatás- és működésfejlesztési beruházásokat. Mobil szélessávú beruházásaink és új, környezetbarát irodaépületünk jól tükrözik elkötelezettségünket a folyamatos fejlesztés iránt – kommentálta az eredményeket a Pannon vezérigazgatója, *Anders Jensen*.

A beruházási költség 3,6 milliárd forintot tett ki 2009 második negyedévében, ami 30 százalékkal alacsonyabb a 2008 második negyedévi értékénél. Az év második három hónapjában a Pannon főleg mobil szélessávú technológiára (3G bázisállomásokra és átviteli berendezésekre) és ingatlanlancokra költött. A negyedév ingatlanlancú be-

ruházásai a júniusban birtokba vett új Pannon Házhöz kötődtek.

Júniusban folytatódott a magyarországi mobilpiac január óta tartó szűkülése, de míg a korábbi hónapokban a teljes ügyfélszám és a forgalmazásban részt vevő ügyfelek száma is csökkent, addig júniusban a teljes ügyfélszám 23 ezres csökkenése mellett a forgalmazásban részt vevők száma már közel 11 ezres növekedést mutatott – közölte a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH).

2009 első félévében a három szolgáltató forgalmat generáló (előfizetéssel rendelkező, illetve az utolsó három hónapban hívást indító vagy fogadó) ügyfeleinek a száma 350 ezerrel, az adott hónap végén hívásfogadásra alkalmas SIM-kártyák száma alapján számított teljes ügyfélszám pedig 335 ezerrel csökkent. 2009 júniusának végén a három szolgáltató forgalmat generáló ügyfeleinek a száma 10 millió 646 ezer volt, ami az idei csökkenés ellenére 385 ezerrel haladta meg az egy évvel korábbi szintet.

2009 első félévében a T-Mobile piaci részesedése 0,35 százalékponttal, a Vodafone-é 0,02 százalékponttal nőtt, a Pannoné pedig 0,36 százalékponttal csökkent.

Június végén a teljes ügyfélszám 11 millió 889 ezer volt, 350 ezerrel több, mint egy évvel korábban. A 100 főre jutó előfizetések száma 2008. június végén 114,9 volt, majd 2008. december végére 121,8-ra emelkedett. A mutató május végére 118,9-re, június végére pedig 118,6-ra csökkent.

2009 első félévében tovább folytatódott a havi előfizetések arányának növekedése, illetve a feltöltőkártyák részesedésének a csökkenése. 2008 első félévének végén a teljes ügyfélszám 62,1 százaléka, év végén pedig 61,2 százaléka használt feltöltőkártyát, 2009 első negyedévének végére ez az arány 60,4 százalékra, 2009 első félévének végére pedig 59,2 százalékra csökkent. Az úgynevezett pre-paid kártyák részesedése 2003 első negyedévében volt a legmagasabb, akkor ezek aránya a teljes ügyfélszámon belül 78,82 százalékos volt.

A három mobilszolgáltató ügyfelei júniusban 4164 számot, 2009 első félévében 29852 számot, egy év alatt pedig 56340 számot hordoztak. A Nemzeti Hírközlési Hatóság adatai szerint a 2004. május 1. óta igénybe vehető számhordozás eddig összesen 276025 mobilszámot érintett.

Vezetékek és vezeték nélkül

A D-Link hagyományos termékvonala új képviselője a DIR-825 router. Ránézésre olyan szappantartó, mint a többi router, de ha kicsit jobban megvizsgáljuk, akkor látjuk, hogy a magasabb ár nagyobb tudást takar. [Írta: Makk Attila]

A készülék szögletes dobozba van építve, hátul két antena, négy gigabites Ethernet port, egy WAN-csatlakozó, egy USB-csatlakozó és egy Reset gomb. **A gigabites kapcsolók már túlmutatnak az egyszerű házi felhasználáson: ma már egy kis munkahelyi hálózatban is szükség lehet ilyen sebességű kapcsolatra a gépek között.** A készülék a D-Link zöld termékeinek családjába tartozik. A zöld irányvonal ebben az esetben azt jelenti, hogy mérsékeltek az energiafogyasztását.

A csomagban találunk egy nyomtatott „képregényt” is, amely részletesen mutatja az üzemből helyezést. Akinek ez az első routere, az is látja, mit mivel kell összedugni, a mellé adott CD pedig felvarázsolja a kapcsolatot. A biztonság kedvéért a készülék alján is megtaláljuk a beállítási segédleteket: az alapértelmezett IP-cím és az alapértelmezett jelszó oda van ragasztva. Emellett a készülékhez 110 oldalas kézikönyv is van a CD-n.

Az USB-csatlakozó a vezeték nélküli hálózat beállításaihoz szükséges. Sajnos vagy szerencsére a Wi-Fi beállításai, különösen, ha megfelelő biztonságot szeretnénk, bonyolultak. Sok adat van, köztük hosszú kulcsok is, amelyeket kézzel kell beírni pontosan. Az USB-memóriát a routerbe dugva, ki menthetjük a vezeték nélküli hálózat beállításait, és azon átvihetjük más gépekre. Másik szerepe, hogy a rá

dugott USB-eszközt a hálózat számítógépei használhatják, sajátjuknak látják. Ehhez adott egy segédprogram, amit azokra a gépekre kell telepíteni, amelyekről el szeretnénk érni az USB-portot. Ezzel a megoldással egy kis irodában például egyszerűen többen használhatnak egy nyomtatót.

A nagy sebességű Ethernet portok mellett a vezeték nélküli hálózata is gyors: nemcsak a 802.11 a, b és g szabvány szerint, hanem az n szerint is használható. Ez a szabvány ugyan még nem végleges, de már nagyon sokan gyártanak ilyen eszközöket. Ezzel a routerrel használhatjuk meglévő Wi-Fi eszközeinket, és ha bekerülnek az n szabványú eszközök, akkor azokkal is tudunk dolgozni.

Jól paraméterezhető határvédelmi eszköz; üzemeltethetünk mögötte szervert, különböző típusú beérkező kéréseket adott címre továbbíthatunk stb.

Egy másik hasznos lehetőség, hogy a kifelé irányuló forgalomra a más porton érkező választ is beengedi. Ez internetes játékoknál, videokonferenciánál, internetes tele-

fonnál egyszerűsíti a beállításokat. Az adott porton bejövő forgalom engedélyezését a megfelelő kimenő forgalom aktiválja.

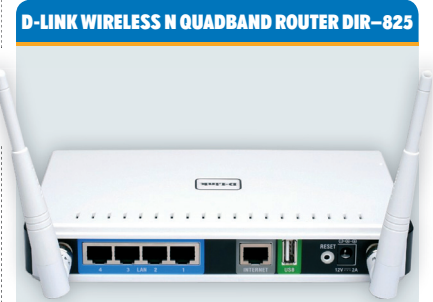
A készülékben van QoS – ez alapértelmezésben ki van kapcsolva –, de HD videofolyamra is ki van hegyezve, így nem csak a VoIP megy rajta zökkenőmentesen.

A hozzáférés-vezérléssel időben, illetve webhelyek (címek) szerint korlátozhatjuk a hozzáférést. Otthoni és kis irodákban is hasznos – napközben le lehet tiltani a sávszélességet nagyon fogyasztó alkalmazásokat.

A vezeték nélküli hálózaton definiálhatunk egy úgynevezett vendégzónát, aminek használói csak az internetet érhetik el, a belső hálózattól teljesen el vannak szigetelve. A céghez érkező vendégek saját gépükkel tudnak dolgozni, levelet fogadni, küldeni anélkül, hogy a céges hálózattal interakcióba kerülnének.

A routert többféleképpen felügyelhetjük: egyszerűen syslog szerverre képes a naplóbejegyzéseket küldeni, illetve SMTP szerveren keresztül levélben értesíti szükség esetén a rendszergazdát. Vezeték nélküli kapcsolaton a WPA, WPA2, illetve WPA-PSK és WPA2-PSK titkosításokat is tudja. A VPN-t átengedi (azaz pass through képes), vagyis a router mögötti gépek VPN-hez tudnak kapcsolódni.

Kis cégeknek, otthoni irodáknak ideális megoldás. A négy vezeték nél-



ÉRTÉKELÉS ★★★★★

Szabványok	802.11n (draft 2.0), g, a, 802.3, 802.3ab (100Base-T), 802.3u (100Base-T4), 100Base-T4, 100Base-FX
Csatolók	4×gigabites LAN, 1×gigabites WAN, 1×USB
Antenna	2×SMA (kétcsatornás)
Biztonság	WPA, WPA2, WPS; NAT, SPI, VPN pass-through/multi-session PPTP/L2TP/IPsec
Kimenő teljesítmény	15 dBm±2 dB
Méret	11,7×19,3×3 cm
Tömeg	0,3 kg
Ajánlott ár	42 000 Ft

küli norma támogatása hosszú távon is hasznos; ha új eszközök kerülnek be, nem kell a routert cserélni emiatt, de jók a gigabites portok is. A beépített tűzfal jól paraméterezhető. Csábító a DDNS-megoldás is, amivel a változó IP-címhez állandó nevet tudunk rendelni. Nagyobb cégek is jól tudják használni a kisebb irodákban, ahol egyszerű, ám univerzális megoldás kell.

802.11n (draft 2.0)	802.11a	802.11g
6,5-144,4 Mbps	6-54 Mbps	1-54 Mbps
2,412-2,462 GHz	-	2,412-2,462 GHz
5,15-5,825 GHz	5,15-5,825 GHz	-

Sávszélességek

PC WORLD
KONFERENCIA

GREEN IT 2009

KONFERENCIA ÉS TERMÉKBEMUTATÓ

2009. szeptember 30. ► Europa Hotels & Congress Center

Gold partnerek: **GIGABYTE™**

WD Western Digital

<http://computerworld.hu/konferencia>

Net-zsoldosok kis dobozban

Rónay Gábor ■ A Netgear ismertségét az otthoni piacra szánt útválasztók és kapcsolók gyártójaként szerezte, amikor is pénztárcánkhoz mért és egyszerűen konfigurálható termékekkel megjelent a piacon. Aztán ahogy a piac szélesedett és mind több megoldandó problémával kerültünk szembe, úgy nőtt fel a feladathoz a Netgear irodai terméksaládjá.

A Netgear ProSafe VPN Firewall FVX538 valójában felturbózott router, ami ahhoz már drága, hogy otthoni felhasználásra megvásároljuk. Az FVX538 olyan professzionális kapu az irodai hálózatunk és az internet között, amelynek kulcsát mi paraméterezhetjük, változtatathatjuk, és biztosak lehetünk benne, hogy ha eközben valamiről megfeledkeztünk, akkor sem lesz baj. A vállalati felhasználást egyértelműsíti az is, hogy a készülék rackszekrénybe építhető, és két WAN-bemenete van. A beállításokat átgondolt módon, egy vállalati környezetre tervezett irodai tűzfalhoz méltón tervezték, ami jelentősen megkönnyítette az eszköz beállítását.

A beállításoknál a megszokott netgear-es kezelőfelület fogadott bennünket, aminek az 1.x-es verziójú firmware az oka.

Célszerű is azonnal frissíteni az aktuális, 3.x-es verzióra, amely nemcsak esztétikusabb (bár az is fontos), de a funkciók rendezettségében is érezhető a kiforrottság. Ez a kezelőfelület már egyértelműen a professzionális felhasználáshoz igazodik. Egyet azonban figyelembe kell venni, amikor firmware-verziót váltunk: a régebbi beállításokat nem tudjuk az új verzióra visszatölteni, mindent újra végig kell csinálnunk. Váltás előtt ezért célszerű is a fontosabb beállításokat valahol feljegyezni. De nézzük, mit is kapunk a pénzünkért!

Amit illik tudni ebben a szegmensben, azt ez a termék tudja. Gyakorlatilag könnyebb lenne leírni, hogy mi az, amit nem tud. A kipróbálás ideje alatt futottunk bele olyan beállításba, amelyet más eszköz tudott volna, a Netgear eszközéből viszont hiányzott; inkább csak a megszokott felülettől való eltérés miatt kellett egyes funkciókat keresgélni – persze kinek mi a megszokott. Szolgáltatási listáján minden ott van: alapvető DHCP-lehetőségek, protokolláris és felhasználó szintű terhelésmegosztás, RADIUS szerver, aprólékosan paraméterezhető VPN és

így tovább. Van lehetőség hálózatonkénti forgalomfelügyeletre, teljes körű logolásra, mindenre kiterjedő tartalomszűrésre, e-mail értesítés kérésére, terheléelosztásra, virtuális szerverek kialakítására, port forwardigra, dedikált linkek használatára..., azaz minden olyan funkciót megkapunk, amire szükségünk lehet egy cégnél.

Az előlapon van két darab 10/100 megabites WAN-port, 8 darab 10/100 megabites LAN-port és egy gigabites uplink. Ide tettek egy soros csatlakozót is a konzolnak, amit sajnos nem tudunk kipróbálni, mivel a tesztgépen nem volt soros port.

Tudása mutatja: az eszközt nem otthoni felhasználóknak szánták, és ennek megfelelően alakították ki az árát is. Irodánkban azonban hasznos lehet, például hogy lecseréljük vele a PC-alapú internetkiszolgálónkat. A körülbelül 100 ezer forintos beruházással csökkenthetjük az áramfogyasztást, a licencköltséget és a meghibásodási lehetőségeket. És ha még azt is hozzávesszük, hogy a beállítása – bár igényel némi jártasságot –, nem bonyolult, akkor kifejezetten előnyös hosszú távú beruházás lehet.

Tetszik, és csendben dolgozik. Az előbbi persze nem annyira fontos, a munka terén ellenben már nem lehetünk megenge-

NETGEAR PROSAFE VPN FIREWALL FVX538



ÉRTÉKELÉS ★★★★★

Processzor	Intel XScale IXP425, 533 MHz
Memória	32 MB flash, 64 MB DRAM
LAN-port	8×10/100 Ethernet; 1×Gigabit Ethernet
Tűzfal szolgáltatások	SPI, Web URL-szűrés, FTP/SMT/SMTP/RPC szűrés stb.
VPN-szolgáltatások	200 dedikált VPN csatorna
Méret	33×20,3×4,4 cm
Tömeg	2 kg
Forgalmazó	itcapital.hu
Ár (bruttó)	96 450 Ft

dők. A terheléses teszten jól teljesített, egy percre sem lassult le, a menüje minden percben elérhető volt. A melegedési tesztet is jól bírta. Árkategóriájában meggyőzően teljesít, csomagvesztés nélkül dolgozik. Ha valakinek lettek volna negatív előítéletei a gyártó termékeivel kapcsolatban, ezzel a termékkel eloszlathatja őket.

Acer Veriton Z280G

Samu József ■ Talán az Apple iMac tehet róla, de divatba jöttek a monitorral egybeépített PC-k. Úgy alakult, hogy az „egybe-PC” sokkal kevésbé izmos, mint a kortárs „egybe-Mac” – igaz, sokkal olcsóbb is –, és a célcsoport is különböző. A monitorral egybeépített PC-t azoknak szánják, akik nem akarnak videót vágni; a legkomolyabb játék, amivel játszani szeretnének, az Aknakereső és a pi sem érdekli őket végtelen tizedes jegyig. Viszont netet böngésznek, videót néznek, e-mailt küldenek és fogadnak, szöveget szerkesztenek táblázatot kezelnek. Ezzel az átlagos otthoni vagy irodai felhasználó személyleírását adtuk meg. Az ő igényeit pedig kielégíti a nettopok vagy a netbookok nyújtotta teljesítmény. Éppen ezért nem csoda, hogy az ilyen, „minden egyben” gépekben is kísérletesen hasonló hardvert találunk, mint a már említett testvéreikben.

Az Acer Veriton Z280G is ilyen nettopokon, hiszen 1,6 gigahertzes, Intel Atom N270 processzorral, integrált Graphics Media Accelerator 950 VGA-ra, 1 gigabájt memóriára épül. A cég mégis abban a sorozatban jelenti meg – Veriton –, mint az üzleti asztali gépeit. Ha áttekinthetjük a hardvert, akkor tulajdonké-

pen szinte semmi különlegeset nem fogunk találni. Nehéz róla megmondani, hogy nem csupán egy monitor, a külseje nem buktatja le, hiszen semmivel sem vastagabb, mint egy LCD-monitor. A 18,5 hüvelykes, 16:9 képarányú gép kijelzőjének maximális felbontása 1366 x 768 képpont. A káva mögött a bal oldalon csak a fényerő szabályozására szolgáló gombokat fogunk találni, más képparaméter – kontraszt, színhőmérséklet – befolyásoló kezelőszervet már nem. Ezzel együtt a képminőség egyáltalán nem rossz, sőt! A kijelző mérete pedig még talán nagyobb is, mint azé a monitoré, amit egy átlagos irodai PC mellé megvesznek. A gépben 160 gigabájt 2,5 hüvelykes merevlemez dolgozik, a káva mögött a jobb oldalon pedig egy Super-Multi DVD-író található. A káva asztal felé néző alsó részén lelünk három USB 2.0-s kaput, két PS/2-es csatlakozót, a Gigabites Ethernet vezérlő aljzatát, illetve az amúgy valószínűtlenül kicsi, külső tápegység csatlakozóját, azaz mindent, amivel viszonylag ritkán matatuunk. A gyakran cserélt USB-s perifériáknak a káva bal oldal mögött, jól elérhető helyen még két további csatlakozót alakítottak ki, rögvést a fejhallgató ki- és a mikrofonbemenet társaságában, közvet-

lenül a sok-az-egyben memóriakártya-olvasó mellett. Ami nem látszik kívülről, az a Wi-Fi „g” vezérlő, a beépített hangszóró – ennek hiányolunk egy hagyományos, hangerő-szabályozó gombpárost vagy potenciométert, a hangerőt csak a szoftveres úton lehet szabályozni – és a gép legnagyobb attrakciója, a passzív és ezért teljesen zajtalan hűtés. A Veriton Z280G előtelepített Windows XP-vel érkezett, amit messze jobb választásnak tartunk az Atom CPU-hoz, mint a Vista bármelyik verzióját.

Hogy mi teszi a Veriton Z280G-t üzleti géppé? Nehéz megmondani. Egyfelől a szoftver, amellyel telepítőlemezek is készíthetők, hogy ne csak a szervizpartíciónál legyen helyreállítható a gyári állapot. Ezt viszont nagyon öröndetes módon minden Acer PC-hez mellékeltek – így a mostanában nálunk jártnál is –, még az emachines gépekhez is, tehát nem csak az üzleti termékvonalhoz. Vagy az tenné üzletit ez a gépet, hogy más konkurensekével ellentétben nincs – általunk amúgy teljesen feleslegesnek tartott – érintőképernyője? Így pedig a kevesebb több, és az ár a 200 000-es kategóriából a 150 000 alattiba tud zsugorodni? Valószínűleg itt lehet az eb elhantolva, mert a Veriton Z280G minden olyat tartalmaz, amit egy átlagos irodai géptől elvárunk – a kijelző valamelyest talán túl is teljesíti az elvárásokat méretben –, közben csak egy moni-

torni helyet foglal el az asztalon, abszolút zajtalan és megköcköztetjük, hogy kifejezetten csinos.

ACER VERITON Z280G



ÉRTÉKELÉS ★★★★★

CPU	Intel Atom N270
Memória	1 GB
Merevlemez	160 GB
Optikai meghajtó	Super-Multi DVD-író
Kijelző	18,5", 16:9, 1366×768 képpont, LCD
Operációs rendszer	Windows XP
Méret	kb. 48×35 (a lábakkal együtt)×6cm
Tömeg	kb. 2 kg
Forgalmazó	ACER Magyarország
Ár (bruttó)	bevezetés alatt, kb. 130 000 Ft

MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL

PC WORLD

WWW.PCWORLD.HU

PC WORLD

MIELŐTT ELMERÜLNE A KÁRTEVŐK TENGERÉBEN



ADWARE TRÓJAI MALWARE
SPAM VÍRUSOK

MI ADJUK A MEGOLDÁST

A PC World egész évben gondoskodik adatai védelméről. A magazin ingyenes ajándékként többféle biztonsági szoftver közül választhat minden hónapban. Előfizetőként pedig a legfrissebb vírusvédelmi, antispam, adatmentő és tűzfal alkalmazásokat kaphatja meg, illetve egy teljes értékű Office alkalmazást is ajándékozunk Önnek, és további kedvezmények is várják Önt.

IT-TIPPEK SULIKEZDÉSHEZ! BLUETOOTH-FULHALLGATÓK
12 OLDAL A RÉSZEGYSÉGEKTŐL A NYOMTATÁSIG

DUPLA DVD

PC WORLD

MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL | 18. ÉVFOLYAM 8. SZÁM, 2009. AUGUSZTUS

FŐ A BIZTONSÁG
MAXIMÁLIS ADATVÉDELME
A 15 LEGBIZTOSABB FÁJLTIKÓSZÍTÓ ÉS JELSZÓTÁROLÓ PROGRAM A DVD-N

A LEGJOBB INGYENES VIDEOVÁGÓ EGYSZERŰ, OKOS, MI KELL MÉG?
PROGRAM A DVD-N!

FÓKUSZBAN A NAGY ALAPLAP-MÚSTRA

30 OLDALON TRÜNK TANÁCS SÉGITÉS
ÍGY FOTÓZZON TÚZIJÁTEKOT!
FOTÓSÚLI AUGUSZTUS 20-ÁRA

DVD-n VISTA SP2 MAGYAR
ASHAMPO COVER STUDIO 1.01
EXKLUZÍV!
TELJES VÉDELME

VÍZCEPPEK ÉS ÁRAMKÖRÖK Mindent a vízhűtésről

A JÖVŐ IFJÚSÁGA Gyermekvédelem és gyermekfelügyelet a világhálón

SOCKET AM3 A PORÓNDON

ARLÁSI TANÁCSADÓ
- DIGITÁLIS VIDEOKAMERÁK
- S1 HANGRENDSZEREK
- NOTEBSZÉPEK
- MONITOROK
- PC-KONFIGURÁCIÓK
- PROFESSZOROK

IDG

Informatika – zöldben

Az ember a természet legnagyobb és valószínűleg az egyetlen ellensége: rengeteg mesterséges dolgot hoz létre, ami károsítja a környezetet. Mára eljutottunk oda, hogy a természet védelme nemcsak pár hőbortos alak hobbija, hanem mindenki tud tenni érte. Az informatika gyártói és felhasználói is.

Sokáig fel sem merült az informatika környeztkárosító hatása. Az első lépés az informatikai eszközök energiafogyasztásának csökkentése volt. 1992-ben jelent meg az Energy Star logó, ezt azonban nem csak informatikai eszközök viselhetik, de a monitoroknál is ismerős lehet az IT világában. Lényegében ennek az eredménye, hogy a monitorokba beépítették az alvó üzemmódot – az Energy Star minősítés megszerzésének ugyanis ez volt az alapfeltétele. Szintén abban az évben vették be a svédek a TCO minősítést,

amely a CRT-monitorok elektromágneses sugárzásának alacsony szintjét igazolta. Később a TCO tartalmát kibővítették energiatakarékosági tulajdonságokkal is. 2005 körül jelentek meg a gyártók azokkal a termékekkel, amelyeket már kifejezetten környezetbarátnak neveztek, és nem pusztán azért, mert azok energiatakarékosak voltak.

FILOZÓFIA ÉS ÜZLET

De mit is jelent a Green IT? Noha ma már szinte minden gyártó és fejlesztő cég használja a fogalmat, mindenki egy

kicsit mást ért rajta. Egy azonban közös: az erőforrások optimális, takarékos használata. Az azonban, hogy ki használja takarékosan az erőforrásokat, a gyártó vagy a gyártmánynak köszönhetően a felhasználó, már az adott terméktől függ. Általában a gyártók igyekeznek a környezetet terhelő technológiákat kiváltani, kevesebb energiát, vizet használni, kevesebb szennyező és mérgező anyaggal megoldani a gyártást. Vannak, akik a tartósabb termékekben látják a megoldást, ami kevesebb hulladékot eredményez. A felhasználók szá-

mára alacsonyabb fogyasztású eszközöket terveznek, különböző módszerekkel optimalizálják a fogyasztást, a hűtést.

Számtalan megoldás van, de ezek többsége a kisebb fogyasztás, pontosabban a befektetett energia hatékony felhasználása körül forog.

Bár az alkalmazott technikai megoldások miatt egyes eszközök drágábbak is lehetnek, az alacsony fogyasztás miatt ez hosszabb távon megtérül. Például egy nagy teljesítményű szünetmentes áramforrás hatásfokának pár százalékos javítása egyrészt kisebb villanyszámlát eredményez, másrészt a kisebb melegedés miatt a hűtés sem igényel akkora teljesítményt.

A zöld számítástechnika – noha nagyon fontosak a környezetvédelmi aspektusai – mégis inkább kezelhető gazdasági kérdésként. Ugyanis a zöld számítástechnika irányába tett lépések hosszú távon megtérülnek (és persze az sem elhanyagolható szempont, hogy a cég megítélését is pozitívan befolyásolja).

TÖBB ÁRAM KELL?

1996-ban az IT-részlegek az új szerverekre költött pénz 17 százalékát fordították áramra és hűtésre, 2006-ban pedig már 48 százalékát. Az IDC szerint 2010-re ez már 70 százalék lesz. Tehát amíg egy évtizede az volt a lényeg, hogy a szerver olcsó legyen, és egyszerűen kezelhető, ma már többet tudunk az energiaköltségen megtakarítani. A szerverek (számítógépek) beszerzésük után évekig működhetnek – ám a villanyszámlát minden hónapban benyújtják, és az energia ára általában növekszik.

A zöldebb működéshez nélkülözhetetlen a tervezés: egy stratégia mentén kell megtervezni az áramellátást, hűtést, és ennek a stratégiának kell alá-

Szoftver, amely elemzi a zöld projektek megtérülését

A fenntarthatósági megoldásokat szállító Clear Standards május közepén bejelentette: azáltal, hogy az SAP magába olvasztotta, ismét a figyelem középpontjába kerülnek azok az üzleti informatikai megoldások, amelyek a tágran értelmezett zöld informatika területén adnak támogatást. De vajon mérhető-e a fenntarthatósági projektek megtérülései? A Clear Standards éppen ez év elején jelentette be a CleanTech Spend Optimizer nevű szoftverének piacra dobását, amely a cég Clear Standards Analyze termékvonala részese. A CleanTech Spend Optimizernek olyan döntéstámogató rendszere van, amellyel elemezhető és kiválaszthatók a legjobb megtérülést garantáló zöld projektek, különös tekintettel az energiaárak emelkedésére, a tiszta technológiák egyre szélesebb körű elterjedésére és az egyre aktívabb kormányzati tevékenységre ezen a területen. Így a rövid távon

ható költségtényezőknél túl a hosszú távú pénzügyi hatásokat is pontosan fel lehet mérni.

A CleanTech Spend Optimizer – felhasználva a World Resources Institute és az U.S. EPA által kifejlesztett matematikai modelleket – blueprinteket kínál az olyan energiahatékony-ságot növelő beruházásokhoz, mint például a napelemek, az energiatakarékos világítás, a hibrid járművek, a szél-erőművek alkalmazása. Értelemszerűen ezeket a blueprinteket ki lehet bővíteni az egyedi igényeknek megfelelően, hozzájuk adva az adott technológia alkalmazásához kapcsolódó sajátos paramétereket vagy az olyan fogalmakat,

mint a márkaérték (brand value) üzleti mérésének lehetősége, továbbá az adott országra jellemző helyi mutatószámokat. Nemcsak

belső vállalati projektekhez, hanem adott esetben a külső értékesítési tevékenységhez is felhasználhatók ezek a számítások. A szoftver segítségével ugyanis a tiszta, környezetbarát technológiát szállító cégek az értékesítési folyamat során demonstrálni tudják ügyfeleik számára a beszerzendő termék, technológia megtérülését. Éppen ezért az új dimenziójú megközelítés miatt egyszerűen „Fenntarthatóság 2.0”-s megoldás-

nak is lehet nevezni a szoftverek ezen új generációját.



Magyari Donát

fenntarthatósági szakértő
SAP Hungary Kft.

rendelni a beszerzéseket is. Azaz nem elegendő, ha időnként vásárolunk egy-egy hatékonyabb eszközt. Egyes országokban kormány szinten is foglalkoznak az ICT-szektor zöldbe-tételével. Nagy-Britannia például 2012-re 11 százalékkal csökkentené a kibocsátott szén-dioxid-mennyiséget, és 2012-re kibocsátás tekintetében semlegessé válna. A felmérések szerint a britek jelenlegi szén-dioxid-kibocsátásának 20 százalékát adja az ICT-szektor, beleértve az ICT-eszközök gyártását is. A kormánystratégia szerint a kibocsátás azzal is csökkenthető, ha a régi eszközöket is kihasználják.

Nem csak közvetlenül az eszközökkel lehet energiát megtakarítani. Például a jó épületfelügyeleti rendszer nem hűt-fűt-világít feleslegesen, nem engedi csöpögni a csapokat és így tovább. A rugalmas munkaszervezés, amikor akár otthonról is dolgozhatnak az alkalmazottak, szintén kíméli a környezetet: az emberek kevesebbet utaznak, miáltal csökken az iroda energiafelhasználása. Ezekhez azonban mind jól működő informatikai hátteret feltételeznek.

Érdekes módon a zöld informatika fogalma mutatta meg sokaknak, hogy mindig az eszközök teljes élettartamára kell a költségeket számítani, illetve a Green IT kényszerítette rá az vezetőket, hogy

a RoI-ba (Return on Investment – megtérülés) mindent beleszámoljanak.

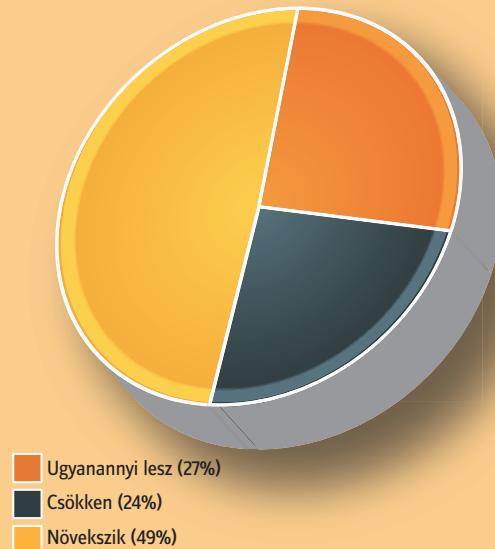
Kicsit olyan ez, mint az autópálya. Lendületesen fejlődött, egyre nagyobb és nagyobb autókat jelentettek be, ben-

zinfáló motorokkal, de egy idő után jobban érdekli a vevőket az olyan motor, amelynek a fogyasztását meg is tudják fizetni. És íme, a tervezők tudnak kis fogyasztású motorokat is tervezni!

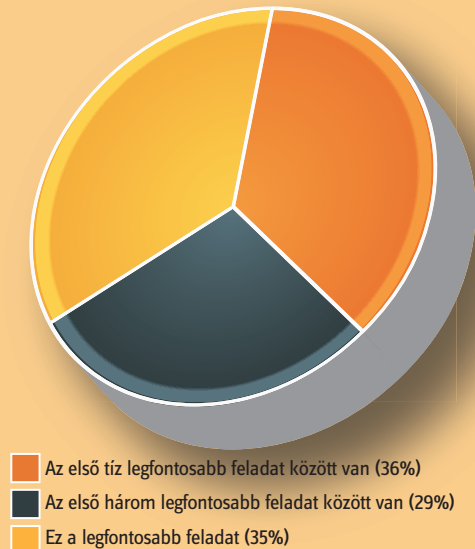
Informatikai vezetők a zöld IT-ről

A NetworkWorld több mint száz vezető informatikust kérdezett meg a Green IT fontosságáról.

Hogyan alakulnak 2008-ban a zöld IT-re fordított költségek az előző évhez képest?



Mekkora prioritást élvez az energiafogyasztás csökkentése az önkéntes IT-szervezetében?



Zöld energia

Az EATON szívügye a természetvédelem. A vállalatbirodalom természet iránti elkötelezettségét jelzi a Green Leaf logó is, mely az EATON azon termékeinek, megoldásainak és szolgáltatásainak megjelölésére szolgál, amelyek bizonyítottan környezetkímélők, megfelelnek az Európai Unió szigorú előírásainak. A logó jelentőségéről kérdeztük *Piróth Gyulát*, az EATON / Powerware UPS-ek magyarországi kizárólagos disztribútorának, a BPS Kft. kereskedelmi igazgatóját.

Piróth Gyula: A logó azt jelzi, hogy a termék kisebb mértékben terheli a környezetet. Az UPS működése során alacsonyabb az energiafogyasztás. A gyártásnál környezetbarát megoldásokat használnak, az UPS pedig főként újrafelhasználható anyagokból készül. A gyártó jelentősen csökkentette a károsanyag-kibocsátást, a nyersanyag- és energiafelhasználást.

Az egyik legzöldebb UPS, a Green Leaf logóval ellátott EATON 9395 szünetmentes áramforrás: a berendezés környezetkímélő, megfelel az EU legszigorúbb előírásainak is. Nem véletlen, hogy a Green Leaf logó viselésének jogát ilyen nagy teljesítményű UPS (225–1100 kVA) érdemelje ki; az újszerű technológiák és termékjellemzők révén elért energiamegtakarítás nagy teljesítmény esetén abszolút értékben is jelentős! A kiemelkedően magas

94,5%-os hatásfokkal sem mindennap találkozunk ebben a teljesítménykategóriában az UPS-piacon. De hogy mindezt az n+1 redundáns rendszerekre jellemző névleges terhelésnél lényegesen alacsonyabb működési tartományban is produkálja az EATON 9395, az egyedülálló. Így a berendezés kevésbé melegszik, miáltal kevesebbet kell költeni a klimatizálásra, és az akkumulátorok élettartama is meghosszabbodik. Transzformátor nélküli kialakításának köszönhetően mérete a hasonló teljesítményű készülékek méretének kb. fele, ami a szállítási költségekben is jelentős megtakarítást eredményez. A kiemelkedően magas hatásfok következménye, hogy működéséhez kevesebb akkumulátor, azaz kevesebb veszélyes hulladék szükséges. Gyártásához 80%-kal kevesebb energiát használnak fel. Ráadásul a készülék alapanyagainak 90%-a újrahasznosítható!

Computerworld-Számítástehnika: Az eladásokon érezhető-e valamiféle hatása a Green Leafnek?

P. Gy.: Egyértelműen. A vevők elsősorban azt a berendezést részesítik előnyben, amely hosszabb távon kisebb költségvonzatú. Az UPS-eknél is érezhető már ez a tendencia. A beszerzésnél egyre inkább odafigyelnek az eszköz teljes élettartamára, és az élettartama alatt felmerülő valamennyi költségre. Az EATON 9395 tökéletes választásnak tűnik: nagy teljesítményt nyújt, megbízható, alacsony az üzemeltetési költség, ráadásul környezetkímélő is.

EATON SZÜNETMENTES ÁRAMFORRÁSOK

Nagyban gondolkodunk!

EATON 9395 UPS rendszerek semmi sem passzol jobban adatközpontjához, szerverterméhez!

EATON
Powering Business Worldwide

Bővebb információ: BPS Kft.
www.bps.hu/green

BPS
Business Power Systems

APC és a zöld IT

Az APC nevet mindenki jól ismeri, ha másról nem, a szünetmentes áramforrásairól. Márpedig az akkumulátorokkal megtömött kisebb-nagyobb dobozokról nem a környezetbarát fogalomra szoktunk asszociálni. Vagy nem jól gondoljuk? – kérdeztük Szarka Attilát, az APC Magyarország vezetőjét.

Ezt két oldalról is meg lehet közelíteni – kezdte a beszélgetést Szarka Attila. – Az egyes termékeket, nemcsak az IT területén, hanem általában is akkor nevezik környezetbarátnak, ha a gyártás során takarékoskodnak az erőforrásokkal (energia, víz...), nem keletkezik veszélyes hulladék, illetve ha a termék használata után nem jelentenek terhelést a környezetre. Az energiatakarékosság összefügg ezzel, de ez a termék használata közben jelentkezik. A green IT pedig erről szól, a hatékonyságról, hogy a használt eszközeink kevés energiát fogyasszanak.

Computerworld-Számítástechnika: Ebben az APC nyilván sokat tehet, hiszen termékein keresztül táplálnak rengeteg eszközt.

Szarka Attila: Az IT-t kiszolgáló infrastruktúrán elért energiamegtakarítást három részre osztjuk: első a hatékony energiaellátás, második a hatékony hűtés és a harmadik, amiről még csak keveset beszélnek, a rendszerek felügyelete. Hiszen nem statikus rendszerekről beszélünk.

Az energiaellátásban elsősorban a jó hatásfokkal tudunk energiát megtakarítani. Mivel itt sokszor néhány százaléknál is komoly műszaki fejlesztéseket kell végezni, ezért ezek inkább a nagyobb eszközeinkben jelennek meg, ahol 1-2 százalék önmagában is már komoly teljesítmény. Az otthoni és kis irodákról sem felejtkeztünk el. Mostanában jelennek meg a hazai piacon azok a kisebb teljesítményű szünetmentes áramforrásaink, illetve túlfeszültség-védelemmel ellátott csatlakozóink, amelyek támogatják az energiatakarékosságot: van rajtuk egy dedikált aljzat, amit az eszköz figyel, és ha az ebbe dugott eszközt kikapcsoltuk, megszünteti a többi csatlakozó táplálását is. Tipikusan ide dugjuk a számítógépet, a többibe a monitort, nyomtatót, ADSL-modemet stb. Ha a gépet kikapcsol-

juk, a többi táplálása is megszűnik, és nem vesznek fel áramot. A tapasztalatok szerint a felhasználók nem fordítanak figyelmet a perifériák kikapcsolására, amelyek néha igen rossz transzformátort használnak, és az eszköz kikapcsolt állapotában is sokat fogyasztanak.

A nagyvállalatok, adatközpontok esetében másra kell figyelni. A szervereket, tárolókat nem kapcsoljuk ki, azoknak megfelelő áramellátás kell. Itt kilowattok tucatjairól van szó, és már a néhány százalékos megtakarítás is komoly költségcsökkenést jelenthet. Ezért nagyobb eszközeinknek a hatásfokát már érdemes javítani – az eredmény megfizethető. Sokat számít a szünetmentes áramforrás jelleggörbéje is. Teljes terhelésnél, esetleg ahhoz közel a legjobb, kisebb terhelésnél romlik a hatékonyság. Ez viszont a gyakorlatban nehezzé teszi az optimális megoldást, mert a tápegységet úgy kellene méretezni, hogy közel teljes terhelésen működjön, viszont ez érthető okokból nem engedhető meg; például a pénzügyi intézetek a duplikált redundáns megoldások miatt tipikusan 25–40 százalékra terhelik az UPS-eiket.

A Symmetra PX250/500 kettős konverziós tápegységünk igen hatékony, ráadásul jelleggörbéje egyenes: ez azt jelenti, hogy 25% terhelés felett, lényegében a terheléstől függetlenül jó a hatásfoka. A készülék moduláris, legfeljebb 2 megawattos tápegység építhető belőle. Azt hiszem, világos, hogy ekkora teljesítménynél nem mindegy pár százalék sem. Ráadásul ez a megtakarítás növekszik a hűtési igény csökkenésével is, hiszen 10 kW – hőként távozó – veszteség esetén kb. 5 kW-ot kell még hűtésre fordítanunk. És máris a hűtésnél vagyunk. Ez nagyon érdekes dolog, megérzéssel jó hűtést nem lehet csinálni. Feltétlenül meg kell tervezni.

egységünk igen hatékony, ráadásul jelleggörbéje egyenes: ez azt jelenti, hogy 25% terhelés felett, lényegében a terheléstől függetlenül jó a hatásfoka. A készülék moduláris, legfeljebb 2 megawattos tápegység építhető belőle. Azt hiszem, világos, hogy ekkora teljesítménynél nem mindegy pár százalék sem. Ráadásul ez a megtakarítás növekszik a hűtési igény csökkenésével is, hiszen 10 kW – hőként távozó – veszteség esetén kb. 5 kW-ot kell még hűtésre fordítanunk. És máris a hűtésnél vagyunk. Ez nagyon érdekes dolog, megérzéssel jó hűtést nem lehet csinálni. Feltétlenül meg kell tervezni.

Alacsony teljesítménysűrűségnél elég a hagyományos megoldás, amikor az alpadló alatt fújuk be a hideg levegőt. Ha a klíma képes szabályozni a szállított levegő mennyiségét, akkor nagyon sokat nyerhetünk – a szállított levegő mennyiségével a ventilátorok energiaigénye négyzetesen növekszik. Azaz megfordítva, ha csak feleannyi levegőt szállítunk, akkor negyedannyi teljesítmény kell hozzá. Ha a klíma szabályozza a ventilátor(ok) fordulatszámát, akkor komoly energia-takarítható meg azzal, hogy hűvösebb időben, a szerverek kis terhelése esetén nem kell akkora hűtés. Ezt figyelembe véve sok esetben érdemes a minimálisan szükségesnél több klímaberendezést beszerezni és üzemeltetni, mert az egy berendezésre eső kisebb légszállítási igény miatt a beszerzés többletköltsége az élettartam töredéke alatt megtérülhet, nem beszélve arról, hogy a nagyobb redundancia nagyobb rendelkezésre állást is jelent.

Nagy teljesítménysűrűség, illetve nagy hődinamika esetén (időben jelentősen változik a terhelés, és így a hő kibocsátás) más megoldást kell választani. Az APC kiindulási pontja az, hogy a hő okozza a problémát, azaz kell valamit kezdeni – a szerverekből kilépő felmelegedett levegőt kell eltüntetni.

Megoldásunkban lezárjuk a két racksor által körbezárt meleg sort, ami így a szoba szempontjából semle-

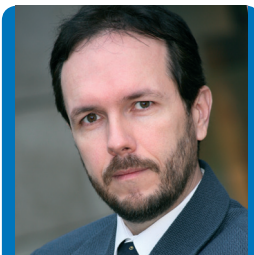
ges, hiszen csak a hideg oldalon nyitott. A meleg sorból a rackszekrények közé telepített klímaberendezések szívják ki a meleg levegőt, és lehűtve kifújják a hideg sorba. A közös meleg sor nemcsak a dinamikus hőterhelés lehűtésében segít, de lehetővé teszi a hűtési teljesítmény megosztását is, aminek két előnye is van: optimalizálni lehet a kapacitás kihasználását, illetve igény szerint redundancia is építhető a rendszerbe.

Az APC hűtőin minden ventilátor szabályozott, a teljes rendszeren méri a hőmérsékletet, kommunikál a klímagéppel, és az optimalizálás elsődleges szempontja, hogy a szerverek beállított hőmérsékletének biztosítása mellett a ventilátorok a lehető legkevesebb áramot vegyék fel, minimális fordulattal menjenek. Ez egy jól méretezett rendszerrel azt jelentheti, hogy maximális fogyasztásának csak 15 százalékát veszi fel normál üzem közben. Egy alpadlós teremhűtési megoldással összehasonlítva, a rendszer (teljesítménysűrűségtől függően) 30–50 százalékos energiamegtakarítást is eredményezhet. Nem titok, hogy a nagy sűrűségű megoldás többnyire drágább, de két-három év alatt megtérül – a jelenlegi árakat figyelembe véve.

Itt már elengedhetetlen a gondos tervezés, méretezés. Egy ilyen rendszernek 10-12 évig jól kell működni, optimális fogyasztással. Viszont 10-12 évig egy adatközpont nem mozdulatlan, szerverek jönnek, technológiák mennek, évről évre változik. A változásokat folyamatosan bele kell tervezni a rendszerbe, és sok szempontot kell figyelembe venni: hány szekrényünk van, mennyi hely van bennük, hány port van, mekkora a földem teherbírása, milyen az áramellátás. Mert lehet, hogy lenne hely egy szekrényben, de a földem már nem engedi, hogy abba beszereljünk egy félmázsás vasat, vagy ott nincs szabad hálózati végpont.

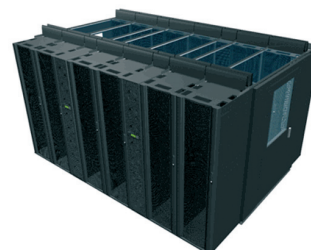
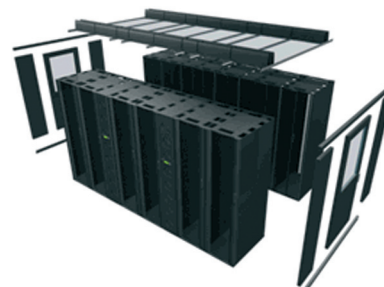
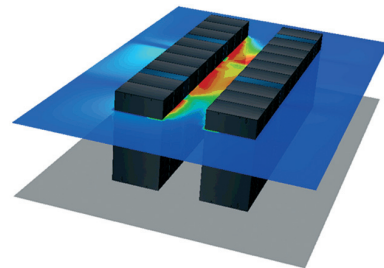
Van, aki kockás papíron, van, aki táblázatkezelőben végzi ezt a feladatot. Az APC kínál hozzá megoldást. Olyat, amely nem elméleti síkon közelíti meg a kérdést. Az adatközpontban számtalan szenzor méri a paramétereket, és ebből a tervezett változásokhoz tud igazodni, szimulálni tudja az új eszközök működésének hatását. Ez mindenesetre sokkal megalapozottabb eredményt ad, mintha azt mondja egy dolgozó: „Szerintem oda még betehetjük, az nem annyira meleg.”

Végül is, az APC az energiatakarékossághoz mindent megad, csak használni kell.



Szarka Attila

ügyvezető igazgató
APC Magyarország



Számítógépek zöld alap(lap)on

A Gigabyte széles körben ismert név. Aki kicsit is tudja, mi van egy számítógép dobozában, az valószínűleg azt is tudja, hogy a Gigabyte nevű cég kiváló alaplapokat gyárt.

Mitől lesz környezetbarát egy alaplap? Erre több válasz is létezik. Lehet környezetbarát maga a gyártás, az alaplapba épített alkatrészek készülhetnek a környezetet kevésbé terhelő anyagokból, illetve az is ide sorolható, ha az alaplap a működés során kevesebb energiát használ fel. És mivel az alaplap tudja szabályozni más elemek áramfelvételét, ezért igen jelentős fogyasztókat is mérsékelni képes.

Persze egy számítógép csökkentett fogyasztása önmagában nem jelent túl nagy megtakarítást, de ha ezt kivetítjük egy iskola gépparkjára vagy egy nagyvállalat asztali gépeinek százaira, már ez is komoly megtakarítást hozhat. Ráadásul ez nemcsak közvetlenül a gépek üzemeltetésére fordított összegben mutatkozik meg, hiszen kevesebb energiát kell ráfordítani és többek között olcsóbb szünetmentes megoldásokat is lehet alkalmazni.

Garami Ákos, a Gigabyte hazai képviselőjét kértük meg, mondja el, hogyan tud egy alaplap keveset fogyasztani.

A FEJLESZTÉS IRÁNYAI

– A jelenlegi állapotig sokéves út vezetett. Már 2006-ban megjelentünk az Ultra Durable 2 szabvánnyal – kezdte az ismertetést Garami Ákos. – Akkor az még csak egy kis lépés volt; a szilárd elektrolitos kondenzátorok alkalmazásával megnöveltük alaplapjaink élettartamát. Az azonban közel

sem véletlen, hogy ezekkel kezdtük a fejlesztéseket, hiszen az alaplapok tönkremenetelében a kondenzátorok meghibásodása igen jelentős mértékben felelős. 2007-ben aztán megjelentek a ferritmagos tekercsek és az alacsony eredő ellenállású MOSFET-ek is, amelyek csökkentették az alaplapok fogyasztását – ez újabb lépés volt afelé is, hogy csökkenthessük az alkatrészek melegezését.

A Gigabyte elsőként jelent meg a Dynamic Energy Saver megoldással. Ennek a technológiának az a feladata, hogy szabályozza az alaplap egyes elemei által felvett áramot. Ez a technológia született újjá most a Dynamic Energy Saver Advancedben. Ez azért jelent újabb előrelépést, mert a számítási teljesítmény csökkenése nélkül is lehetővé teszi a takarékos fogyasztást.

DYNAMIC ENERGY SAVER ADVANCED

– A Dynamic Energy Saver Advancednek több eleme is szolgálja az energiafelhasználás csökkentését – folytatta Garami Ákos. – Először is kidolgoztunk egy új algoritmust, amellyel az energiatakarékosságot és a teljesítményt együtt lehet optimalizálni. Másodszor a processzort tehermentesíthet-

jük a Dynamic Energy Saver segédprogram kikapcsolhatóvá tételével. Nagyon fontos, és szintén az új technológia része, hogy az energiatakarékos megoldások tovább működnek akkor is, ha a segédprogramot leállítjuk. Végül, de nem utolsósorban, ha a felhasználó túlhajtja a processzort, túltáplálja a rendszert (azaz a névlegesnél nagyobb feszültséget használ), a Power Phase Switching akkor is működik. A működést egy, az Intersil által gyártott áramkör vezérli.



Garami Ákos

hazai képviselő
Gigabyte

Ez a megoldás már a ventilátorok fordulatszámát, így az általuk felvett áramot is képes szabályozni, és ugyanaz igaz a memóriamodulokra is. Az alaplap áramfelvételének csökkenése egy irodai gép esetében évi 2000–2500 forint megtakarítást jelent a jelenlegi energiaárak mellett. Ez önmagában nem nagy összeg, de ha több száz géppel számolunk, már szebb számot kapunk. Emellett azt sem szá-

bad elfelejtenünk, hogy az energiaárak általában emelkedő tendenciát mutatnak, ha időszakosan és átmenetileg csökkennek is az árak.

Az Intel mostanában megjelenő P55 lapkakészletével ezek az energiatakarékos funkciók sokkal hatékonyabbak lesznek.

A TAKARÉKOSKODÓ ANYAG

Az energiafelhasználás azonban más módon is csökkenthető, például speciális anyagok felhasználásával.

Nagyon fontos újdonság az úgynevezett két *uncia* réz. Az alaplapokat korábban úgy gyártották, hogy lehetőleg minél kevesebb rézet használjanak fel, nagyjából feleannyit, mint manapság. Ez érthető is, hiszen a réz nem olcsó. Ám van egy sor nagyon jó tulajdonsága: mindekelőtt nagyon jó hővezető és jól vezeti az áramot. Ennek következtében a két *uncia* réz technológiával gyártott alaplapjainknak rengeteg jó – és környezetbarát – tulajdonsága van. Legfőképpen az, hogy lényegesen alacsonyabb rendszerhőmérsék-

letet tesznek lehetővé. Önmagában ettől, azaz a felhasznált réz mennyiségének a kétszeresére növelésétől a rendszer hőmérséklete a processzor közelében akár felére is csökkenthet, mivel a nagyobb mennyiségű réz nagyon hatékonyan elvezeti a hőt. Ez a gyártási módszer a grafikus kártyáknál még nagyobb hatékonyságú; egy grafikus kártyában a kétszeres mennyiségű réz – a kártya kis mérete folytán – abszolút értékben kevesebb, ám a kártya viszonylag nagy fogyasztása miatt lényegesen hatékonyabb. Itt is igaz a *kisebb ellenállás – jobb hőelosztás – jobb hűtés* összefüggés. Ráadásul ez a nagy teljesítményre vágyóknak is előnyös, hiszen elég nagy hőmérséklet-tartalék van a rendszerben.

A vastagabb rézrétegnek köszönhetően nőtt a hatásfok, mert a vastagabb vezetőrétegnek kisebb az ellenállása, és emiatt kisebb a veszteség, a tápegységet hatékonyabban használja. Szintén a vastagabb vezetőréteg előnye, hogy a kibocsátott elektromos zavar csökkent.

KEVESEBB LESZ A HULLADÉK

– Mindennek van még egy nagyon fontos következménye, amivel visszatérnek a kezdetekre – mondta a szakember. – Mivel alaplapjaink tartósabb, stabilabb alkatrészekből épülnek fel, ritkábbakká válnak az olyan meghibásodások, amiért egy alaplapot ki kell dobni, ezáltal sokkal kevesebb megsemmisítendő anyag keletkezik.

Természetesen az energiatakarékos funkciók nem abból állnak, hogy elzárjuk az áramot a processzor elől, és az csökkentett teljesítménnyel kényszerül dolgozni. A Dynamic Energy Saver Advanced a rendszert túlhajtani igyekvők számára is megfelelő: a játéki igényeknek megfelelően automatikusan változtatja az energiafelhasználási beállításokat, így a felhasználók nem észlelnék teljesítménycsökkenést a használat során, még extrém körülmények között sem. Egyébként ez energiatakarékos szoftver- és hardverelemek már a belépő szintű termékeinknél is megtalálhatók.

A Gigabyte nemcsak a végtermékeiben jeleníti meg a zöld IT-elveket. Olyan gyártási technológiákat fejleszt és használ, amelyek csökkentik a környezet terhelését. Többek közt számúzte az ólmot és egyéb mérgező anyagokat a termékeiből, illetve a fejlesztéseiben első helyen szerepel környezetünk védelme – fejezte be az ismertetést Garami Ákos.

egyedülálló technológia a GIGABYTE-től

Ultra Durable 3™

2 Unciás
Rézrel készült NYÁK

50,000 hr. Japán gyártmányú
szilárd elektrolitos kondenzátor

Alacsony eredő ellenállású **MOSFET**

Ferritmagos
tekercsek

GIGABYTE™

TISZTA ERŐ

ELSŐ AZ IPARÁGBAN: 24 FÁZISÚ VRM



Az új P55-ös alaplap hamarosan kapható!!

Leader in Motherboard Innovation www.giga-byte.hu

Ezeket a sebesség-beállításokat a Gigabyte nem garantálja. A specifikációk és képek megváltoztatási joga fenntartva. Minden védjegy és logo a saját tulajdonos tulajdonát képezi. Minden túlhajtás a felhasználó kockázata, a Gigabyte Technology nem felel a processzor, alaplap vagy bármely más alkatrész meghibásodásáért.

CHS CHS HUNGARY Kft.
www.chs.hu
Tel.: 361-451-3543
Fax: 361-451-3532

Ramiris Ramiris
www.ramiris.hu
Tel.: 361-888-3200
Fax: 361-888-3201

expert computer Expert Computer Kft.
www.expert.hu
Tel.: 361-450-2430
Fax: 361-450-2439

2 unciás
réz belső réteg