



OLCSÓ REKLÁM?

A szórólapozás zsákutca. Ma a legtöbben a keresőmarketingben látják a nagy lehetőséget. De miért éppen az AdWordsben? **18. oldal**



CIO-HUMOR

Ön szerint vállalati környezetben, különösen vezetők esetében szóba sem jöhet egy kis humor és lazaság? Sőt! Ott a leginkább! **22. oldal**

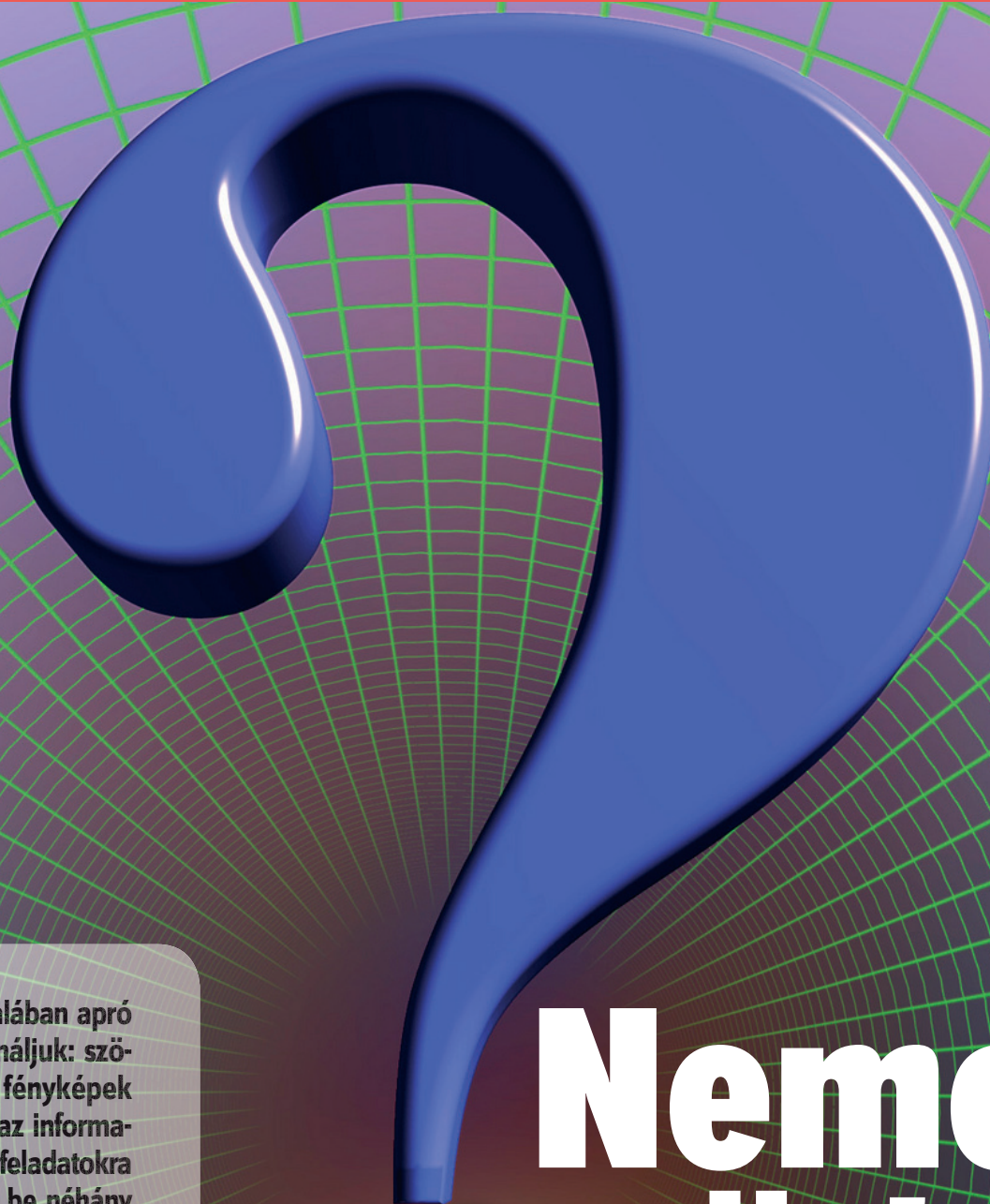
**445
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. SZEPTEMBER 8. • XL. ÉVFOLYAM 36-37. SZÁM



COMPUTERWORLD



A technológiai eszközöket általában apró mindennapi feladatokra használjuk: szövegek megírása, nyomtatás, fényképek rendszerezése, levelezés. Ám az informatikát jóval nagyobb horderejű feladatokra is foghatjuk. Ezekre mutatunk be néhány példát összeállításunkban.

Összeállításunk a 9-12. oldalon

Nemes ügyek



9 770587 1151006 09037

PC WORLD
KONFERENCIA

GREEN IT 2009

KONFERENCIA ÉS TERMÉKBEMUTATÓ

2009. szeptember 30. ► Europa Hotels & Congress Center

1021 Budapest, Pálos u. 2.

Fő téma: Pénzt hozhat a zöld-gondolkodás. Környezetkímélő vállalati megoldások, takarékoság és környezetvédelem.

A konferencián a terület elismert előadói a következő témákat dolgozzák fel

- Energiatakarékos stratégia kialakításának fontossága az IT-ben
- Költségcsökkentés a válságban
- IT-outsourcing
- Zöld-iroda, facility menedzsment
- Energiatakarékos szerverek
- Szerverhosting, virtuális szerverek
- „Zöld” informatikai termékek
- Leselejtezett hardverek kezelése
- Adathulladék kérdésköre
- „Zöld” hálózatok
- Pályázatok és források

Meghívott szakmai előadók

- *Dr. Zombor Ferenc* főosztályvezető, A jövő nemzedékek országgyűlési biztosának irodája
 - *Baranyák Zoltán* szakértő, Hulladék Munkaszövetség
- További előadók felkérés alatt.

Gold partnerek



Szakmai partnerek



<http://computerworld.hu/konferencia>

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** IDÉN IS MENTA
- 05** ELADJA AZ eBAY A SKYPE-OT
- 06** VISZ INFOHAJÓ 2009: VÉGE AZ AKUT VÁLSÁGNAK?
A Vezető Informatikusok Szövetsége *Válságtúra – Tanulni muszáj* címmel rendezte meg hagyományos nyári Infohajó konferenciáját. A szakmai előadások a gazdasági válság kapcsán felmerülő különböző informatikai feladatok kezelésére fókuszáltak.
- 06** VÁLSÁGKEZELÉS FÜNYÍRÓVAL
- 07** A RÉGIÓ LEGNAGYOBB HACKERKONFERENCIÁJA
A sorban immár hatodik Hacktivity a legregebbi hazai független IT-biztonsági konferencia.
- 07** ELHUNYT AZ EMC ALAPÍTÓJA
- 08** SAP: MEGÚJULT KONFERENCIA AZ ÚJ GAZDASÁGI HELYZETBEN

FÓKUSZ

09 NEMES ÜGYEK
A technológiai eszközöket általában apró mindennapi feladatokra használjuk. Ám az informatikát jóval nagyobb horderejű feladatokra is foghatjuk. Ezekre mutatunk be néhány példát összeállításunkban.

09 ÁTHIDALNI AZ ÚRT

11 HA MEGDŐL A STATUS QUO

ÜZLET

13 VÁLLALATI GYORSJELENTÉSEK: TÚL A NEHEZÉN?

15 TÉRINFORMATIKÁVAL A FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉSÉRT

16 NÖVEKVŐ IT-BIZTONSÁGI KÖLTÉSEK

17 EU-TÜKÖR

TECHNOLÓGIA

18 REKLÁM JÓKOR, JÓ HELYEN
A keresőmarketing lényege magában a keresésben rejlik – Google AdWords.

20 TESZT: HARC AZ IDŐVEL

20 REAL-TIME TESZTELÉS

21 MI IS AZ A GÉLNYOMTATÓ?
Nem lézer, nem tintasugaras, hanem gélnyomtató. Van különbség árban, sebességben és minőségben is. Teszteltük a Ricoh Aficio GX 3050sfh A4-es multifunkciós gélnyomtatót.

HORIZONT

22 DOBJUK FEL MUNKA-KÖRNYEZETÜNKET!
Ön szerint vállalati környezetben, különösen vezetők esetében szóba sem jöhet egy kis humor és lazaság?

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Weiser Péter: Öngölt rúg a Sony Magyarország – Egyszerűen érthetetlen, milyen érvrendszer mentén nem képes a Sony Magyarország elérni a szolgáltatás itthoni támogatását.

05 ESEMÉNYEK

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK

2009.09.08.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Otellini: látom a válság végét

Paul Otellini a BBC-nek adott interjúban nem csak az olvasók beérkezett kérdéseire válaszolt, hanem igencsak optimista képet is festett az IT-piac alakulásáról.
computerwold.hu/otellini-valsag



Elszámolta magát a Google

A Google Gmail rendszerében komoly fennakadások voltak, ám azokat nem valamiféle biztonsági incidens okozta. Elszámolták magukat a Google mérnökei.
computerwold.hu/google-elszamol

Dráguló memória

Augusztusban tovább emelkedtek a DRAM-árak, most már érezhető nyereséget is hoznak a gyártóknak – állapította meg a Gartner piackutató cég.
computerwold.hu/draga-ram

A torrentoldalak toplistái

Egy új felmérés leleplezi az illegális fájlmegosztók ízlését. Elkészült a tévéműsor és filmletöltési toplista. Az első tíz helyen amerikai filmek és tévésorozatok vannak.
computerwold.hu/top-torrent

IMPRESSZIUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
107-111. oldalain a 2009. szeptember 8. XL. évfolyam 36-37. szám

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

Kodolányi Balázs – bkodolanyi@idg.hu Makk Attila – amakk@idg.hu Mozsik Tibor – tmoszik@idg.hu Samu József – samu.jozsef@idg.hu Vass Enikő – evass@idg.hu	
Szerkesztőségi ügyelet	
Bödör Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu	
Újságíróink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net	
Tipográfia	
Berényi István – iberenyi@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu	
Hirdetésfelvétel	
Melovics Csaba – csmelovics@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274	

Lapreferens	Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu Telefon: 577-4311
Kereskedelmi asszisztens	Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: keriroda@idg.hu
Terjesztés és ügyfélszolgálat	
Terjesztési igazgató	Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: mediashop.idg.hu e-mail cím: terjesztes@idg.hu
Marketing	
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, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 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>



Weiser Péter „zephyr”

szerkesztő

<http://konnektor.org>

Öngólt rúg a Sony Magyarország

A játékvilágban az online kereskedelem hatalmas biznisszé vált. De nem csak a kereskedelem. A World of Warcraft példáján láthattuk, hogy milyen pénzeket képes megmozgatni a játékpia. A pénzhez azonban szolgáltatni is illik.

Igen hosszú és tanulságos utat járunk be, amíg a címben megfogalmazott következtetésig eljutunk. Számítlan okunk van rá, hogy feltételezzük: valaki az érinthetetlen Sony Magyarország digitális disztribúcióját, terméktámogatásért felelős részlegénél a kisujját sem mozdítja a több ezer Playstation 3- és Playstation Portable-tulajért az országban. Kritikusnak tűnünk? Azok is vagyunk, okunk is van rá, le is írrom, miért.

Már két éve, hogy vettem egy Playstation 3 játékgépet. Egy konzolt, ahogy azt a játékos társadalom nevezi. Az előző gép (Playstation 2) kiválóan kiszolgált 5 éven keresztül, így hát egyenes út vezetett az új változathoz. A Playstation 3 sok szolgáltatást tud a játékon kívül: Blu-ray filmlejátszó, képnézegető, médiaszerverként is használható, ráadásul kapcsolódik hozzá egy manapság elvárható online felület, a Playstation Network (továbbiakban: PSN).

Mi a PSN? A PSN két alappilléren nyugszik. Az egyik, hogy a PS3-mal rendelkező közösség ezen a rendszeren keresztül tud az interneten játszani a PS3-as játékokkal, a játékosok tudnak egymással csetelni, másokat játékokba invitálni. A másik fő irány a PSN Store. Itt a PSN hivatalos oldaláról lehet letölteni az új játékdemókat (ezek többnyire egy-két pályás próbaverziók), a megvásárolt játékokhoz frissítéseket, kiegészítéseket, filmeket, teljes árú játékokat.

A beígért szolgáltatások nagyon jól hangzanak, csak az a probléma, hogy Magyarországról egy igen fontos részüket hivatalosan nem lehet igénybe venni. Nem lehet vásárolni, sem az ingyenes kiegészítőket letölteni. Ez pedig 2009-ben, amikor a digitális disztribúciótól hangos a média, elég nagy szégyen.

A tisztánlátás kedvéért leírom, hogy a rendszer külföldön miként működik. A játékos létrehoz egy felhasználót a PSN-en. Megadja nevét, címét, elérhetőségét, regisztrálja a bankkártyáját, hogy azzal tudjon vásárolni a rendszerben. A rendszer a felhasználókat régióként, sőt országokként is külön kezeli. Amikor magyarként az ember regisztrálja magát, akkor az a kínos meglepetés éri, hogy regisztrálja őt a PSN, de ha a PSN Store-t akarja használni, akkor az nem elérhető. Vagyis bár a barátunkkal tudunk együtt játszani a PSN rendszerében, de se demót letölteni, se vá-

a játékok szintjén megszűnt (bármilyen régióban megjelent lemezt bármilyen PS3 lejátszik), továbbra is sújtja a korlátozás a játékokhoz letölthető tartalmakat. Érthetőbben fogalmazva: ha veszek egy játékot, mondjuk egy autóversenyt, és új pályákat szeretnék venni hozzá a PSN Store-ról, akkor mivel Európában vettem a játékot, kizárólag az európai PSN Store-ból vásárolhatom meg hozzá a kiegészítőket.

Talán ebből már látható: a Sonynek igencsak sikerült megnehezítenie saját felhasználóinak a pénzköltését. Pedig ők elszántak, sokan még egy kis csalásra

ra is be tudta vezetni saját letölthető alkalmazásokat, játékokat kínáló szolgáltatását. Ezek fényében egyszerűen érthetetlen, milyen érvrendszer mentén nem képes a Sony Magyarország elérni a szolgáltatás itthoni támogatását.

Aktuális hír: az új, fizikai adathordozót hátrahagyó hordozható játékgépük, a PSP GO októberben startol Európában. Mivel csak interneten lehet rá vásárolni, a PSN Store-on keresztül, a Sony Magyarország úgy döntött, nem a szolgáltatást lokalizálja végre, hanem inkább nem is forgalmazza az újdonságot. Ezt úgy jelentették be, mintha ez lenne

Nem lehet nagy költség a máshol már működő szolgáltatás lokalizációja..

sárolni nem tudunk. Mit lehet csinálni? A hivatalos itthoni magyar Sony support szerint semmit. Nem hivatalosan persze van egy félmegoldás.

A megoldás az, hogy az ember itthon, magyar felhasználóként nemes egyszerűséggel átveri a rendszert: létrehoz még egy felhasználót a gépen, és azt hazudja magáról, hogy ő amerikai. Becsületesen, magára erőltetett nyugalommal kitölti a menüket, hogy ő bizony Kalifornia államban, Los Angelesben él. Átmeneti boldogság ez – végre van Store, tehát az ingyen dolgokat, demókat, frissítéseket le tudja tölteni. Aztán amikor vásárolni akar, ráébred, hogy nem mindegyik magyar bankkártyát fogadja el a rendszer. Ezzel ráadásul még nincs is vége az örületnek. Még ha szerencsés vagyok, és tudok is fizetni a bankkártyámmal a tartalmakért, és a régiókód

is hajlandók – a fentiek szerint –, csak hogy a Sony zsebébe tehessék a szárazra szánt forintjaikat. Akár jogilag is meg lehetne kérdőjelezni ezt az üzleti viselkedést, hiszen az Európai Unióban nem lenne szabad megkülönböztetni az egyes tagországok lakosait. De szimplán üzletileg is érthetetlen a döntés. Hiszen például Lengyelországban ugyanez a Sony meg tudta oldani, hogy egy lengyel nyelvű nyitó oldal megtekintése, illetve a szerződési feltételek elfogadása után az angol PSN Store-ban vásárolhatnak a játékosok – euróért. Hasonlóan működik a cseh szolgáltatás is. Ekkor még mindig lehet a cseh GDP-vel megvásárlóerővel magyarítani, miért nem éri meg nálunk bevezetni végre a szolgáltatást. Érdekes módon, az Apple az iPhone mobiltelefon hazai megjelenésének alkalmából erre a piac-

a dolgok természetes menete. Egy sok millió dolláros fejlesztés után más cégek általában igyekeznek minél nagyobb piacon értékesíteni termékeiket, és a termék mellé teszik még azt az extra erőfeszítést, amit egy-egy újabb piac lefedése jelenthet. Nem lehet olyan nagy költsége a meglévő, számtalan országban már működő szolgáltatás lokalizációjának, hogy még akár egy ilyen kisebb ország számára is ne érné meg. Két és fél évvel a hivatalos itthoni start után még mindig itt tartunk, akkor, amikor mindenki a digitális disztribúció, a letölthető tartalmak koráról ír, beszél. Megkockáztatom, ennyi várakozás után sok vásárló, ügyfél nemcsak a termékben lesz csalódott, hanem a cégben is.

Mondják meg nekem, ez mennyibe kerül Önöknek, drága Sony Magyarország?

Idén is MENTA

Szeptember 17-18-án rendez meg az IVSZ hagyományos menedzserkonferenciáját. A rendezvényre nemcsak az információtechnológiai ipar, hanem más szektorok képviselőit is várják.

Hasonlóan az elmúlt évekhez, a MENTA idén is túlmutat egy hagyományos konferencián, hiszen a hallgatóság aktív részvételével jelölik ki azokat az irányokat, amelyek az elkövetkező években az infokommunikációs cégek továbbfejlesztésének kereteit adhatják meg. 2009 Európa-szerte az innováció és kreativitás éve. Az innováció és kreativitás az IKT-iparág fő mozgatórugói, ezért a MENTA-n is fókuszba kerülnek ezek a területek. Az előadók és a résztvevők e két fogalom mentén igyekeznek meghatározni az IKT-szektor cégei előtt álló kitérési lehetőségeket.

Az informatikai cégek több mint másfél évtizedes múltira visszatekintő konfe-

renciájának előestéjén, szeptember 16-án Varga István gazdasági miniszter üzleti vacsorán vitatja meg a gazdaság aktuális kérdéseit az IKT-cégek vezetőivel.

Az idei rendezvényt Hankiss Elemér nyitja meg Társadalmi innováció című előadásával. Az első nap előadásai és kerekasztal-beszélgései Magyarország és az Európai Unió IKT-stratégiáját járják körül. A hazai helyzet tárgyalásához a kiindulópontot az IVSZ alkotó részvételével létrehozott, az IKT-stratégiát megalapozó tanulmány ismertetése adja. A résztvevők megismerhetik a pártok IKT-iparág jövőjével és a gazdaságban betöltött szerepével kapcsolatos elképzeléseit. A kerekasztal-beszélgéseten Baja Ferenc (MSZP), Nyitrai Zsolt (FI-

DESZ) és Pettkó András vitatják meg nézeteiket Kürti Sándor moderálásával.

Az EU 2020-ig terjedő IKT-stratégiájáról Brigit Cosgrave, az EU-tagállamok IKT-szakmai szövetségeinek összefogó szervezete, a DIGITALEUROPE vezetője számol be a résztvevőknek, amelyet EU-szakértőkkel folytatott beszélgetés követ.

A kreatív ötletek, az innovációs tervek megvalósításához szükséges forráslehetőségekről többek között az NFÜ, az NKTH, az ITD Hungary szakemberei és pályázatíró cégek képviselői beszélnek. A rendezvény zárónapja gazdasági kitekintéssel és a vállalkozásfejlesztéshez hasznos információkkal szolgáló workshopokkal folytatódik, ahol mások mellett megszólal Kupa Mihály is, és előadásokat tartanak az APEH és a Pénzügyminisztérium munkatársai.

A MENTA résztvevői ebben az évben Herceghalmon, a Hotel Abacusban találkoznak. A rendezvény részletes programja a www.ivs.hu/menta oldalon érhető el.

Eladja az eBay a Skype-ot

Barabás Balázs ■ Közel 2 milliárd dollárt kap az eBay az internettelefónia cég részvényeinek többségéért, de nem a Skype miatt romlottak üzleti eredményei. Az eBay még áprilisban jelentette be eladási szándékát, amit azzal indokolt, hogy internettelefónia üzletága nem illeszkedik két fő tevékenységéhez, az e-kereskedelemez és a PayPal online fizetési üzletághoz. Az eredeti tervek szerint a jövő év első felében kezdtek volna árusítani a Skype-ot, de nemrég egy befektetői csoport kedvező ajánlatot tett. A csoport tagjai között található a nemrég megalakított Andreesen Horowitz társaság is. John Donahoe, az eBay elnök-vezérigazgatója szerint a tranzakció különösen előnyös a vállalat számára, mivel egyrészt jó árat kapnak a Skype-részvényekért, másrészt megtarthatják ezek egy részét, ugyanis a befektetők csupán a részvény-csomag 65 százalékát vásárolják meg.

Az eBay-nek így sincs sok oka az öröme, hiszen a céget 2,6 milliárd dollárért vették meg négy évvel ez-

előtt, most pedig 1,9 milliárdot kapnak – igaz, a maradék egyharmad részesedés után számíthatnak még osztalékra. Annak idején arra számítottak, hogy a Skype fellendíti a kommunikációt és a kereskedelmet az eladók és a vásárlók között, ám az elképzelés nem vált be. Most maga Donahoe is elismerte, hogy önálló vállalatként a Skype hatékonyabban versenyezhet az online hang- és videokommunikáció piacán.



John Donahoe

elnök-vezérigazgató
eBay

Az eBay döntése érthető, mert a Skype miatt korábban 1,4 milliárd dolláros veszteségelírást kellett végrehajtaniuk. Az üzletág azonban önmagában nem veszteséges. A június 30-án zárt második pénzügyi negyedében 170 millió dollár árbevételt regisztrált, ami 25 százalékkal több az előző év azonos időszakához képest. A 2008-as pénzügyi évet 551 millió árbevétellel zárta, 44 százalékkal többel, mint 2007-ben. Ezzel párhuzamosan az eBay online piactér üzletága 14 százalékos árbevétel-csökkenést regisztrált, az összeg 1,26 milliárd dollárra apadt.

SZEMÉLYI HÍREK



Pataki Róbert

Új stratégiai és üzletfejlesztési szervezet jött létre a Magyar Telekomnál szeptember elsején.

Az összevont terület vezetőjévé stratégiai és üzletfejlesztési vezérigazgató-helyettesként Pataki Róbertet nevezték ki, aki a felső vezetői testület, az Ügyvezető Bizottság tagjaként közvetlenül az elnök-vezérigazgatónak felel majd. Az új vezérigazgató-helyettes irányítása alá kerülnek a korábbi új üzleti területek és az üzletfejlesztési üzletág, valamint a társaság stratégiai igazgatóságának meghatározott feladatai is. Az új szervezet megalakulásával a korábbi két igazgatási egység megszűnik.

Suba János



Szeptember 1-jétől Suba János a Vodafone Magyarország új vállalati kommunikációs igazgatója. Ő felügyeli a sajtó- és média-kapcsolatokat, valamint

a szponzorációt és a rendezvényeket. A szakember több mint húsz éve dolgozik kommunikációs területen. Korábban a 450-en MHz-en működő Westel Rádiótelefon Kft. kommunikációs igazgatója, illetve a Pannon PR-igazgatója volt. A Vodafone-hoz saját kreatív kommunikációs ügynökségétől érkezik. Suba János elődje, Nagy Bálint 2009. június végén távozott a mobilszolgáltatótól.

Éry Gábor



Szeptember 1-jétől Éry Gábor, az Ericsson Magyarország volt vezérigazgatója az Ericsson csoporton belül, de Moszkvában folytatja pályafutását. A régió legnagyobb ericssonos vevője, a Sistema csoport üzletágvezetője lesz. A volt vezérigazgató számára nem lesz szokatlan a külföldi munkavégzés, hiszen 1998 és 2001 között Stockholmban dolgozott, amikor új közel-keleti és észak-afrikai ügyfelekért volt felelős. Éry Gábor három évig állt az Ericsson magyarországi leányvállalatának élén.

ESEMÉNY-NAPTÁR

Szeptember 10. BUDAPEST
IBM – Egy jól működő világért
WWW.IBM.HU

Szeptember 13–15. SIÓFOK
SAP World Tour 09
WWW.SAP.COM/HUNGARY

Szeptember 14. BUDAPEST
Citrix Presentation Server 4.5
adminisztrációja
WWW.NETACADEMIA.NET

Szeptember 16–18. HERCEGHALOM
IVSZ MENTA 2009
WWW.IVSZ.HU

Szeptember 17. BUDAPEST
Computer Emporium szakmai
konferencia és partnernap
WWW.COMPUTEREMPORIUM.HU

Szeptember 17. BUDAPEST
Költségoptimalizálás, fejlesztés
IKT-technológiákkal, megoldásokkal
WWW.PIACESPROFIT.HU

Szeptember 19–20. BUDAPEST
Hacktivity felhasználóbarát
IT-biztonsági konferencia
WWW.HACKTIVITY.HU

HÍRMOZAIK

Novell BSM

Elérhető az üzleti szolgáltatások felügyeletére készült Novell Business Service Manager 4.6 terméke.

A megoldás az első Novell által kiadott változat azóta, hogy a cég 2008 októberében felvásárolta az üzleti szolgáltatások felügyeleti megoldásainak egyik vezetőjét, a Managed Objects vállalatot. A felvásárlással a Novell szolgáltatásmenedzsmen-t kínálata bővült, ügyfeleik pedig átfogóbb képet kaphatnak informatikai rendszerük megbízhatóságáról az üzleti szolgáltatások stabil működését illetően. Ennek ismeretében a vezetők megalapozottabb döntéseket hozhatnak az üzleti szolgáltatások elérhetőségének és megfelelőségének biztosításához, és gyorsabban reagálhatnak a változó követelményekre, valamint csökkenthetik az informatikai rendszer felügyeletének teljes költségét.

Gyors Xerox MFP

Új multifunkciós nyomtatót vezetett be a piacra a Xerox Magyarország Kft. A WorkCentre 4250 fekete-fehér berendezés kiváló minőségben nyomtat és másol – percenként 43 oldalt – megfizethető áron, valamint színesben szkennel és faxol, akár párhuzamosan is. Nagy teljesítményű tonerkazetták és a tonertakarékos üzemmód segítene az irodai költségek és a környezetre gyakorolt káros hatások visszaszorításában. A WorkCentre 4250 több eszközmenedzsmen-t és szoftveres eszközt támogat, köztük az Equitrac Office-t, a Captaris RightFaxot, az X-Solutions ScanFlowStore-t és számos SAP-megoldást.

Rajznyomtatás egyszerűen

Az új Océ Repro Desk Studio szoftver mindenki számára elérhetővé teszi a selejt és bosszúság nélküli rajznyomtatást. A program könnyen kezelhető, egységes kezelőfelületű eszköz több nyomtatóra való nyomtatáshoz, legyenek azok helyben vagy egy távoli telephelyen, esetleg külső szolgáltatónál. A nyomatról valódi előzetes képet ad, vagyis a felhasználó pontosan azt látja a monitoron, ami a papíron meg fog jelenni. Így a hibák, például, hogy a rajz lelóg a papírról, hiányzik a margó stb., még nyomtatás előtt kiküszöbölhető. Sőt beépített elszámoló rendszere is van, amely egyszerűvé teszi a költségek figyélését és elosztását, és ez a tapasztalatok szerint jelentős költségmegtakarítást eredményez.

VISZ Infohajó 2009: vége az akut válságnak?

Computerworld.hu ■ A Vezető Informatikusok Szövetsége (VISZ) augusztus 26-án *Válságtúra – Tanulni muszáj* címmel rendezte meg hagyományos nyári Infohajó konferenciáját. A Vezető Informatikusok Szövetsége a magyar informatikai piac legnagyobb, meghatározó vásárlóit tömöríti.

A szakmai előadások a gazdasági válság kapcsán felmerülő különböző informatikai feladatok kezelésére fókuszáltak. *Józsa Erika*, a Sanofi-Aventis/Chinoin informatikai igazgatója elmondta: a francia gyógyszeripari cégcsoport számára nem közvetlenül a tavaly kitört gazdasági válság, hanem inkább az jelent kihívást, hogy a következő években lejárt szabadalmak következtében 2012-ig a jelenlegi árbevételük 34 százaléka esik ki.

A cég tevékenységének kiszélesítésére folyamatosan újabb vállalatokat vásárolnak fel. Az IT számára így a legnagyobb feladat jelenleg a különböző informatikai rendszerek integrációja, a nemzetközi szolgáltatóközpont kialakítása, valamint az üzleti transzformáció informatikai támogatása – virtualizáció, kollaborációs megoldások bevezetése, standardizáció, közös monitoring kialakítása.

Az Egis informatikai vezetője, *Dankovics Viktor* megerősítette, hogy a válság elmélyülésével párhuzamo-

san a hazai nagyvállalatok jelentős részénél is beszűkültek az informatikai fejlesztési lehetőségek, az IT-területnek lényegesen kisebb összegből kell gazdálkodnia. Azoknál az informatikai projekteknél, amelyeket az üzleti döntéshozók nem állítottak le, komoly szempont lett a teljes bekerülési költség minél pontosabb számítása, s ott sokszor gondot okoz a szállító és az ügyfél eltérő gondolkodásmódja is. *Dankovics Viktor* elmondta: az Egis július 6-ai indulással az országban először virtualizálta az SAP-t futtató szervereit.

Susányi István, a Pick Szeged Zrt. informatikai vezetője az IT-eszközök tudatosabb használata révén elérhető energia- és költségmegtakarítás lehetőségeit vázolta fel előadásában.

A valamennyi meghatározó iparágat képviselő nagyvállalati, illetve közigazgatási szervezetek IT-ért felelős vezetői a szakmaiak mellett többek között előadásokat hallgathattak meg a Forrester piackutató cég hazai képviselőjét ellátó Clarity Consulting ügyvezetőjétől, *Ternyik Lászlótól*, aki azt elemezte, hogy a néhány éve várt előrejelzéseket miként húzta keresztül a gazdasági válság, és mikorra térhet vissza a fejlődés a normális kerékvágásba.

Heim Péter, az Atticus Investments Zrt. vezérigazgatója úgy vélekedett,

hogy a gazdasági válság akut időszakának már vége van, és az idei 6 százalékos visszaesést jövőre akár egy százalékos növekedés követheti Magyarországon. Az újbóli fellendüléshez azonban új gazdaságpolitikai irányvonalra van szükség, és további megtakarításokat kell elérni az állami bürokráciában és az ártámogatások területén, mivel máshol már nem lehet tovább csökkenteni a kiadásokat. Szerinte az oktatásra és a mezőgazdaságra ugyanannyit, de hatékonyabban, az egészségügyre pedig többet és hatékonyabban kell költeni.

Mázsa Péter, a Nyílt Szabvány Szövetség vezetője a nyílt szabványokkal kapcsolatos nemzetközi és hazai törekvéseket ismertette. *Mayer Erika*, az Infomediátor Informatikai Felhasználóvédelmi Iroda részéről a most induló Fair Business minősítő rendszert mutatta be, amelynek célja, hogy az internetfelhasználók több bizalommal forduljanak a minősített elektronikus kereskedelmi szolgáltatókhoz, és ezáltal fellendüljön az online kereskedelmi forgalom, amely még a régió országaival összehasonlítva is lényegesen alacsonyabb.

Klotz Tamás, az Informatikai Vállalkozások Szövetségének főtájkára a hardverpiaci trendekről, a különböző célra használt eszközök konvergenciájáról tartott előadást.

Válságkezelés fűnyíróval

Computerworld.hu ■ A Magyar Innovációs Szövetség (MISZ) közleménye szerint a szakmai szövetség meglepetéssel értesült róla, hogy az Országgyűlés előtt fekszik egy törvényjavaslat, amely a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap forrásai között megszüntetné a költségvetési hozzájárulás gazdasági társaságok által befizetett, összeghez kötött, kötelező mértékét. A MISZ információi szerint a 2010. évi költségvetés tervezetében az előterjesztő pontosan 0 forint állami támogatást javasol. A jelenlegi jogszabály alapján az innovációs alapba a vállalatok fizetnek be, ehhez járul hozzá a kormány az előző két év vállalati befizetésének átlagával. Ez az összeg 2010-ben 25 milliárd forint lenne.

Szabó Gábor, a MISZ elnöke úgy véli, hogy 2010-ben a vállalati befizetések is csökkenni fognak, mert az innovációs járulékfizetés alapjául szolgáló vállalati

korrigált árbevételnél is mérséklődés várható. Az innovációs alap forrásai-ból már korábban is elvontak 25 százalékos, amikor 2008-ban 55 milliárd forintot zároltak a korábbi befizetések-ből. Egy megállapodás alapján ezt az összeget három évre elosztva lehetett volna felhasználni; egyszer 10 milliárd forintot már realizáltak, a többitől egyelőre nincs szó.

A közlemény kiemeli, hogy az intézkedés a magyar innovációs rendszert évekre megbénítaná. Az állami támogatás elmaradása esetén ugyanis az innovációs alap forrásai már a leszerződött projektek finanszírozására sem lennének elegendők, új pályázatok kiírásáról pedig szó sem lehetne.

Az érintett szakmai szövetségek, köztük az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) ugyancsak egyetértenek abban, hogy a magyar kutatás-fejlesztés jövőjét veszélyezteti, ha az állam nem fizet be az innovációs alapba.

Keresztesi János, az IVSZ elnöke elfogadhatatlannak tartotta, hogy az állam a válságos időkben nem akar ide befizetni, hiszen – szerinte – a válságból kivezető egyik út éppen az innováció.

Koós Attila, a Magyar Innovációs Szövetség alelnöke, a szövetségen belül működő nagyvállalatokat tömörítő klub tagja rámutatott: a kormány most egy korábbi szóbeli megállapodást mondott fel. Az innovációs alapba való befizetést ugyanis a vállalatok úgy fogadták el, hogy a cégek járulékához az állam is hozzájárul, és az így létrejövő alap csak kutatás-fejlesztésre, innovációra fordítható. Szerinte a kormányzati lépés következménye az lehet, hogy a multik meggondolják, itthagyják-e kutató-fejlesztő bázisukat.

A Magyar Innovációs Szövetség közleményét támogatja az IVSZ mellett a Magyar Gyáriparosok Országos Szövetsége, a Magyar Biotechnológiai Szövetség, a Magyar Rektori Konferencia, a Magyar Gépjárműipari Szövetség és a Menedzserek Országos Szövetsége is.

A régió legnagyobb hackerkonferenciája

Computerworld.hu ■ 2009. szeptember 19–20-án kerül sor a Hacktivity 2009 konferenciára a budapesti Trefort Kertben, a Gólyavár Rendezvényközpontban.

A nívós hazai előadókon kívül idén két meghívott külföldi vendéglőadó is részt vesz a konferencián. A nyitó előadást az *Alexander Kornbrust* tartja, aki az elmúlt 6 évben több mint 200 biztonsági hibát talált különböző Oracle-termékekben, emellett alapító ügyvezető igazgatója az Oracle biztonsági szolgáltatásokra specializálódott Red Database Securitynek.

A Hack the Vendor versenyen a résztvevőknek lehetőségük lesz tesztelni a McAfee két információbiztonsági termékét, vagyis legális keretek között feltrónni azokat a helyszínen.

A második nap egyik legérdekesebb programjának a francia *Joffrey Czarny* BYOL workshopja ígérkezik, amelynek keretében minden résztvevő a saját laptopján az előadóval együtt végezheti el egy hibásan konfigurált CITRIX rendszer hackelését.

A megújult Wargame játék 3 különböző nehézségű pályasorozatot kínál a hackelő közönségnek. Tanulva az előző

évek tapasztalataiból, húsznál is több pálya várja a megmérettetésre vágyókat; a feladatok az elmúlt évek biztonsági auditjai során tapasztalt hibákból állnak össze. Míg az első akadálypályában az abszolút kezdők is örömeiket lelhetik, a harmadik szintre programozói és alapos hackelési tapasztalat nélkül senki sem

fog merészkedni. Az eseményen az IT-biztonsági szakvizsgákkal (CISA, CISM, CISSP) rendelkező szakemberek úgynevezett CPE pontokat gyűjthetnek, amelyek a minősítésükhöz szükségesek. A szervezők az elmúlt évek tapasztalatai alapján 400-500 érdeklődőre számítanak.

Elhunyt az EMC alapítója

Barabás Balázs ■ 73 éves korában elhunyt *Richard J. Egan*, aki 1979-ben hozta létre a tárolómegoldásokat szállító vállalatot kollégiumi szobatársával együtt. Hosszan tartó súlyos betegség után önkézzel vetett véget életének. Barátjával és főiskolai kollégiumi társával együtt alapította az EMC-t, amely ma Massachusetts állam legnagyobb technológiai vállalata. Kezdetben bútorokat árultak, hogy összegyűjtsék a vállalat indításához szükséges pénzt.

Egan villamosmérnöki diplomát szerzett, majd a tekintélyes Massachusetts Institute of Technologyn folytatta

tanulmányait. Része volt annak a csapatnak, amely az Apollo űrhajó vezérlő számítógépét fejlesztette. 1992-ig volt az EMC vezérigazgatója és 2001-ig az igazgatótanács elnöke. Miután visszavonult, elfogadta *George Bush* elnök felkérését az Egyesült Államok írországi nagykövetének posztjára, amit 15 hónapig töltött be.

– Öröksége tovább él azon a több tízezer életen keresztül, amelyre sok szempontból pozitívan hatott. Mi mindannyian egy nagyszerű mentort és barátot veszítettünk el személyében – mondta *Joe Tucci*, az EMC jelenlegi vezérigazgatója.

HÍRMOZAIK

PowerBuilder 12 béta

A Sybase közzétette a népszerű vállalati fejlesztőeszköz, a PowerBuilder teljesen megújult, 12-es verziójának előzetesét. A PowerBuilder 12 lehetővé teszi a fejlesztőknek, hogy a létező leggyorsabb és leginkább költséghatékony módon tudjanak üzleti, adatbázis-intenzív alkalmazásokat fejleszteni .NET platformra. Az új változatot két külön felülettel szállítják majd: a teljesen új, Visual Studio keretrendszerre épített felület garatálja a .NET alkalmazások fejlesztéséhez szükséges gazdag funkcionalitást, a korábbi verziókból megismert PowerBuilder IDE keretén belül pedig megmarad a Win32 platform támogatása.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginfo.computerworld.hu

43 ELŐADÁS 38 KIÁLLÍTÓ INFORMATIKAI BIZTONSÁG NAPJA

Már most írja be a naptárjába!

2009. Szeptember 24.

Regisztráció 08.00 -tól Kezdet 08.40 -kor

Cinema City Aréna (Aréna Mozi)

Bp.1087 Kerepesi út 9. (47.499509 19.087313)



INFORMATIKAI
BIZTONSÁG NAPJA
a BioGroup company

89

www.itbn.hu



MÉDIATÁMOGATÓK



TECHNIKAI TÁMOGATÓK



SAP: megújult konferencia az új gazdasági helyzetben

A vállalatirányítási (ERP) rendszer bővítése kevés helyen kerül most szóba, a nagyvállalatok inkább az olyan megoldások iránt érdeklődnek, amelyek gyors bevezetés után jelentős hozzáadott értéket képesek adni a vállalat működéséhez – hangsúlyozta Ablonczy Balázs, az SAP Hungary ügyvezető igazgatója, akit a szeptember 13-15-i SAP World Tour 09 konferencia kapcsán kérdeztünk. [Írta: Mozsik Tibor]

Atalyi esztendő második felében kitört gazdasági világválság az SAP Hungary pénzügyi terveit is átírta. Amíg tavaly év elején még arra számítottak, hogy a cég 2008-ban 5–10 százalékos növekedést érhet el a magyar piacon, addig ezt év végére stagnálás közeli értékre kellett módosítani. Az SAP Hungary 2008-ban így is végül csaknem 14,2 milliárd forint nettó árbevételért el, amely nagyjából azonos volt az előző évével.

tási (ERP) rendszer bővítése kevés helyen kerül szóba, így a hagyományos termékek helyett az SAP-nál is egyéb megoldások, kiegészítések iránt érdeklődnek. A nagyvállalatok számára most az olyan megoldások lehetnek érdekesebbek, amelyek valamilyen hozzáadott értéket képesek adni a vállalat működéséhez, mindezt nagyon rövid idő alatt. Ilyen előny lehet például az üzleti folyamatok automatizálása, a lépéseket követően a működési rend hatékonyabbá tete-

Az előbbieket mellett növekszik az érdeklődés – és lassan a kereslet is – az irányítási, kockázatkezelési és megfelelési (GRC) megoldások iránt, amelyek a rendezett és szabályozott működés ellenőrzésének folyamatoságát és automatizálását teszik lehetővé – hangsúlyozta az SAP Hungary Kft. ügyvezetője.

SAKMAI KONFERENCIA

Ablonczy Balázs hangsúlyozta: az elmúlt hónapokban több mint ezer vállalati döntéshozót szólítottak meg, hogy felhívják a figyelmet ezekre a termékekre. Ugyanakkor az informatikai oldal ezekben a kérdésekben megkerülhetetlen, ezért elsősorban nekik rendezik meg az idén az *SAP World Tour 09 konferenciát* szeptember 13–15. között, a siófoki Hotel Azúrban.

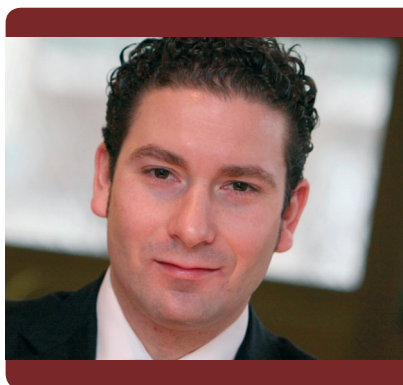
– A szakmai konferencia célja elsősorban az, hogy a hazai informatikai társadalom és az informatika iránt fogékony üzleti, gazdasági vezetők számára bemutassuk: az SAP már régén nem egy drága ügyviteli

rendszereket szállító szoftvercég, hanem olyan szállító, amely egy vállalat működésének legkülönbözőbb kihívásaira tud üzleti megoldást kínálni – mondta Ablonczy Balázs.

A LEGNAGYOBB A RÉGIÓBAN

A plenáris előadások mellett a szekciókat úgy építették fel, hogy az SAP-megoldásokról szóló előadások mellett minden témában egy-egy esettanulmányt is bemutatnak az ügyfeleknek, továbbá egy tanácsadó vagy külső előadó is megszólal.

A konferencia – ahogy a világon mindenhol – immár itthon is SAP World Tour elnevezéssel fut, ennek köszönhetően a korábbinál nagyobb támogatást kapnak az anyacégtől a rendezvény megtartásához – tudtuk meg Ablonczy Balásztól. A siófoki SAP World Tour 09 időtartamát és az előadások számát tekintve továbbra is kiemelkedik a régiós rendezvények sorából. Az előzetes regisztrációk alapján közel 700 látogatóra számítanak a háromnapos konferencián.



„Az SAP már régén nem drága ügyviteli rendszereket szállító szoftvercég...”

Ablonczy Balázs
SAP HUNGARY KFT.

A piacon most azt érzékeljük, hogy 2009 első felében a tavalyi évhez képest 25–30 százalékkal csökkent a hazai vállalati alkalmazás-piac – tudtuk meg *Ablonczy Balásztól*, az SAP Hungary Kft. ügyvezető igazgatójától. Hozzátette: a jelenlegi gazdasági helyzetben is 15 százalékos árbevétel-növekedést vár 2009-ben a magyarországi értékesítéstől, ami az eddigi adatok alapján tartatónak tűnik. Eddig jól teljesített a cég: az első félévben néhány nagyobb megrendelésnek köszönhetően közel 18 százalékkal növekedett a licencárbevétel, amely attól függően, hogy a projekteket mikor zárják le, további karbantartási és tanácsadási bevételeket generálhat majd. A hazai szoftverlicenc-árbevétel 2009-ben a tervek szerint 10 millió euró lehet, ezen belül a kis- és közepes vállalatoktól származó licencbevétel 30 százalékkal bővíthet.

HOZZÁADOTT ÉRTÉK

Ablonczy Balázs szerint a mostani helyzetben, amikor a vállalatok jelentős része leállította informatikai projektjeinek többségét, a vállalatirányítási

le vagy bármilyen egyéb, a költség-takarékos működést elősegítő rendszer. Egyre több helyen foglalkoznak a hardveres infrastruktúra optimalizálásával, automatizált működtetésével is, amelyhez fejlett jogosultság-ellenőrzés társul.

Az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) iránt is jelentős az érdeklődés azoknak a vállalatoknak a körében, amelyek meglévő ügyfeleiket jobban meg akarják ismerni, keresztértékesítéssel szeretnének új bevételeket generálni vagy egyszerűen érteni akarják, hogy ki a jó ügyfél és ki a kevésbé kívánatos. Egy másik kiemelt terület, amelyre a szervezetek továbbra is költenek, a döntéshozatal informatikai támogatása, a naprakész jelentések, illetve gyors, akár rövid távú üzleti előrejelzések készítése, amelyek a mai gyorsan változó kiszámíthatatlan gazdasági környezetben elengedhetetlen elemei a hatékony vállalati működésnek és a megfelelő irányú, gyors döntéshozatalnak.

– Az SAP a BusinessObjects korábbi felvásárlásával olyan integrált BI-portfóliót tud kínálni, amelyek egyedülálló képességei vannak.

Előadások öt helyszínen

Az SAP World Tour rendezvényso-rozat hazai állomását szeptember 13–15. között Siófokon rendezik meg.

A nagyszabású szakmai fórumokon világszerte 64 országban 240 ezer látogató vesz részt minden évben. A hazai rendezvény szakmai felelőse, *Pintér Szabolcs* elmondta: Ablonczy Balázs hétfői nyitó előadását követően *Csaba László* közgazdász professzor a makrogazdasági összefüggésekre fog rávilágítani. A fenntarthatóságról, a környezettudatos gondolkodásról nemcsak az informatika, hanem a döntéshozó szemszövegéből is szól majd kedden délután *dr. Oláh Lajos*, a Közlékekési, Hírközlési és Energiaügyi Minisztérium államtitkára. A csapat fontosságáról *Németh András* kézilabda mesteredző, volt szövetségi kapitány fog beszélni. Két napon át öt helyszínen zajlik majd 80 előadás. Elsősorban a stratégiai területeket mutatják be, mint az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM), az

üzleti intelligencia (BI), a kockázatkezelés és megfelelés (GRC), a humán ügyviteli megoldások (HR), az IT-költségszökkentés lehetőségei és a zöld informatikai megoldások. Több kiemelt iparágat részletesen is elemeznek. Ezek a pénzügyi, a közmű- és a távközlési szektorok. Külön figyelmet kapnak a kereskedelem, az államigazgatás speciális megoldásai is. Új elemként egy kerekasztal-beszélgetést is szerveznek, amelynek témája azon kihívások bemutatása lesz, amelyekkel a lakossági pénzügyi szektor szereplői szembesülnek. „Minden szekcióban az SAP szakemberei mellett partnereink, ügyfeleink egy-egy előadását is hallhatják, így minden résztvevő pontos és tiszta képet kaphat az adott területről. Valamennyi előadásban konkrétan kitérünk a megvalósítás értéktérítésére, megtérülésére, költségszökkentésére és a fenntarthatóságra” – hangsúlyozta *Pintér Szabolcs*.

Nemes ügyek

A technológiai eszközöket általában apró mindennapi feladatokra használjuk: szövegek megírása, nyomtatás, fényképek rendszerezése, levelezés. Ám az informatikát jóval nagyobb horderejű feladatokra is foghatjuk. Ezekre mutatunk be néhány példát összeállításunkban. [Összeállította: Barabás Balázs]

A Microsoft minden évben megrendezi az Imagine Cup technológiai világotlimpiát. Idén 100 ország több mint 300 ezer diákja jelentkezett a versenyre, amelynek résztvevői a világ legégetőbb problémáinak megoldására vetik be műszaki tudásukat és képzelőerejüket. Magyarországon május 14-én *software design* kategóriában tartották meg a csapatversenyek döntőjét a Microsoft budapesti székházában. Az öt legjobb magyar csapatnak 30 perce volt, hogy prezentálja az ötletét.

Az első helyen a BME és a Moholy-Nagy Művészeti Egyetem diákcsapata, a BitWelders végzett. A nyertes csapat

pályamunkája az Adopt-a-Cause projekt keretében egy online portál volt, ahol különböző „nemes ügyeket” lehet támogatni, illetve örökbe fogadni, ezáltal végigkövetni egy ilyen projekt életét, és annak eredményeit is.

A portált és a hozzá kapcsolódó klienseket a lehető legmodernebb technológiák (Silverlight 3, Windows Azure, SQL Data Services, WPF, Windows Mobile, Sync Framework, ADO.Net Data Services, RIA services, Entity Framework, Microsoft Tag) felhasználásával építették fel, különös gondot fordítva a felhasználói élményre, a magas rendelkezésre állásra, skálázhatóságra, valamint a széles körű el-

érhetőségre. A csapat kitűzött célja, hogy köztudatba állítsák a humanitárius terepmunkát végző szakembereket, felkeltsék az érdeklődést irántuk és elvégzett munkájuk iránt.

Pétercsák Richárd, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi egyetem II. évfolyamos hallgatója a projektrel kapcsolatban elmondta: „Rengeteg olyan erőforrás van, részben anyagi, részben emberi, amely mozgósítható lehetne a fejlődő országok problémáinak megoldása érdekében. A sokszor presztízből adományozó nagy cégek mellett ott van az átlagember, aki szintén segíteni akar, de nem ismeri a lehetőségeket. Ha mégis sikerül esz-

közt találnia hozzá, elbátortalanodik a visszajelzések hiánya vagy a nehezen elérhető információk láttán. Sokan vannak, akik segítenének, bár nem igazán tudják, hogyan. Ugyanakkor az ilyen országokban a rászoruló területeken terepmunkát végzők pontosan látják, hogy mire van szükség, de erőforrás szűkében sokszor képtelenek segítséget nyújtani. A célunk, hogy ezeket az erőforrásokat és a szakértelmet szervezni tudjuk, kapcsolatba hozhassuk, valamint kialakítsunk egy önfenn tartó és önfejlesztő közösséget.”

Szintén nemes ügy mellett foglalt állást *Meskó Bertalan*, a Debreceni Egyetem orvostanhallgatója.

Áthidalni az űrt

A Web 2.0 nem csak színes-hangos lehetőségeket kínál az érdeklődőknek, hanem hasznos eszközöket is. Az egészségügyben az orvosok időt takaríthatnak meg általuk, a betegek pedig értékes információkat szerezhetnek. Egy debreceni egyetemi hallgató mindkét csoportnak segítséget nyújt. [Írta: Barabás Balázs]

A Debreceni Egyetem orvostanhallgatója, *Meskó Bertalan* a legnépszerűbb hazai orvosblog, a MedIQ szerkesztője. A weborvoslás hazai szakértőjeként tartják számon, de ír angol blogokat is, rangos orvosi szaklapokban publikál, valamint számos e-orvoslással kapcsolatos előadást tart nemzetközi és virtuális konferenciákon, többek között a Yale Egyetemen, a kaliforniai Medicine Meets Virtual Reality konferencián, valamint spanyol, holland, osztrák és kanadai szakmai találkozókra is.

Blogjain az e-páciensekkel foglalkozik, s ennek kapcsán a világon is egyedülálló kurzust tart a Debreceni Egyetemen.

Nemrég világviszonylatban is egyedülálló online orvosi hírkövetővel bővítette Webicina.com portáljának szolgáltatásait. A webes alkalmazás hiteles online tartalmak gyors feltérképezésével támogatja az orvosok munkáját és az e-páciensek böngészését. A Phd hallgató harmadik alkalommal indítja el a világ egyetlen weborvoslási kurzusát Debrecenben, melynek mintájára ha-

marosan amerikai és holland egyetemeken is oktathatják a netmedicinát.

Meskó Bertalant arról kérdeztük, milyen célok mentén született a Webicina.

M.B.: Egyrészt a páciensek próbálják elérni, hogy megfelelő és megbízható orvosi információkat találjanak online. Másrészt az orvosok naprakészen tartása egyre nehezebb, és nem túl sok olyan eszköz létezik, amely őket segítené. Ezért az a célom, hogy a pácienseket hozzásegítsem a megfelelő, orvosilag ellenőrzött és jól strukturált információkhoz egy-egy betegségről, továbbá pedig azt szeretném, hogy az orvosok – akár informatikai tudás nélkül is, – a legegyszerűbb módszerekkel naprakészek tudjanak maradni.

Computerworld-Számítástechnika: Kik az e-páciensek?

M.B.: E-páciensnek tekintem mindazokat a betegeket, akik szeretnék

online felvenni a kapcsolatot a háziorvosukkal vagy online megosztani információkat más emberekkel, vagy éppen szeretnének hozzáférni orvosi adataikhoz, illetve online rendszerek segítségével többet akarnak tudni betegsükről. Egy amerikai felmérés szerint az amerikai állampolgárok 70 százaléka keresett már orvosi információt online. Tehát azt mondhatjuk, hogy míg az e-páciensek száma exponenciálisan nő, a webhez értő orvosok aránya egyáltalán nem. Hatalmas űr keletkezik, amit valahogy át kell hidalni.

CW-SZT: Mekkora kereslet van ez iránt Magyarországon?

M.B.: Ha azt nézzük, hogy ki keres a saját környezetében orvosi információt, akkor majdnem mindenki. Az orvoslás, az egészségügy szinte mindenkit érint, és azoknak a száma, akik ezen belül online érdeklődnek információk iránt, egyre nagyobb.

Szinte biztos, hogy minden második beteg legalább egyszer online keres információkat.

CW-SZT: Mennyire megbízhatók azok az adatok, amelyek a Webicinán találhatóak?

M.B.: Az internet tele van orvosi információkkal, és azt mondanám, hogy ezek esetében 10-ből 9 hamis. Én éppen azt csinálom, hogy minőségjegyek alapján elemzem ezeket, szakterületre vagy betegségre osztom fel és ingyenes csomag formájában elérhetővé teszem. Ha azt mondom egy orvosi forrásra, hogy megbízható, akkor azt jelenti, hogy az a forrás 5-6 minőségellenőrző ponton ment keresztül, például a svájci nonprofit cég, a Health on the Net Foundation ellenőrzésével. Ez egy nonprofit cég, amely ellenőrzi az orvosi információk minőségét; hónapokba telik akkreditálni egy site-ot, és itthon is csak 2-3 ilyen honlap van. Figyelembe veszem az ő akkreditációjukat, valamint más adatokat is – például jogvédő csoportok álláspontját –, és alaposan ellenőrzöm egy-egy blogger megbízhatóságát is. Arra törekszem, hogy amit én felkínálok forrásként az olvasóimnak, az a legjobb minőségű legyen.

A Webicina egyébként Magyarországon, de a világ is egyedülálló, hiszen a Web 2.0 eszközeit felhasználva és az információkat ellenőrizve tárom a közönség elé az adatokat. Két dolgot tartok fontos-

nak a Webicinával kapcsolatban: az egyik a betegségről szóló csomagjaim, amelyeket a legjobb blogok, források, híroldalak alapján elemzek, a másik pedig, amit nemrég indítottunk el, az az online hírkövető. RSS-sel ma híreket követni gyerekjáték, csak nem mindenkinek van ideje megtanulni a használatát, hiába nem olyan nehéz sem az orvosnak, sem a páciensnek. Ezért olyan hírkövetőt készítettünk, amelyben mindenfajta informatikai tudás nélkül valaki kiválaszthatja az őt érdeklő betegséget, a hírforrásokat és csak a téma legutóbbi 10 cikkét fogja megkapni automatikusan. Az adatbázisban keresni is lehet, tehát elmondható, hogy az internetnek egy olyan sarkát hoztuk létre, amely orvosilag ellenőrzött, és

egy-egy szakterületről vagy betegségről szól. És persze minden személyre szabható, tehát mindenki a saját orvosi szaklapját tudja létrehozni ezzel.

CW-SZT: A Webicina oldalai angol nyelvűek.

M.B.: Igen, mert csak angol nyelven van annyi forrás, hogy lehessen válogatni. Viszont annyi kérést kaptunk, hogy hamarosan elindítsunk egy-egy magyar, spanyol, portugál, holland és francia hírkövetőt is. A csomagoknál nehezebb a helyzet, mert összesen 5-6 orvosblog van magyarul. Viszont a hírkövető jól fog működni, lesz több

ilyen nemzetközi verziója a Webicina hírkövetőinek.

CW-SZT: Ezek az információk ön-nél mind ingyenesek. Miért éri meg időt fordítani rájuk?

M.B.: Lehet, hogy furcsán hangzik, de egyfajta missziómmá vált, hogy a magyar orvosokat bevezessem a webkettő világába. Tartottam előadásokat nemzetközi konferenciákon, láttam a külföldi példákat, és egyáltalán nem vagyunk lemaradva. Ez egy olyan terület, ahol nagyon hamar az élre lehet törni, ráadásul a magyar egészségügyi szájtok minősége szerintem világszínvonalú. Nekem megéri azért, mert egyrészt nagyon sok külföldi konferenciára hívnak meg előadást tartani, másrészt nagyon sok emberrel ismerkedtem meg az elmúlt három évben, sok ezer kapcsolatot építettem ki azért, mert ezen dolgozom. Tény, hogy az orvoslással kapcsolatos munkáim miatt csak éjjel van időm webes munkáimmal foglalkozni, de szeretem csinálni.

CW-SZT: Hamarosan weborvos-kurzust fog indítani a Debreceni Egyetemen. Mit jelent ez?

M.B.: Ez olyan egyetemi kredit kurzus, mint bármelyik más. De a világ első és továbbra is egyetlen kurzusa, amely orvostanhallgatóknak szól orvoslásról és webkettőről. Kapcsolatot építettem egy amerikai és egy holland kollégával, akik szintén szeretnék ezt csinálni, és az én tudásomat használják fel erre, valószínűleg mint meghívott előadó fogok kimenni a kurzusokra. Tíz alkalommal húsz előadás keresztül taglalom az orvoslás és a webkettő minden pontját. A virtuális Second Life oktatásain keresztül egészen az orvosi keresők rejtelmein át a blogoszféra veszélyeiig, tehát minden végigmegyünk, ami egy orvos számára fontos lehet. Szeptember harmadik hetében indul a Gyermekklinika tantermében. Mindenki részt vehet rajta, a hallgatók pedig kreditpontokat is kapnak. Ez lesz a harmadik szemeszter; már volt egy magyar és egy angol nyelvű, most a magyaron a sor, és mindenkit – páciens, orvost, medikust – szeretettel várok.

CW-SZT: Hosszú távon mi a célja ezzel a projekttel?

M.B.: Nem tudom elképzelni, hogy bármikor is abba hagynám. Annyira az életem részévé vált az egész folyamat és annyira belekerültem ebbe a körforgásba a külföldi kontaktokon keresztül, hogy biztosan nem fogom abba hagyni, sőt vannak terveim, hogy mi- ket lenne érdemes még fejleszteni rajta.

Több visszajelzésem is van. Például egy kispapa nemrég írt egy e-mailt, hogy terhes lett a felesége, és szeretett volna olyan blogot találni, ahol ezzel foglalkoznak, és az enyémen keresztül ez sikerült is. Az ilyenekért már önmagában megéri csinálni.

CW-SZT: Milyennek látja a hazai kórházi informatika-rendszert?

M.B.: Az elmúlt egy évet csak klinikákon töltöttem gyakorlaton, és azt láttam, hogy az orvosi rendszerek szörnyűek. Tapasztalataim szerint az orvosok idejének 60-70 százaléka csak papírmunka, nincsenek meg a megfelelő eszközök arra, hogy ezeket a munkákat online el lehessen végezni. Láttam a Svédországban működő rendszert, ahol nemhogy egy klinikán belül, de egy teljes ország orvosi-egészségügyi adatbázisát összekapcsolták, és ha valakinek szüksége van az ország másik végében lévő röntgenképre, akkor azt pillanatok alatt meg tudja kapni. Ez Magyarországon még nincs, de hallottam több fejlesztésről is, ami ezt a célt szolgálja; kíváncsi vagyok, hogy mit sikerül elérni. Nemrég egy amerikai orvossal beszélgettem, aki azt kérdezte, hogy szerintem milyen lesz a jövő orvoslása. Azt válaszoltam, ne olyan legyen, hogy reggel lázlapra kell írnom tollal, amit talán el sem lehet olvasni, és majd holnap át kell írni, hanem tablet PC-n tudjam ezeket az adatokat felvinni, lássam a laborértékeket is, amelyeket online megkapok ugyancsak a tablet PC-re. Erre ő azt válaszolta, hogy ez nem a jövő orvoslása, hanem a jelené, mert ez már évek óta így működik Bostonban. Ezen a téren tehát nagyon el vagyunk maradva – nemcsak mi, hanem Európa is.

CW-SZT: Ön szerint mi kell ahhoz, hogy ez változzon? Pénz, hozzáállás vagy politikai akarat?

M.B.: Egy ilyen rendszer kiépítése most kivételesen pénz kérdése. De a pénz nem lehet indok arra, hogy az orvostársadalom ne fogadja be a Web 2 előnyeit. Majdnem minden eszköz, amit én használok, ingyenes. Azt sem mondhatja senki, hogy nincs rá infrastruktúra, mert az uniós adatok szerint a magyar háziorvosok 100 százalékának van számítógépe. Érzek egyfajta távolságtartást az orvostársadalom részéről. Évek óta járom a klinikákat, és a visszajelzés mindig pozitív, de nem érzem úgy, hogy az orvosok már másnap használnák ezeket az eszközöket. Márpedig nem azért kell ezeket használni, mert érdekesek vagy színesek, hanem mert órákat lehet velük spórolni az orvosok munkája során.

Szociálisan releváns

A Georgia Tech College of Computing újfajta kezdeményezést indított: a Jószolgálati Számítógép-tudományt. Santos Vempala, a Georgia Tech College professzora 2007 őszén fogalmazta meg a Computing for Good (CAG) elképzelését, amelynek lényege, hogy egy-egy technológiai projektet jószolgálati céllal valósítsanak meg a főiskolán. A kezdeményezés egyébként nem egyedülálló az Egyesült Államokban. Egyre inkább terjed a „szociálisan releváns számítógép-tudomány” gondolata, amelynek keretében a diákok személyes vagy társadalmilag fontos kérdéseket oldanak meg. Ez utóbbira példa egy olyan webes

eszköz, amelyet hamarosan 14 afrikai országban kezdenek használni. Az elképzelés az volt, hogy egy könnyen használható webes alkalmazást fejlesszenek ki, amivel az afrikai közegészségügyben dolgozók monitorozhatják a vérkészletet a begyűjtéstől a terjesztésig. A probléma kritikus fontosságú olyan országokban, ahol a HIV- és az AIDS-fertőzések már-már járványszerűek. A megoldást két doktorandusz vállalta magára, a nigériai származású Adebola Osuntogun és az amerikai Stephen Thomas. Az ENSZ egészségügyi szervezete, a WHO jelenleg vizsgálja az alkalmazás felhasználási lehetőségét világszerte.

Ha megdől a status quo

Életünk egyik velejárója a konfliktus, akár a mindennapokban, akár háborús övezetekben. Mivel az emberi természet alapvetően nem változott az évezredek során, a reakcióit és viselkedését bizonyos mértékig előre jelezhetjük. Így a konfliktusos helyzetek kimenetelét is. [Írta: Sara Forrest, Computerworld USA]

Bruce Bueno de Mequita nemzetközi politikát tanít a New York-i Egyetemen és a Pentagonnak, valamint tanácsadó a privát szektorban. Az általa kidolgozott prediktív komputer modelleket nemzetbiztonsági kérdésekre, politikai vitákra, továbbá az egyesülés és felvásárlás, illetve a jogszabályok alkalmazásának legkülönbözőbb területein használja.

Computerworld USA: Hogyan jutott el oda, hogy összekapcsolja a számítógépes tudományokat a politikai tudománnyal?

B.B.M.: Az 1970-es évek végén kutatásokat végeztem egy háborús témájú könyvhöz. A könyv azt vizsgálta, hogy lehet-e általános modellt kidolgozni egy konfliktussal kapcsolatos döntéshozatali folyamatról. Miközben ezen

a projekten dolgoztam, az amerikai külügyminisztérium egyik vezetője kikérte a véleményemet arról, hogy mi történhet Indiában a kormány bukása esetén. Akkor felmerült bennem, hogy a pártok közötti politikai csatározás nem különbözik nagyon – leszámítva a tétet – azoktól a feszültségektől, amelyek a háború és béke közötti választásokat jellemzik. Úgy döntöttem, hogy összeállítok egy adatsortot abból, amit akkoriban tudtam az indiai politikai pártokról és a vezetőikről, és betáplálom abba a kezdetleges modellbe, amelyet a háborúkról szóló könyvem kapcsán dolgoztam ki. Meglepetésemre a modell egészen más előrejelzést adott, mint amit én elképzeltem. És minden későbbi kifejtlet azt bizonyította, hogy az én véleményem hibás volt, a modell prognózisa pedig helyes.

Ez arra ösztönzött, hogy bővítssem az alkalmazásokat és megnézzem, vajon csak szerencsés voltam-e vagy valóban kidolgoztam egy modellt, amelyet bizonyos mértékig előrejelzésre is lehet használni. A tesztek során kiderült, hogy a modell helyes választ adott a 17 esetre, amelyre alkalmaztam, és ezen a ponton úgy gondoltam, hogy a modell logikája mögött mégis lehet valamifajta előrejelzési mechanizmus. Bár a prognózis sosem tartozott kutatási és tanítási területem fő tevékenységei közé, továbbra is szakmai munkám egy kis szelete maradt.

CW USA: Számítógépes modelljét a védelmi minisztérium is használja, hogy megjósolja a politikai fejleményeket világszerte. Hogyan működik?

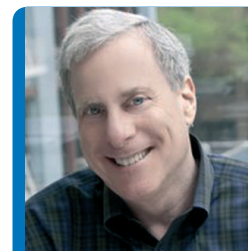
B.B.M.: A modell abból indul ki, hogy bármilyen politikai kérdésben alapvetően két utat követnek a résztvevők: az egyik, hogy olyan eredményt érjenek el, amely leg-

közelebb áll a céljaikhoz, a másik, hogy a kívülállók alapvető fontosságúnak tartásuk a szerepüket egy megegyezés létrehozásában vagy éppen megakadályozásában. A modell becslést ad arra nézve, hogy az egyes döntéshozók hogyan mérlegelnek a hitelesség és a politikai cél elérése között. Egyesek ké-

szek arra, hogy dicsfényben hulljanak alá a céljuk eléréseért, tudván, hogy úgylis veszíteni fognak. Mások folyamatosan figyelik a széljárást, igyekeznek kitalálni, hogy melyik tábor győz, majd ahhoz csatlakoznak, abban a reményben, hogy elismerik a szerepüket a végső megegyezés kidolgozásában.

CW USA: Hogyan fogadta a politikatudomány ezeket a matematikai és számítógépes megoldásokat?

B.B.M.: A reakciók igen különbözők. Azok, akik a kvantitatív modellezést képviselik, általában pozitívan viszonyulnak hozzá, sőt néha lelke-



Bruce Bueno de Mequita

professzor
New York-i Egyetem

IQsymposium

Operatív Informatiótechnológia 2009

IRÁNYTŰ AZ INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIA VILÁGÁBAN

Napjaink gazdasági és piaci körülményei között az informatikai iparágban a kezdeti Dotcom időszak lezárulta után megindult tendenciák tovább erősödnek, és egy olyan új modell körvonalai kezdenek kirajzolódni, amely egyrészt technológiai, másrészt pedig üzleti szempontból is újszerű megközelítést kíván mind az informatika felhasználóitól mind a szolgáltatóktól. A konferencián plenáris előadásokon mutatjuk be a **legfontosabb nemzetközi gazdasági és információtechnológiai trendeket**, majd ezt követően sikeres megoldások ismertetésével a **vállalati átláthatóság és üzleti hatékonyság szempontjából meghatározó területeket** tekintjük át. Emellett a délutáni szekciók bepillantást nyújtanak az egyes kulcsterületek megoldási lehetőségeibe.

4 SZEKCIÓ, 30 ELŐADÁS.

FELHASZNÁLÓK ÉS A LEGFONTOSABB TECHNOLÓGIA-SZÁLLÍTÓK EGY HELYEN!

A konferencia időpontja: 2009. szeptember 29. 9⁰⁰-17³⁰

Helyszín: Hotel Hélia Budapest - 1133 Budapest, Kárpát utca 62-64.

A részvétel ingyenes, de regisztrációhoz kötött.

Regisztráció és további információk: www.iqsys.hu

A konferencia a délelőtti plenáris előadásokat követően, délután az alábbi szekciókban folytatódik:

- Kulcsfolyamatok eredményes működtetése
- Operatív alkalmazáscsomagok
- Információ és tudásmenedzsment
- Alkalmazások életciklus támogatás, alkalmazás alapú szolgáltatások

ARANY FOKOZATÚ TÁMOGATÓK



BRONZ FOKOZATÚ TÁMOGATÓ



MÉDIATÁMOGATÓ



sen is. Azok viszont, akik inkább a történeti esettanulmányok elemzését helyezik előtérbe, hajlamosak elutasítani a politika tanulmányozásának technológiai aspektusait.

CW USA: A modellje a játékelméleten alapul. Mi ez pontosan és hogyan kapcsolódik az ön modelljéhez?

B.B.M.: A játékelmélet egy matematikai struktúra, amellyel azt vizsgáljuk például, hogyan érintkeznek az emberek stratégiai szempontból, azaz próbálják kikövetkeztetni mások valószínű reakcióját, és am azok is tudatában vannak, hogy az ő reakciójukat is valószínűsítik majd és így tovább. A játékelmélet nem tesz mást, mint elemzi, hogy az emberek hogyan igyekeznek érvényesíteni az érdekeiket, és azt teszik, amivel szerintük – talán tévesen – a lehető legjobb eredményt remélik a döntéshozatal körülményei alapján. Ezek a körülmények lehetnek korlátozott információk, feltételezések mások szándékairól, és sok más bizonytalansági és kockázati tényező.

CW USA: A számítógépek óriási fejlődésen mentek keresztül a 25 év alatt, amely az ön modelljének ki-

dolgozása óta eltelt. Hogyan változott a modell ez idő alatt?

B.B.M.: Bár az enyémhez hasonló modellek mögötti logikai összefüggéseket már 100 évvel ezelőtt kidolgozták, nagyon nehéz és költséges lett volna akkoriban elfogadható időn belül elemzéseket készíteni. Még akkor is, amikor elkezdtem az előrejelzéseket készíteni, 27 évvel ezelőtt, a számítási kapacitás annyira korlátozott volt, hogy az egyes szituációkat csak kis számú szereplővel tudtam modellezni. Ma már gyakorlatilag nincs korlátozás sem memóriában, sem számítási kapacitásban abban a modellezésben, amit én végzek.

CW USA: Hogyan tudja kizárni a saját felfogásait, esetleges elfogultságait a kezdeti adatgyűjtésben?

B.B.M.: Nem tudom előre, hogy a modell milyen eredményt fog adni egy bizonyos adathalmaz esetén. Ez akkor is igaz, ha csak három vagy négy szereplővel modellezem a lehetőségeket. De általában a modellemmel vizsgált problémákat több tucat szereplővel elemzem, néha 200-nál is többel. Nincs lehetőség előítéletekkel gyűjteni adatokat, hogy esetleg egy elvárt eredményt kapjunk, legfeljebb arra, hogy az adatok látható-

an hibásak legyenek, bárki is nézi meg azokat. Például kihozhatunk egy olyan prognózist, hogy béke lesz a palesztinok és izraeliek között, ha feltételezzük, hogy mindenben egyetértésre jutnak, de egy ilyen feltételezést nem lehet komolyan venni. A valódi adatoknak tükrözniük kell a jelenlegi status quót. Aztán hogy innen hogyan alakulnak a dolgok, azt már a modell logikája következteti ki. A diákjaimnak azt tanítom, hogyan állítsák össze az adathalmazokat, ők pedig mindig ellenőrzik, például, hogy az eredeti csomag eredménye hasonlít-e a jelenlegi status quóra, mert az eredménynek ezt kell tükröznie, ha az adatok valóságosak voltak.

CW USA: Egy robot csak azt tudja tenni, amire utasítják. Volt-e olyan eset, amikor közbe kellett lépnie és elismernie, hogy a számítógépeknek nincsenek érzelmeik, amivel esetleg finomíthatnak az eredményen?

B.B.M.: Amikor átadom az eredményeket, a szakértőkre bízom, hogy beleásák magukat és értelmezzék az elemzés nüanszait. Én csak annyit csinállok, hogy átadom, amit a modell előrejelzéséből ki tudok mutatni. Fontos tisztában lenni

azzal, hogy ez csak egy modell, és nem a valóság lemásolása, minden finomságával együtt. A modell célja inkább az, hogy rámutasson olyan lehetőségekre, veszélyforrásokra, amelyekre az emberek önmaguktól nem gondoltak volna. Az etikai kérdés némileg eltér attól, hogy esetleg közbeavatkozom, és személyes véleményemmel helyettesítek egyes eredményeket. Valóban, bizonyos mértékig korlátozom azokat a lehetőségeket, amelyeket elemzésre fontosnak tartok, de nem jósolok előre válaszokat. Nem vizsgálok olyan kérdést, amely szerintem nem helyénvaló vagy immorális, és volt már olyan eset, hogy elutasítottam felkérést épp ezen okokból.

CW USA: A nemzetközi konfliktusok jövőjének kutatása nem kevés stresszel jár. Mit csinál a munkán kívül?

B.B.M.: Egyáltalán nem érzem stresszesnek az előrejelzések készítését. Nagy elégedettséggel tölt el, amikor látom, hogy egy alapkutató a döntéshozatal segítő eszközévé válik a politikacsinálók körében. Szabadidőmben szeretem látogatni a gyerekeimet és unokáimat, az utazást, a squash-teniszt és a túrázást.

Most képezze magát!

Kedvező árú, online is végezhető képzések indulnak

A NetAcademia, hazánk egyik legnagyobb informatikai oktatóközpontja október és november folyamán újra IT Factory-s tanfolyamokat indít. Ezek a képzések arról híresek, hogy nagyon kedvező az áruk, online is végezhető, gyakorlatorientáltak, és profi oktatók tartják őket. Ha érdekli valamelyik téma, ne hagyja ki ezt a lehetőséget!

Ha jelentkezéskor feltünteti a következő promóciós kódot:
CW09
IT Factory bögrét kap ajándékba.

➤ Rendszergazdai képzések

Mélyítse el tudását a két legelterjedtebb operációs rendszer, a Windows és a Linux rendszerfelügyeletében!

Október 15. Kisvállalati Linux szerver, avagy költséghatékony irodai kiszolgáló minden feladatra

November 12. Építsünk Active Directory-t, avagy központi erőforrásmenedzsment Windows Server 2008 alapokon

➤ Fejlesztői képzések

Szeretne .NET-ben programozni? Kedvező árú képzéseink segítségével a három legnépszerűbb fejlesztői területen azonnal hasznosítható tudásra tehet szert. A képzésekhez ingyenes C# felkészítő is tartozik.

Október 2. Amazon.com készítése 24 óra alatt, avagy ASP .NET webalkalmazás fejlesztése

Október 30. YouTube készítése 24 óra alatt, avagy Silverlight-alkalmazás fejlesztése

November 20. Számlázóprogram készítése 24 óra alatt, avagy WPF-alkalmazás fejlesztése

A képzésekről további információ és jelentkezés: www.itfactory.hu/osz

Ha egyszerre legalább két tanfolyamra jelentkezik, a képzések díjából **10%** kedvezményt biztosítunk.

ITfactory
TANULD MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory katalógja és elindítója
Média támogatók

NETACADEMIA
A LEGJOBBAK TANÍTÓJA

COMPUTERWORLD

PCWORLD

prog.hu

HP

hwswww.hu

techline.hu

eduline.hu

GameStar

ITcafé

PROHARDVERI

CHIP

Vállalati gyorsjelentések: túl a nehezén?

Az elmúlt hetekben számos meghatározó nemzetközi informatikai szállító tette közzé aktuális negyedéves gyorsjelentését. Az eredményekből egyelőre nem látszik, hogy a recesszió a végéhez közeledne, de a vállalatok vezetői kivétel nélkül igyekeznek optimisták lenni, és már „látják az alagút végét”. [Computerworld-összeállítás]

Azok, akik a legpróbb jelekből is az IT-iparág várható fellendülését szeretnék kiolvasni, az elmúlt hetekben sem lettek sokkal okosabbak, ha a legnagyobb multinacionális informatikai szállítók aktuális gyorsjelentéseit böngésztek. A Hewlett-Packard (HP) augusztus közepén közzétett gyorsjelentése szerint az informatikai óriáscég pénzügyi évének harmadik, július 31-én zárult negyedévében nyeresége 19 százalékkal, 1,64 milliárd dollárra csökkent az előző esztendő azonos időszakához képest. **Ennek elsősorban az európai gazdaság folytatódó gyengélkedése az oka, no meg az, hogy a nagyvállalati ügyfelek továbbra is vonakodnak rendszereik frissítésétől.**

Az értékesítés a szolgáltatások kivételével a cég valamennyi üzletágánál visszaesett. A tavalyi 28 milliárd dollárhoz képest a forgalom az idei harmadik negyedévben 27,5 milliárd dollár volt. A visszaesést az elemzők többsége előre jelezte, így az nem okozott különösebb meglepetést, sőt a HP által preferált, nem az amerikai számviteli szabályok (GAAP) alapján számolt nyereség még meg is haladta az elemzői várakozásokat.

EGYELŐRE NEM LÁTSZIK A FELLENDÜLÉS

Bár egyes technológiai nagyvállalatok már pozitív változásokról számoltak be, *Mark Hurd*, a HP vezérigazgatója a *Financial Times* tudósítása szerint úgy nyilatkozott: igaz, hogy 2010-ben már mindenki számára jobb lesz, de egyelőre nem látszanak

a fellendülés jelei. A HP ezzel együtt nem változtatott az év korábbi részében közzétett éves előrejelzésén.

A vállalat PC-üzletágának – amely a volumennövekedés ellenére is 18 százalékos profitsökkenéssel volt kénytelen szembesülni – erős árversennyel kell szembenéznie, mi-

Mark Hurd
nyilatkozatában
javulást jósolt,

bár hozzátette: egyelőre még nem nagyon látszanak a gazdasági fellendülés jelei.

vel a piacon egyre növekszik az olcsó netbookok aránya. Emellett a HP a kézisámítógépek piacán is teret vesztett a riválisokkal szemben – jegezte meg a *Financial Times*.

Az elemzők kérdésére, hogy az egy éve felvásárolt EDS mekkora mértékben járult hozzá a cég eredményeihez, Hurd elmondta: a negyedévben az EDS részvételével lebonyolított üzletfolyamat-kiszervezési (Business Process Outsourcing – BPO) szolgáltatásokból származó forgalom 93 százalékkal 709 millió dollárra nőtt, így a csoportszintű forgalomcsökkenés mindössze 2 százalékos volt. Ugyanakkor az EDS-nél lényegesen alacsonyabb a haszonkulcs. „Ezen a fronton még töb-

bet kell dolgoznunk” – tette hozzá a HP vezérigazgatója.

A Reuters híriügynökség értesülése szerint **a HP-nál azt fontolgatják, hogy az outsourcing üzletág egy részét bezárják vagy értékesítik – ez leginkább éppen a BPO-szolgáltatásokat érintheti –, és a jövőben kizárólag a magas hozzáadott értékű technológiai szolgáltatásokra fókuszálnak majd.** Amennyiben ezeket a vagyonelemeket értékesítik, úgy a vevők valószínűleg az indiai technológiai és outsourcing cégek közül kerülhetnek ki – ilyen lehet a TeléTech Holdings vagy a Stream Global Services.

CSÖKKENT A DELL BEVÉTELE

A Dell augusztus 27-én tette közzé 2010-es pénzügyi éve második negyedévére vonatkozó eredményeit. Az előző pénzügyi év hasonló időszakához képest mind a bevételek, mind a haszon csökkentek. A cég arra számít, hogy az év második felében a gazdaság erősödni fog, s ezáltal a kereslet is termékeik iránt.

A PC-gyártó mindössze 472 millió dolláros nettó haszonra tett szert a július 31-ével lezárult pénzügyi negyedévben. Ez 23 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban. Az egy részvényegységre jutó haszon 0,24 amerikai dollár volt, igaz az elemzők ennél is rosszabbra számítottak, 0,23 dollárra.

A cég előző negyedéve még ennél is gyengébb volt. Az akkori eredményekhez képest a nettó haszon 63 százalékot, a bevétel pedig 4 százalékot növelt. A Dell 10,6 milliárd dollá-

ros bevételt produkált, ami 22 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban, és a pénzügyi elemzők 12,6 milliárdos előrejelzésétől is elmarad.

A bevételek csökkenése a cég mindegyik szegmensét érinti. A hordozható gépek produkálta bevétel 3,9 milliárd volt, ami 21 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban, és ugyanannyi, mint az előző negyedévben, míg az asztali PC-k eladásából 3,3 milliárd folyt be, ami 33 százalékkal alacsonyabb, mint egy éve, de 5 százalékkal több, mint az előző negyedévben.

A cég alapító-vezérigazgatója optimista az év hátralévő részével kapcsolatban. Úgy véli, **hogyha a jelenlegi trend folytatódik, akkor a cég jobb második félév elé néz, mint amilyen az első volt. Még júliusban azt hozták nyilvánosságra, hogy az igény a termékek iránt stabilizálódik,** és a korábban bejelentett, a 2011-es pénzügyi év végére kitűzött 4 milliárdos költségcsökkentési terv is jó úton halad.

FELÉRE APADT A CISCO PROFITJA

Mint szinte az összes komoly informatikai céget, a Cisco-t is érzékenyen érinti a globális recesszió. Ennek ellenére *John Chambers*, a cég elnöke-vezérigazgatója igencsak optimista. Chambers szerint a szezonális trendek kezdenek visszatérni a normális állapothoz, és az előrendelési számok pozitívnak tűnnek. A vállalat szeretné az adatközpontok 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.

A hálózati eszközök és megoldások területén domináns Cisco augusztus 5-én tette közzé 2009 utolsó pénzügyi negyedévében elért eredményeit. 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). **Több negyedév óta most először volt bizakodó a cég elnök-vezérigazgatója az eredményekkel kapcsolatban, és úgy fogalmazott, hogy a harmadikról a negyedik negyedévre való növekedés már a normális szintre tért vissza, és ez jó előjel a közeljövőre nézve.**

Ő és más Cisco-tisztségviselők azt tapasztalják, hogy a vállalkozások IT-költségei ugyan nem mutatnak gyors növekedést, ám azért láthatók pozitív jelek is. 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 fordulópontra a negyedik negyedévben volt. Túl korai talpra állásnak nevezni, de amit most tapasztalunk, az a normális, szezonális trend.” Az optimista hangulatot az is erősítheti, hogy piaci elemzők az egy-szeri 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 ada-

tokhoz képest az eladások 15–17 százaléki csökkenésére számíthatnak. A Cisco a legtöbb régióban az összes üzleti 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.

A SYMANTEC IS MEGÉREZTE A VÁLSÁGOT

A Symantec augusztus 10-én hozta nyilvánosságra 2010-es pénzügyi évének 2009. július 3-án véget ért első negyedévének eredményét. Ennek alapján a cég bevétele 1,44 milliárd dollár volt, ami 13 százalékkal kevesebb az előző év azonos időszakához képest. A 2010. pénzügyi év első negyedévének GAAP szerinti nettó nyeresége 73 millió dollár lett, az előző év azonos negyedévének 172 millió dollárjával szemben.

A pénzügyi visszaesés ellenére a Symantec képviselője természetesen igyekezett optimistán nyilatkozni. „Elégedettek vagyunk a fogyasztói üzletág és a díjnyertes Norton 2009 termékeink teljesítményével. A vállalati üzletágban egyes vevőink rövidebb távú szerződéseket vagy karbantartás-megújítást választottak, így kevesebb új licenccmegállapodás született, viszont a később esedékes bevétel erősödött” – értékelte a helyzetet *Enrique Salem*, a Symantec elnök-vezérigazgatója.

A 2010. pénzügyi év első negyedévében a Symantec megváltoztatta üzletágainak beszámolási struktúráját, hogy az jobban illeszkedjen a működési struktúrához. Az Enterprise Vault termékek a védelmi és megfelelőségi üzletágtól átkerültek a tár- és szerverkezelési üzletághoz, a szolgáltatásként nyújtott szoftverkínálat (Software-as-a-Service – SaaS) pedig részben a védelmi és megfelelőségi, részben pedig a tár- és szerverkezelési üzletághoz vándorolt. A fogyasztói termékek esetében nem történt változás.

A Symantec tár- és szerverkezelési üzletága a negyedév során a nem GAAP szerinti teljes bevétel 38 szá-



zalékát hozta. Fogyasztói üzletága magáénak tudhatta a teljes bevétel 31 százalékát, a védelmi és megfelelőségi üzletág pedig 24 százalékkal járult hozzá a teljes bevételhez. A Symantec szerint a 2010. pénzügyi év 2009. ok-

tóber 2-án záruló második negyedévére a bevétel 1,395 milliárd és 1,445 milliárd dollár között várható.

POZITÍVAN LÁTJA A JÖVŐT AZ INTEL

Augusztus 28-án a korábbinál jobb előrejelzést tett közzé várható második féléves teljesítményéről az Intel. Ez a recesszió végét váró piacnak új reményt adhat. A legnagyobb processzorgyártó cég forgalma – a közelmúltban tett előrejelzések szerint – a harmadik negyedévben körülbelül 9 milliárd dollár lehet, amitől legfeljebb 200 millió dollárral térhet majd el a tényleges forgalom.

A korábbi, július 14-én közzétett 8,5 milliárd dolláros előrejelzést azért módosították felfelé, mivel úgy tűnik, hogy az utóbbi időben ismét erősödik a processzorok és chipkészletek iránti igény. A vállalat harmadik negyedéves gyorsjelentése október 13-án lesz olvasható.

Az Intel árbevétel-előrejelzésének növelése összhangban van más hardverkomponens-gyártók és az elemzők várakozásaival. A Gartner piackutató cég úgy látja, hogy az esztendő korábbi időszakában várható képest nagyobb igény mutatkozik a PC-k, mobiltelefonok és a különböző szórakoztatóelektronikai cikkek iránt.

A Gartner előrejelzése szerint ennek köszönhetően a chipvilágpiac jelenleg jobb képet mutat, mint néhány hónappal ezelőtt, és az idei évben elérheti a 212 milliárd dollárt. Ez 17,1 százalékkal alacsonyabb érték a tavalyi összes árbevételhez képest, de sokkal pozitívabb a Gartner legutóbbi prognózisához képest, amelyben még 22,4 százalékos visszaesést várt az idei évre.

KREATIVITÁS ÉS INNOVÁCIÓ



IVSZ MENTA KONFERENCIA 2009. szeptember 17–18. Herceghalom, Hotel Abacus

Fókuszban:

- **Vision 2014/2020:** Hol tart Magyarország és Európa az információs társadalom és gazdaság építésében?
- **Mitől sikeres egy vállalkozás?** – az innováció és a kreativitás szerepe a vállalati menedzsmentben és gyakorlatban
- **Gazdasági kitekintés, vállalkozásfejlesztési gazdasági workshopok**

Miért érdemes részt venni:

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



A konferencia előestéjén Üzleti Vacsora Varga István nemzeti fejlesztési és gazdasági miniszterrel

Támogatók:



Részletek és regisztráció: www.ivalsz.hu

Térinformatikával a fenntartható fejlődésért

Idén immár 14. alkalommal szervezi meg éves térinformatikai konferenciáját az ESRI Magyarország Kft. A rendezvényen elhangzó előadások mind az államigazgatási szektor és az oktatási intézmények, mind a versenyszféra érdeklődésére számot tarthatnak.

A fennállásának 20. évfordulóját ünneplő vállalat a mintegy 2700 munkatársat foglalkoztató, több mint 200 országban képviselést fenntartó, a világ egyik legnagyobb magántulajdonban lévő szoftervállalatának számít az ESRI, Inc. magyarországi disztribútora. Az ESRI Magyarország Kft. a térinformatika, a GIS területén kínál komplett szolgáltatásokat nagyméretű, alapvetően térinformatikai alapú döntés- és működéstámogatási szoftvermegoldások készítésére és integrálására szakosodott vállalként. A cég ügyvezetőjével, *Oláh Attilával* beszélgettünk munkájukról.

Oláh Attila: A térinformatikai rendszerek napjainkban nélkülözhetetlen szerepet töltenek be; Magyarországon jelenleg elsősorban az állami és közigazgatási területen, a napi szintű adatgyűjtés és -feldolgozás folyamatában, valamint az információ más szervekkel és a nyilvánossággal való megosztásában. Az ESRI számos olyan megoldást kínál a logisztikai problémák kezelésére, amellyel biztosítható a hatékony eszközirányítás, a logisztikai költségek minimalizálása, az ügyfelek pontos kiszolgálása. Ügyfélkörünket ennél fogva

a gazdaság legkülönbözőbb területeit képviselő vállalatok és szervezetek alkotják.

Computerworld-Számítástechnika: Idei konferenciájuk előadásai mely területekre fognak összpontosítani?

O.A.: Az idei konferencia azért is különleges, mert most ünnepeljük cégünk 20 éves fennállását, és ez hazánkban a legnagyobb térinformatikával kapcsolatos rendezvény, a régióban egyedülállóan nagyszámú résztvevővel, közel 250 fővel. Összesen 25 előadásban hallhatunk alkalmazási példákat, nagy hangsúlyt fektetve az olyan megoldásokra, amelyek alkalmazásával a különböző szervezetek meglévő adataikat felhasználva az ESRI-rendszerekkel együttműködő információs rendszereket hozhatnak létre – adatot és tudást cserélhetnek, publikálhatnak, teljesen kihasználva a térinformatika által adott lehetőségeket, előnyöket. A tervezett programelemek a következők: plenáris szekció, alkalmazásszekciók és szakmai workshop – e-government, e-business/logisztika/geomarketing, nemzetvédelem/meteorológia, oktatási GIS/kutatás-fejlesztés, GIS/GPS termékbemutató. A négy előadás-szekció egyikében – a tavalyi nagy

érdeklődésre való tekintettel – munkatársaink előben, interaktív formában mutatják be termékcsaládunk legfrissebb verziójának újdonságait és fejlesztéseink eredményeit.

CW-SZT: Az idei programkínálatból mely előadásokat ajánlaná a résztvevők figyelmébe?

O.A.: A konferencia plenáris részében Magyarország egyik legnagyobb térinformatikai rendszerét kívánjuk bemutatni. Konferenciánk plenáris részében adjuk át partnerünknek, a Közlekedésfejlesztési Koordinációs Központnak az ESRI, Inc. nemzetközi díját, amelyet összesen 76 egyesült államokbeli és 71 külföldi szervezet kap meg idén több mint 300 ezer jelölt szervezet közül. Az ESRI ezzel a rangos díjjal a KKK innovatív, jövőbe tekintő munkáját ismerte el. Emellett a tavalyi évhez hasonlóan idén is előadást hallhatunk a NAVTEQ képviselőjétől, *Stefan Vögtől*, aki az utcaszintű térképekre épülő új térinformatikai megoldásokból fog ízelítőt adni. Hallani fogunk a Fővárosi Önkormányzattól két érdekes előadást. Az egyik Budapest zajtérképének térinformatikai rendszerét mutatja

be, a másik pedig betekintést ad Budapest GIS-rendszerébe, amely a hivatali munkát támogatja. Hallhatunk előadást többek között a Katonaföldrajzi Információs Rendszerrel, továbbá kutatás-fejlesztés témakörben a geomarketingről, a mobilalkalmazások és social networking (például facebook, iWiW) rendszerek integrációjáról. Bemutatkozik az Egységes Közmű-nyilvántartási Rendszer koncepciója (VÁTI) a Regionális Fejlesztési és Urbanisztikai Kht. előadásában.

CW-SZT: Mekkora érdeklődést tapasztal a hazai piacon a térinformatikai alkalmazások iránt?

O.A.: Nagymértékben megnőtt az igény a térinformatikai rendszerek alkalmazása iránt, amiben valószínűleg a világgazdasági válság hatása is szerepet játszik. Jövőbeli felhasználóink kezdenek ráébredni, hogy a mi megoldásainkkal racionalizálhatók és optimalizálhatók a jelenlegi üzleti folyamatok. Nagy érdeklődést tapasztalunk a logisztikai és közlekedési szakma oldaláról, illetve a kapcsolódó környezetvédelmi szakterületekről. Hasonlóan nagy potenciált látunk a geobusiness/geomarketing területén is. A közeljövőben speciális geomarketing tréningprogramot is indítunk, várhatóan idén novembertől. ■

ONLINE

www.esrihu.hu/konferencia



ESRI
Magyarország

XIV. ESRI Magyarország Felhasználói Konferencia

2009. október 8. Ramada Plaza ***** 1036 Budapest, Árpád fejedelem útja 94.

Regisztrációs díj: 12.000 Ft + ÁFA **Jelentkezés:** www.esrihu.hu/konferencia

Ingyenes részvételt biztosítunk a szoftverkövetéssel rendelkező ügyfeleinknek, az előadóknak, a térképgaléria kiállítóinak, továbbá diákoknak és felsőoktatási intézményeknek.

Bővebb információ: Kis Ágnes (+3670) 422-4464, agnes.kis@esrihu.hu

Szponzor:



MAGYAR KÖZLEKEDÉS

Gold szponzor:



Kiemelt média partner:





Növekvő IT-biztonsági költsékek

Amíg korábban a szállítók többsége a belső hálózatok peremére koncentráta a védelmet, mára már széles körben közismert, hogy a támadásoknak több mint kétharmada belülről indul. A gazdasági válság nem érintette látványosan a biztonsági büdzsét, ezen ugyanis nem mernek spórolni a vállalatok - derül ki az IDC felméréséből. [Írta: Mozsik Tibor]

A magyarországi IT-piac markáns szeletét képezte az informatikai biztonság 2008-ban is. Csakúgy, mint az azt megelőző időszakban, tavaly is két számjegyű, 20 százalék körüli növekedés volt tapasztalható a biztonsági szoftverek és célhardverek forgalmában. Az IDC piackutató cég becslése szerint a biztonsági szoftverlicenckből és karbantartásból származó bevétel 2008-ban elérte a 6,5 milliárd forintot, míg biztonsági célhardverekből közel 3 milliárd forint értékű eszközt értékesítettek.

– Ha ehhez hozzávesszük a tanácsadásból, bevezetésből, támogatásból és oktatásból származó szolgáltatási bevételeket is, akkor nagyságrendileg körülbelül 15 milliárd forintos hazai IT-biztonsági piacról beszélhetünk – tudtuk meg *Marosvári Gábertől*, az IDC vezető elemzőjétől. Az ügyféloldalon meglehetősen kon-

centráta a védelmet, mára már széles körben közismert az a felmérés, amely szerint a támadásoknak több mint kétharmada belülről indul. Az IDC tavaly elvégzett regionális felmérése szerint az informatikai vezetők több mint fele az adatvesztést és az adatlopást tartja a vállalatra leselkedő legnagyobb veszélynek. Nem véletlen, hogy a kockázatok csökkentésére egyre több helyen használják az adatvesztés elleni megoldásokat.

KOMPLEX INFRASTRUKTÚRA

Az IDC az IT-biztonsági szoftverek piacát három fő szegmensre bontja: a tartalombiztonsági és fenyegetéskelző szoftverek jelentik a legnagyobb részt, itt koncentrálódik a forgalom több mint háromnegyede. Ezek közé tartoznak többek között az antivírus, antispam, antispyware, antifishing, tűzfal/VPN, behatolásvédelmi, adatvesztés-védelmi és az ezeket ötvöző megoldások. Ugyanakkor ez a szegmens meglehetősen telített, különösen a nagyvállalatoknál; az új licenck vásárlása helyett manapság már inkább a frissítés, bővítés jellemző.

A következő kategóriába a különböző IT-erőforrásokhoz való jogosultságot és hozzáférést kezelő megoldások tartoznak.

ra érdekesek, ahogy a biztonsági infrastruktúrájuk egyre összetettebbé válik. Egy komplex nagyvállalati informatikai biztonsági rendszert ugyanis már meglehetősen nehéz hagyományos eszközökkel naprakészen tartani és hatékonyan menedzselni. Ez a két utóbbi szegmens a hazai piac 10-10 százalékát adja; itt az alacsony bázis miatt jóval látványosabb a növekedés.

Marosvári Gábor úgy véli: a magyar IT-biztonsági piac továbbra is többéves lemaradásban van a nyugat-európaihoz képest, hiszen az alapszintű tartalomszűrő megoldások teszik ki még mindig a költségek döntő hányadát. Ugyanakkor becslések szerint több tízezer olyan kis- és mikrovállalkozás működik az országban, amelynek nincs még antivírus szoftvere sem.

VESZÉLYBEN AZ ADATOK

A nagyvállalatok körében ezzel szemben terjednek a komplex, integrált biztonsági megoldások. A jogosultság- és hozzáférés-kezelő szoftverek piacán leginkább az egyre szigorúbb nemzetközi és egyéb hatósági előírásoknak való megfelelési kényszer jelenti a legfőbb hajtóerőt, csakúgy mint az átfogó biztonságkezelő szoftverek esetében. A megfelelőségkezelő rendszerek ahhoz is segítséget nyújthatnak, hogy a sok helyen már meglévő biztonsági szabályzatok betartását ki tudják kényszeríteni.

A Web 2.0-s szolgáltatások terjedésével egyre több vállalatnál felismerik azt a veszélyt, hogy az ellenőrzés nélküli kommunikációs csatornákon rengeteg üzleti információ szivároghat ki a külvilágba, ez pedig felerősíti az adatszivárgás, illetve adatvesztés elleni megoldások létjogosultságát. Ezt kiegészítendő, az adattitkosítási megoldásoknak minden fajtája is óriási növekedés előtt áll. A piac másik fő hajtóerejét éppen a gazdasági válság szolgáltatja, mivel felerősödtek azok a félelmek, hogy az elbocsátott kollégák belső támadásokat, szabotázsakciókat vagy éppen adatlopást követnek el a vállalati hálózaton át.

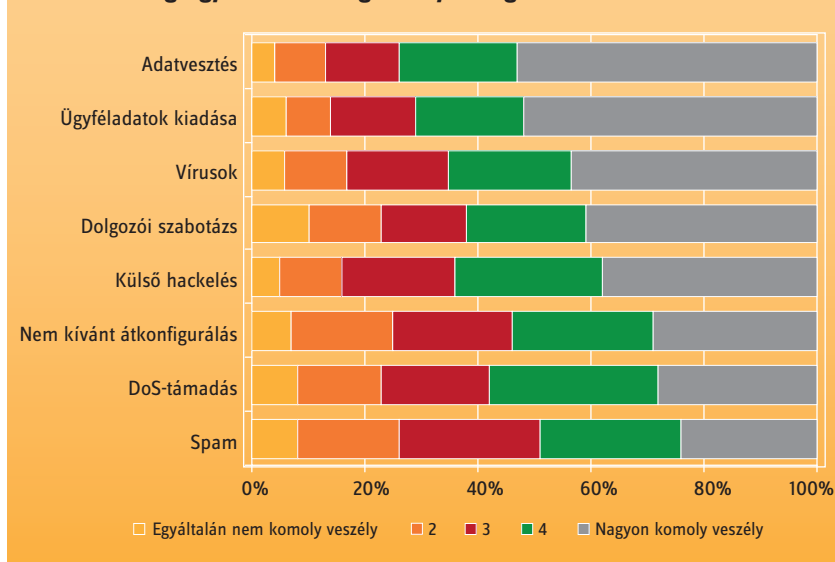
Amíg korábban a szállítók többsége a belső hálózatok peremére kon-

TERJEDNEK A CÉLHARDVEREK

Az IT-biztonsági szoftverpiacot ma több területen kannibalizálják a biztonsági célhardverek. A nagyvállalatok körében az utóbbi időben egyre keresettebbek a behatolásmegelőző és -kezelő (IPS/IDS/ rendszerek, míg a kkv-k az átfogó biztonsági hardvermegoldások (UTM – Unified Threat Management) iránt tanúsítanak a korábbinál nagyobb figyelmet. A jövőben várhatóan egyre nagyobb kereslet lesz a különféle gateway-alapú tartalomszűrő megoldások és a hálózat aktív eszközeibe integrált biztonsági modulok iránt is. A piac legnagyobb szereplői Magyarországon a Cisco, a Juniper, a Checkpoint, a Nokia és a Sonicwall. A biztonsági szoftverek területén a legnagyobb szállítók a magyar piacon – sorrend nélkül – az ESET, a Symantec, a McAfee és a Checkpoint. Az egyes szegmensek ugyanakkor meglehetősen elkülönülnek, és számos olyan meghatározó szállító található az egyes részpiacokon, amely a többi kategóriában egyáltalán nem szerepel semmilyen termékkel, vagy nem meghatározó a részesedése.

A közeljövő várható piaci trendjeivel kapcsolatban Marosvári Gábor elmondta: az IDC szerint az idei év lehet az, amikor napvilágra kerülnek az első, virtuális környezetekkel kapcsolatos nagyobb biztonsági incidensek. A szállítók is felismerték már a téma jelentőségét, és egymással versenyezve próbálnak meg minél jobban felkészülni a virtualizált szerverkörnyezetek védelmére. Magyarországon még nem látványos a nyílt forráskódú biztonsági szoftverek térnyerése, de egyre több szervezetnél vizsgálják meg ezeket az alternatívákat is. Ennek kapcsán fontos hangsúlyozni, hogy ugyan a kezdeti beruházás ezekben az esetekben olcsóbb lehet, a szakértelem hiánya miatt a kevésbé elterjedt biztonsági megoldások üzemeltetése összességében többet kerülhet.

Legnagyobb IT-biztonsági veszélyek a régiós IT-vezetők szerint



centráta a piac: a biztonsági beruházásokra szánt teljes összeg 60 százalékát három szektorban, a közszférában, a pénzügy és a telekommunikáció területén költik.

A gazdasági válság nem érintette látványosan a biztonsági büdzsét, ezen ugyanis nem mernek spórolni a vállalatok. Így, bár – ahogy valamennyi szegmensben – az IT-biztonsági piacon is lassulás érzékel-

Az IDC által meghatározott harmadik szegmens a biztonság- és sérülékenységkezelő szoftverek jelentik. Ide tartoznak többek között a biztonsági audit és házi-rend-kezelő, sérülékenységkereső, patch-menedzsment, logelemző és központi biztonsági menedzsment-szoftverek. A biztonsági és sérülékenységkezelő rendszerek el-sősorban a nagyvállalatok számá-

Jelentés az internetgazdaságról

Augusztus elején látott napvilágot az Európai Bizottság legfrissebb jelentése a közösség internetgazdaságáról. A kép felemás: sikerek, de további megoldandó problémák is kihívások elé állítják az uniós tagállamait.

Az i2010 kezdeményezés pillérei mentén elvégzett elemzés többek között megállapítja, hogy a rendszeres internethasználók száma a 2005. évi 43 százalékról 2008-ra 56 százalékra emelkedett, többségüknek szélessávú hozzáférése van, a használat pedig egyenletesebben oszlik el a különböző társadalmi rétegek között, mint néhány éve.

A szélessávú piac 114 millió előfizetővel már most is a világ legnagyobbja, a lefedettség pedig gyors ütemben nő. A háztartások felének és a vállalkozások több mint 80 százalékának vezetékesszélessávú kapcsolata van, ezek háromnegyedénél az átlagos letöltési sebesség meghaladja a 2 megabit/másodpercet. A szélessávú kapcsolat elterjedésével párhuzamosan egyre többen vesznek igénybe korszerű e-szolgáltatásokat. A rendszeres internethasználók 80 szá-

zaléka online kommunikál és online pénzügyi szolgáltatásokat vesz igénybe, tartalmakat oszt meg másokkal vagy újakat hoz létre.

A jelentés kitér a mobiltelefonira is. A mobiltelefonhasználat 2009-ben meghaladta a 100 százalékot. 2004-ben az uniós lakosságnak még csak 84 százalékáa használt mobiltelefont, 2009-ben azonban már 119 százalék.

A 20 online közszolgáltatás – 12 az állampolgároknak, 8 pedig a vállalkozásoknak – kiépítése gyors ütemben halad, és az elkészülteket egyre többen veszik igénybe. A polgárok számára teljes körűen elérhető szolgáltatások aránya 2007-ben 50 százalék, míg a vállalkozások esetében 70 százalék volt. Tovább erősödött az uniós finanszírozású kutatás az IKT területén, ami azt jelzi, hogy erősödni látszik a tagállamok tudatossága az IKT-eszközök és alkalma-

zások használatának fontosságát illetően, ami több esetben tagállami IKT-stratégiákban is testesül.

A bizottság ugyanakkor azt is értékeli, hogy számos kihívás vár még megválaszolásra, amelyek döntő befolyással lehetnek az uniós világ gazdaságban betöltött szerepére. Ilyen kihívás az egységes hírközlési piac megteremtése, amelyért az utóbbi időben az Európai Unió igen sokat tett (lásd: barangolási rendeletek, GSM-irányelv, NGA fejlesztések szabályozása), a K+F kiadások növelése vagy a befogadó, minőségi közszolgáltatásokat kínáló és az életminőséget előmozdító információs társadalom kiépítése. Ezeknek a kihívásoknak a megválaszolására a bizottság a közeljövőben nyilvános online konzultációt indít a kulcsfontosságú területeken.

LTE: a mobilozás jövője

Újabb 18 millió eurót kíván áldozni az Európai Unió arra a kutatásra, amely a mobilhálózatok következő, negyedik generációját fogja megalapozni. Mindez 2010. január 1-jétől várható.

Az Európai Bizottság mostani döntése értelmében folytatódik az úgynevezett Long Term Evolution (LTE) technológia kutatásának finanszírozása, amely a ma használatos harmadik generációs hálózatokhoz képest százszoros sebességű adatátvitelt tesz lehetővé.

„Az LTE-technológia révén az európai kutatási know-how a jövőben is szerepet játszhat a világ meghatározható mobil-szolgáltatások és a készülékek fejleszté-

sének irányát, hasonlóan ahhoz, ahogyan az elmúlt évtizedekben a GSM-szabvány esetében történt – mondta Viviane Reding, az Európai Unió információs társadalomért és médiáért felelős biztos. – Az LTE-nek köszönhetően mobiltelefonjaink nagy teljesítményű mobil számítógépekké válhatnak. Felhasználók milliói juthatnak hordozható készülékeiken keresztül szupergyors internet-hozzáféréshöz, akármerre is járnak. Ez az átalakulás beláthatatlan lehetőségeket tartogat számunkra, és hatalmas teret kínál a digitális gazdaság növekedésére.”

A Long Term Evolution (hosszú távú fejlődés) technológiát Európa több országában, így az Egyesült Királyságban,

Finnországban, Németországban, Norvégiában, Spanyolországban és Svédországban jelenleg is tesztelik, sőt Svédországban és Norvégiában a tervek szerint 2010 első felében meg is kezdik az új szabvány kereskedelmi forgalomban való alkalmazását. Az Európai Unió a korábbi években több közösségi programon keresztül 25 millió euróval támogatta az LTE optimalizálását és szabványosítását.

Az LTE megsokszorozza a hálózat-üzemeltetők rendelkezésére álló kapacitásokat, például az LTE Advanced a szélessávú mobilszolgáltatás sebességét egy gigabitre fogja növelni, amely így mobilabbá teszi az internetezést. Mivel az LTE a mai technológiáknál hatékonyabban használja ki a rádióspektrumot, a mobilhálózatok így módon is többlet-frekvenciához jutnak. A jelek távolabba

Aktuális

- Az Európai Bizottság közzétette azt az 52 projektet, amely bejutott az Európai eKormányzati Díj döntőjébe. A díjak átadására a svédországi Malmö-ben kerül sor november 19-én.

- Eldől, hogy mely szakbizottságokban dolgoznak az EP-képviselők a következő két és fél évben. Az információs társadalom, az IKT-szektor kérdéseit leggyakrabban napirendjére tűző Belső Piaci és Fogyasztóvédelmi Bizottságnak egy sem, míg az Ipari, Kutatási és Energiaügyi Bizottságnak egy-egy magyar tagja lesz. *Schmitt Pál* (Fidesz) személyében az EP-nek először magyar alelnöke is van.

- Az Európai Bizottság az alapszerződés állami támogatásokra vonatkozó rendelkezéseivel összhangban lévőnek találta az olasz filmgyártás támogatására hivatott mintegy 82 millió euró összegű adókedvezmény intézményét. A pozitív döntésben a kulturális területen kivívott olasz derogációs „jogok” is szerepet játszottak. Az adókedvezmény fenntartására 2010 végéig van lehetősége Olaszországnak.

- Az Európai Parlament után az Európa Tanács is jóváhagyta az Európai Bizottság javaslatát a mobilszolgáltatások működését szabályozó, a rádióspektrum használatára vonatkozó uniós jogszabály – az úgynevezett GSM-irányelv – korszerűsítését. Az irányelv várhatóan idén októberben lép hatályba.

jutnak el, mint a mai GSM-technológiával, ezért ugyanakkora lefedettség kevesebb adóállomást igényel. A végeredmény az, hogy a szélessávú mobilszolgáltatás a kisebb népsűrűségű területekre is eljuthat, és hozzájárulhat a vidéki és a városi területek között húzóó „digitális szakadék” csökkentéséhez.

A jövő a digitális készségeké

A korábbi években összegyűlt tapasztalatai alapján összeállított és a tagországoknak címzett ajánlásában az EB arra figyelmeztetett, hogy Európa lemaradhat napjaink high-tech fejlődésében, ha nem sarkallja polgárait a különböző médiumok tudatosabb használatára, ha nem tudja megmutatni, hogyan férhetnek hozzá, és hogy értelmezhetik a legkülönbözőbb képi, hang- vagy szöveges

információkat, illetve hogyan használhatják fel a hagyományos és modern kommunikációs eszközöket saját céljaikra.

– Ha valaki hangot kíván adni véleményének, ma már nem elég írnia egy újság szerkesztőségébe. A médiák – különösen az új, digitális technológiák – egyre több európai polgár számára nyitják meg az információmegosztás, a kapcsolattartás és a tartalomalkotás új világát. A fogyasztók

ma már saját kommunikációs tartalmakat tudnak előállítani, illetve mások által létrehozott tartalmakat saját igényeikre tudnak szabni. Azok viszont, akik nem igazodnak el az új médiákban, nem ismerik például az internetes közösségi hálózatokat vagy a digitális televíziózást, egyre nehezebben találják majd a helyüket, és nem tudnak részt venni a körülöttük lévő világ történéseiben. Figyelnünk kell arra, hogy senki ne maradjon „médiaműveletlen”, és senki ne maradjon ki – mondta ezzel kapcsolatban Viviane Reding biztos.

Az ajánlás főbb pontjai között szerepel, hogy a tagországok segítsék társzabályozási kezdeményezések létrehozását, kísérik figyelemmel és mérik a médiaműveltség szintjének alakulását. Kezdeményezzenek vitát a médiaműveltség kötelező iskolai tantervbe való beépítéséről, és indítsanak nemzeti ismeretterjesztő kampányokat a nemzeti és az európai audiovizuális örökség megismertetésére. Emellett hívják fel a figyelmet a személyes adatok fokozott védelmére, valamint a médiaipar vállaljon nagyobb szerepet az állampolgárok felkészítésében.

Reklám jókor, jó helyen

Jó bornak is kell a cégér. Ez az elv a jelen gazdasági környezetben mit sem változott, amikor a költséghatékony, jól megválasztott reklám a túlélés kulcsa lehet. A szórólapozás zsákutca, érdemesebb akkor elérni a vásárlót, amikor ő már a szolgáltatásunk vagy termékünk után kutat. Erre jelenthet megoldást a keresőmarketing. De miért éppen az AdWords? [írta: Molnár József]

Válság ide vagy oda, a budapesti aluljárókban lévő szórólapozók száma egy picit sem csökkent. Vajon a szórólapokat nem érinti a globális reklámpiac visszaesése? Vagy e reklámhordozó lehet a válság átvészelésének a kulcsa? Valószínűleg nem.

Tetszik, nem tetszik, ki kell mondani: a szórólapok felett eljárt az idő. Mindenkinek a fantáziájára és saját tapasztalataira bízunk, hogy mennyire hatékony reklámeszközről beszélünk. Elfogulatlanul maradjunk a számoknál: rövid kutakodásunk alapján 1000 darab színes szóróla-

get, hogy az elköltött 720 forintunk személyenként végül megtérül.

NE A KUKÁNAK HIRDESSÜNK!

Jellemző módon ez olyannyira nem hatékony, hogy **maguk a szórólapkészítők sem szórólapon hirdetik magukat, hanem a Google AdWords rendszerén keresztül.** Ez esetben ugyanis nem kell fizetniük azért az ezer felhasználóért, akinél megjelenik a hirdetésük, csupán azért a húszért, aki ténylegesen meglátogatja az oldalt. Egy releváns hirdetésnél ez kattintásokként (CPC – Cost Per Click) körülbelül 20–40 forintba kerül, ami így ezer emberre levetítve 20 átkattintással számolva csak 400–800 forintot jelent, szemben az előbbi 14 400 forinttal. Lehetőségünk van persze ezer megjelenés után is fizetni (CPM), de a kattintásalapú elszámolás általában költséghatékonyabb. Ráadásul az átkattintásalapú marketing esetében nincs megkötés arra nézve sem, hogy kik használhatják – a legkisebb cégektől a legnagyobbakig nyitva áll az AdWords rendszere, mivel már akár 2000 forinttal is el lehet kezdeni.

MIT KERES A „SZÓROLAP”-KERESŐ?

A keresőmarketing lényege magában a keresésben rejlik. A példával élve: ha valaki beírja a Google keresőjébe a „szórólap” kulcsszót, akkor jó esély van rá, hogy kifejezetten szórólapkészítőt keres, persze azért akadnak kivételek, például akiket a szórólapozás története, reklámpiaci hatása érdekel, vagy a vonatkozó törvényi előírások. Az AdWords rendszerével elérhetjük, hogy hirdetésünk rögtön megjelenhessen a szponzorált linkek között. Logikusan ez meglehetősen hatékony, hiszen a felhasználó látókörébe kerülhetünk akkor, amikor ő már

konkrétan egy bizonyos szolgáltatást keres. Ráadásul nem is zavarjuk a reménybeli vásárlót számára érdektelen hirdetésekkel, és ezen okból a többi reklámeszköztől eltérően az AdWords linkeivel szemben nem alakult ki negatív attitűd. De ami talán a legfontosabb, hogy ekkor még egy fillért sem kell fizetnünk. A kattintásalapú hirdetés lényege ugyanis, hogy csupán az az érdeklődő kerül nekünk pénzbe, aki a hirdetésre kattintva a weboldalunkra „ugrik”. Magyarán, kis befektetéssel közel kerülhetünk egy konkrét, az általunk kínált szolgáltatást, forgalmazott vagy gyártott terméket kereső érdeklődőhöz. Jókor jó időben – ahogyan a Google is fogalmaz („Timing at the right moment”).

TÜZES ÉS SZEXI SZINGLIK

Természetesen az AdWords használatánál is észnél kell lenni, ha valóban hatékony hirdetéseket akarunk megjeleníteni. **Érdemes a fejünkbe verni a relevancia fogalmát. Egy kampánynál se felejtjük el ezt, hiszen a Google díjazza a releváns hirdetéseket, és bünteti azokat, amelyek nem kapcsolódnak a kereséshez.** Vagyis ne akarjunk túl sokat méríteni, és úgy állítsuk be a hirdetést, hogy az az adott kulcsszó alapján érdekes és hasznos legyen a keresőnek. Ne fizessünk felesleges átkattintásokért, csak azokért, amelyek nekünk is hasznosak.

Konkrét példaként gépeljük be a Google-ba a „számítógép” kulcsszót. A beírás pillanatában az utolsó helyen mi a következőt találtuk: „Tüzes és szexi szinglik. Kalandot keresel? A chaten találhatsz hozzá partnert.” Természetesen e hirdetésnek semmi köze sincs a számítógépekhez, és legkevésbé sem „kalandot keres” a gép előtt ülő.

A szórólapozók is az AdWords rendszerében hirdetnek

Sokkal inkább arról lehet szó, hogy a hazai kisvállalkozásoknak egyszerűen nincs annyi tőkéjük, hogy plakátokon vagy nyomtatott sajtótermékekben vásároljanak helyet maguknak. Másrészt valószínűleg az elérhető eszközök közül csupán csak a szórólapokat ismerik, és így szórják azokat kétségbeesetten, hátha egy kicsit meglendíthetik visszaesett forgalmukat.

pért bruttó 14 400 forintot kell fizetnünk. Megelőlegezve egy nagyon jó eredményt, mondjuk, hogy ekkora mennyiséggel összesen húsz új konkrét vásárlót sikerül elérnünk (miközben talán a realitás 2-3 lenne), akik így egy szemlélyre lebontva bruttó 720 forintba kerülnek. Ez meglehetősen sok, ha a többi reklámeszköz hatékonyságához hasonlítjuk. Ráadásul még arra se vegyük mér-

Kulcsszavasító eszköz
A Kulcsszavasító eszköz ötletekkel szolgálhat a kiadó kulcsszavakkal kapcsolatban. Az alábbiakban adjon meg néhány jellemző szót vagy kifejezést. [Töltsön le a Kulcsszavasító eszközt](#)

Fontos megjegyzés: Nem garantálhatjuk, hogy ezeket a kulcsszavakat az alkalmazásai javulni fog kampányának eredményessége. Fenntartjuk a jogot az Ön által választott bármely kulcsszó eltávolítására. Ön a helyes a választott kulcsszavakat, illetve annak biztosítását, hogy az alkalmazott kulcsszavak ne utólagosan semmilyen formában, például a védjegyekkel kapcsolatban hatályos törvényekben.

Az eredmények a következőkhez vannak igazítva: magyar, Magyarországi Szélességi

Hogyan szeretné látni/hallani a kulcsszavakra vonatkozó ötleteket?
 Lépés száma vagy kifejezések (pl. zokni)
 Egy kulcsszó vagy kifejezés lépjen egy sorba
 Szóhasználati teszt
 Hardver teszt

Válassza ki a megjelenítendő oszlopokat:
 Oszlopok megjelenése/eltávolítása

Kulcsszavak	Hirdetési verseny	Helyi keresés mennyisége: Április	A Globális havi keresési forgalom	Internetes forrás
A megadott kifejezésekhez kapcsolódó kulcsszavak: kapcsolódási feltétel alapján rendezve				
hardver teszt	<input type="checkbox"/>	800	800	Hozzáadás
szóhasználati teszt	<input type="checkbox"/>	260	260	Hozzáadás
hardver teszt hu	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
információ hírek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
információ cikkek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
információ hírek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
információ hírek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
e cikkek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
e hírek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
szóhasználati cikkek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
információ cikkek	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
hardver hír	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás
információ hír	<input type="checkbox"/>	Nincs elegendő adat	Nincs elegendő adat	Hozzáadás

A siker kulcsa a jó kulcsszavasítás

A kampány készítői valószínűleg abból indulhattak ki, hogy a „számítógép” szóra keresők magányosak, és így elérhetik őket. Habár ettől függetlenül lehet, hogy működőképes a hirdetésük, mégis jelzésértékű, hogy a reklám az utolsó helyen áll. Tehát a legkevesbé releváns a „számítógép” kulcsszóra.

Az AdWords rendszerre ugyanis egy minőségi pontszám (Quality Score) alapján osztályozza a hirdetések – számít az átkattintási arány (CTR – Click Through Rate), a reklámszöveg relevanciája, a kampány korábbi eredményei és

Fontos: **nem kell félnünk attól, hogy az AdWords csendben pénznyelővé válik. Egyrészt nincs napi limit, másrészt a rendszer nagyon figyel arra az elkölthető összegre – a reklámköltségre – amit beállítottunk.** Magyarán, nem fordulhat elő, hogy nagyobb számlát nyújt be, mint amire számítottunk.

A JÓ RECEPT

Nincs egyértelmű recept a jó hirdetési szövegre (bár *egy későbbi cikkünkben igyekszünk majd hasznos tanácsokat adni*). Főként, hogy nagyon tömören kell fogalmazni, hiszen

a cím maximum 25 karakteres, és az alatta lévő két sor hirdetési szöveg maximum 35-35 karakteres lehet. Érdemes több változatot beállítani, amelyek közül a Google az átkattintási arány alapján kiválasztja a leghatékonyabbat. A hirdetési szöveg mellett azonban a kulcssza-

vakat is érdemes folyamatosan variálni. Ritka esetekben célravezető lehet a széles körű egyezés (mondjuk „meverlemezz”), de ezzel bányájak nagyon csíjnjan. Inkább a kulcsszó-párosításokat ajánlhatók, amikor például a beállított „hordozható merevlemez” kifejezés már jelenik meg a „notebook merevlemez”, illetve a „meverlemezz” keresés kifejezésre. Míg ha például mi eSATA és USB készüléket ajánlunk,

akkor a „FireWire hordozható merevlemez” keresési kifejezésre is megjelenik hirdetésünk, ami nem biztos, hogy célravezető. Ezt kiküszöbölhetjük a pontos egyezéssel [eSATA hordozható merevlemez], viszont így talán túlságosan beszűkítettük a meg-

Google Learning Center
Catalog: AdWords Basics > Introduction to AdWords > Google and Google AdWords

Introduction to AdWords

What Is Google?

1. What is Google AdWords?
2. Objectives
3. What Is Google?
4. What is a Search Engine?
5. Where is Google?
6. Where is Google?
7. Where is Google?
8. Google Search Results
9. Google AdWords Ads
10. Keyword Advertising
11. AdWords Ad Formats
12. A Typical AdWords Ad

© 2007 Google

AdWords Learning Center – a Google tudásbázisa

jelenések számát, ráadásul elveszítjük az USB-s egységeket kereső vevőket. Megoldásként térjünk vissza a „hordozható merevlemez” formulához, és adjuk hozzá a „-FireWire” negatív kulcsszót. Így a reklámunk többé már nem fog megjelenni akkor, ha a keresett kifejezés a „FireWire” kulcsszó. Természetesen ez első hallomásra meredeknek tűnhet, ám jól jelzi, hogy milyen szinten vagyunk képesek finomra hangolni hirdetésünk

találhatjuk. E megoldásnál két opció közül választhatunk. Vagy mi állítjuk be, hogy pontosan mely oldalakon szeretnénk megjelenni, vagy a Google-ra bízunk, utóbbi tartalmi hálózatán kutatva a beállított kulcsszavak alapján elhelyezi a reklámunkat ott, ahol az releváns a szöveggel. Ergo, egy matracpumpa-hirdetés nem fog jelentkezni egy routerről szóló írás mellett, míg egy alaplapot áruló webshopé igen. Vagyis ekkor megelőzhetjük azt a lé-

pést, hogy a felhasználó keresni kezdjen, hiszen rögtön a dicsőítő teszt mellé rakhajunk reklámunkat. (Eznek a szerkesztőség nem fog örülni, de a Google rendszerben ezt nem tiltjuk meg – a szerk.)

Végezetül érdemes stílusosan és jól áttekinthetően kialakítani azt az oldalt, ahova

a hirdetésünkre kattintó látogatót navigáljunk. Ez triviálisnak tűnhet, de gyakran lehet találkozni egy jól megírt hirdetés mögött összecsopott weboldallal. Tartsuk meg megszerzett látogatóinkat, ne rémisszük el őket! Ha a legponosabb megtérülést akarjuk kiszámolni (ROI – Return Of Investment), akkor érdemes egy regisztrációs vagy egy ajánlatkérő űrlapot is elhelyezni az oldalon. Így pontosan láthatjuk, hogy mennyien kattintottak a hirdetésünkre, majd a látogatók közül mennyien kértek például ajánlatot. Ha 50 átkattintásért fizettünk, akkor nem mindegy, hogy az általunk kitűzött célt végül 10, vagy csak 1 látogatónál értük el. Teljesen más megtérülés jöhet ki.

Google számítógép
Keresés Szociális hálók
Keresés - Web Keresés - magyar oldalak

Web A(z) "számítógép" kifejezés 1.10 találatra az összes kb. 3.300.000 találatok között

ASUS Számítógép akciók ár
www.pcworld.hu MSI PC LCD monitor most alacsony áron, tekintse meg kínálatunk

PC leírás: ne használja ki
www.kiventa.hu Intel Core 2 Duo processzorral az ASUS PC akciók áron! 94 990 Ft

HP asztali számítógépek
www.hp.com Nagyszerű gépek kis helyen, hogy az asztalán másnak is maradjon hely

Számítógép - Wikipédia
Számítógép fogalma általában minden olyan berendezés, amely képes bemenő adatok (input) feldolgására, ezeken különféle, előre programozott műveletek...
hu.wikipedia.org/wiki/Számítógép - Tárolt változat - Hasonló oldalak

Számítógép hu. hírek - Cikkek - Termékbemutatók - Rendezgéskövetés - IT jobs - Oktatás, PC áradék, Fejlesztők, PC típusok, Vírusok, PC játékok, Diverek hu hírek...
szamitogep.hu/ - Tárolt változat - Hasonló oldalak

Források - Számítógép hu
Ökológiai kapcsolatok hozzájárulása: Szuper, jó nem jó, rossz, lehelet, léhűtő és egyéb magyarázatok a Számítógép hálal kapcsolatban, 30 Téma, 3182 Üzenet...
szamitogep.hu/forum/index.php - Tárolt változat - Hasonló oldalak

Számítógép lap.hu
A számítógép működését, jelzését és javítását elmagyaráztuk.
szamitogep.lap.hu/ - Tárolt változat - Hasonló oldalak

Szinglik a PC-k között

egy sor titkos tényező is. Minél nagyobb ez a pontszám, annál kevesebbet kell fizetnünk, vagyis a rendszer a jó és releváns hirdetések feladására sarkallja a felhasználóit. Persze ettől függetlenül **érdemes figyelemmel kísérnünk az általunk beállított maximális átkattintási költséget, amit egy kattintásért még hajlandók vagyunk kifizetni (max. CPC),** mert a minőségi pontszámmal együtt határozza meg, hogy

Bármennyi kulcszót vagy kifejezést megadhat, de egy sorba csak egy szót vagy kifejezést írjon.

Több kulcszót szeretne? Adjon meg egy szót, hogy kapcsolódó kulcsszavakat tudjunk hozzá ajánlani:
adwords

Kapcsolódó kulcsszavak ehhez: 'adwords'
[Hozzáadás](#) adwords
[Hozzáadás](#) google adwords
[Hozzáadás](#) adwords editor
[Hozzáadás](#) adwords learning center
[Hozzáadás](#) google adwords promotional code
[Hozzáadás](#) adwords blog

Kulcsszavak variációi

Havonta virtuális-iroda a T-csoportnál
A Virtuoso elkölt. Meeting, Work és Server szolgáltatásait jelenleg...

Kukába dobott milliárdok? Egy egymillió fontos évek árcsökkenés óta esetében a nyomtatással kapcsolatos költségek...

2 hét Windows nélkül: Linuxon
Egy egymillió fontos évek árcsökkenés óta esetében a nyomtatással kapcsolatos költségek...

Élőközvetítés a havi online boltok, de nem ideig. A nem vortok kintest...

Nyomatok szokatlan feladatokra - 1. rész
Nyomatológó a hagyományos, klasszikus asztali nyomtatás mellett...

iPhone 3G S: az Apple bemutatja az új iPhone-t
Az új iPhone grafikus, okosabb, olcsóbb és végre védelés is tud...

xPhone: itt az első Windows XP-e mobil!
AMD CPU, x86/PA, Wi-Fi és GPS kiegészítéssel a Microsoft...

Video: Sony Ericsson Bluetooth kárhoza
Számos gondolat volt, hogy használható-e egy ilyen kiegészítő. A...

Beindul a Sony Ericsson csúcsmobilteljesítőján névvel
A népszerű videó megítélésénél még az a tény is számít, hogy a...

Útdíj lett a Microsoft Zune HD
Az eddig pletykásan terjesztett információ megvalósult: a Microsoft új...-működésű...

Szociális hálók és a HPC-nél
Az új rendszerek hálók és hálókészítők nélkül internet csomagot online...
www.hpc.com/...

Windows x-a kellene?
Vagyis kár, mert? Talál meg a Vatera-n a legjobb áron!
www.vatera.hu

Élő! Lantost Alkidi
Többé, Acer, Asus, stb. laptopok Részletesebben lehetőségi!
www.hpc.com/...

Valóság és IT

A Sun jó manóvezérek a vialságban
Úgy látszik, egyre népszerűbbé válik a meddő 90-es szemere.

Kukába dobott milliárdok?
Egy egymillió fontos évek árcsökkenés óta esetében a nyomtatással kapcsolatos költségek évek óta...

A zöld IT-nak kedvez a vialság
A nagyobb megtérülést érgek célja növekvő kártevő Green IT korszakot, így szerezhetünk spórolni a növekvő...

AdSense a PC World Online oldalán

megjelenését. (A kulcsszavak beállítását egy későbbi cikkben bővebben is kifejtiük.)

HIRDESSÜNK A COMPUTERWORLD OLDALÁN!

Habár eddig csak a Google keresőjéről beszélünk, lehetőségünk van annak a tartalmi hálózatán is hirdetni. Ez az AdSense csatlakozott partnereit fed, amelyek között például a Computerworld online felületét (www.computerworld.hu) is meg-

AdWords tudásbázis Legyen jókor, jó helyen. Kérje ingyenes hírlveülünket! pcworld.hu/AdWords Így fog kinézni hirdetés.

AdWords tudásbázis maximum 25 karakter

Legyen jókor, jó helyen. maximum 35 karakter

Kérje ingyenes hírlveülünket! maximum 35 karakter

http:// pcworld.hu/AdWords maximum 35

Kitesszük fiktív hirdetésünket

Harc az idővel

A számítógépes vírusok és egyéb kártevők ellen védő szoftverek fejlesztése során nem közömbös szempont a sebesség.

A CheckVir tesztlabor elmúlt néhány éves, sebességre vonatkozó adatait elemeztük. [Írta: Leitold Ferenc]

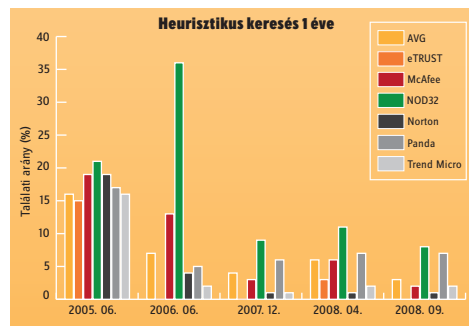
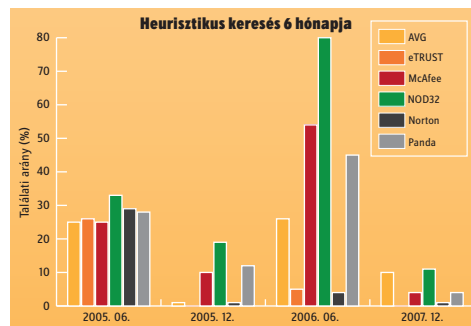
A vírusvédelmi rendszereknél különösen megfigyelhető, hogy a számítógépünkön futó védelmi szoftverek szinte folyamatosan változnak. Naponta akár több frissítés is érkezhet rendszerünkhöz, például a Symantec kb. 5-6 percenként bocsát ki frissítést védelmi rendszeréhez. A védelmek sebességét nagyon sok tényező befolyásolja. Egyrészt újabb és újabb kártevők jelennek meg, amelyeknek a felismerési és eltávolítási algoritmusát be kell építeni a védelembe, másrészt a védelmek önmagukban is egyre komplexebb szolgáltatást adnak s mind nagyobb védelmet biztosítanak. Ennek azonban ára van: minél több mindenre figyel egy védelem, annál több idő szükséges a működéséhez. Elensúlyozására a fejlesztők állandóan fejlesztik védelmeik algoritmusait, biztosítva a gyorsabb működést.

Mostani elemzésünkben a vírusvédelmek sebességének változását figyeltük meg. Az eredmények összehasonlításánál esetenként a gyártók különböző termékeit vettük alapul, amelyek természetesen különböző szolgáltatásokat kínálhatnak. Vizsgálatunkkal azonban azt szeretnénk szemléltetni, hogy az aktuálisan szükséges védelemnek milyen időszükséglete van.

Elemzésünkben külön szerepelnek a felhasználó által interaktívan indított ellenőrzések időértékei és külön a folyamatosan figyelő védelemhez szükséges időértékek. Minden esetben ugyanazt

az állománykészletet használtuk és teljesen azonos hardverkörnyezetben történt a tesztelés. A szoftverkörnyezet annyiban változott, hogy az operációs rendszert frissítettük, ami persze időnként a szervizcsomag (Service Pack – SP) telepítését is jelentette.

Fontos tudni, hogy a tesztelés során használt állománycsomagokkal igyekeztünk az átlagos windowsos számítógépen előforduló állománykészletet mintázni. Előfordulhat azonban, hogy bizonyos esetekben eltérő sebességarányok alakulnak ki. A teszteredmények viszont jól mutatják az egyes víruskereső motorok sebességét. Az *eredmények táblázatában* valamennyi, a sebességre jellemző értéket perc:másodperc alakban adtuk meg. Megjegyezzük továbbá, hogy a folyamatosan figyelő vírusvédelmek lassításának meghatározásához az egyes vírusvédelmeknél megadott időértékekből a vírusvédelem nélküli értékeket ki kell vonni.



Real-time tesztelés

Az elmúlt években a kártevők mind mennyiségi, mind pedig minőségi fejlődése mellett a védelmi rendszerek is átalakultak. Új módszerek jelentek meg, amelyek segítségével a védelmek hatékonyabb működésre képesek. Ez természetesen azt jelenti, hogy a tesztelési, minősítési eljárásokat is a kor követelményeihez kell igazítani. A CheckVir tesztlaborban az elmúlt időszak fejlesztési nyomán hamarosan el-

indul a vírusvédelmi rendszerek folyamatos, valós idejű (real-time) tesztelése. Az eddigi öt év tesztelési eljárásaihoz képest a legfőbb különbség, hogy az eddigi gyakorlatnak megfelelően nem egy-egy konkrét verziót vizsgálunk, hanem egy adott hónapban közel az összes verzió (naponta legalább kétszer) vizsgálata megtörténik. Ily módon a védelmek sebességének a változása is folyamatosan nyomon követhetővé válik.

Mind a féléves, mind pedig az éves visszatekintésű grafikonon látható, hogy a védelmek egyre kevésbé képesek hatékony heurisztikus védelmet nyújtani. Ez alól egyedül a 2006. júniusi teszt a kivétel, amelyben néhány védelmi rendszerrel magasabb találati arány figyelhető meg. Ennek oka lehetett például az akkor újonnan megjelenő minták összetétele. Ha ugyanis egy családból több új kártevő jelenik meg, akkor ez az eredményeken is megmutatkozhat.

Emellett a grafikonok más tanulsággal is szolgálnak. Megállapíthatjuk például, hogy a heurisztikus felismerési képesség

éves visszatekintés esetén 5-10 százalékosan mozog (tanulságos adat, hogy 4-5 éve ez az arány még 15-20 százalékos volt), a féléves visszatekintés esetén pedig 10-20 százalékos (4-5 éve ebben a vonatkozásban is jobb volt az eredmény: a felismerési arány 20-30 százalékos volt). Ebből is látszik, hogy a kártevők elleni küzdelem egyre inkább kifinomultabb megoldásokat kíván. A gyártók éppen ezért az újabb módszerek irányába mozdulnak el fejlesztéseik során. Az adatokból látható, hogy a gyártók az újabb szolgáltatások bevezetésével esetenként „lassítják” termékeiket, ugyan-

akkor egy-egy termék újabb és újabb verziói esetén megfigyelhető az az olykor másodpercekért folyó küzdelem, amit az egyre ötletesebb algoritmusok jelentenek.

A grafikonokon megjelenített eredmények a CheckVir tesztlaborban végzett tesztek alapján, részletek a www.checkvir.hu oldalon találhatóak.

Teszt, év, hónap	Vírusvédelem	Darabszám	Futási mód	AVG	BullGuard	eTrust	F-Secure	Kaspersky	McAfee	NOD32	Norton	Panda	Trend Micro	Vexira	VirusBuster
2008/10	2007/09	4135	OA	58	-	-	-	-	45	7	2	0	51	-	-
2008/09	2007/09	4135	OD	140	-	-	-	-	85	334	28	276	72	-	-
2008/05	2007/03	7739	OA	502	-	-	-	-	472	709	69	588	365	-	-
2008/04	2007/03	7739	OD	477	-	230	-	-	451	815	62	551	256	-	-
2007/12	2007/06	5033	OD	488	-	20	-	-	212	549	41	210	59	-	-
2007/12	2006/12	13334	OD	563	-	34	-	-	451	1224	117	802	127	-	-
2007/06	2007/02	649	OA	73	67	98	-	-	216	414	124	278	101	23	-
2006/12	2006/08	3303	OD	73	25	55	-	-	157	495	40	221	20	2	2
2006/06	2005/07	5226	OD	358	N/A***	0	604	644	667	1896	219	245	87	-	0
2006/06	2005/11	2378	OD	616	286	114	1451	1193	1282	1914	98	1078	N/A***	-	132
2005/12	2005/02	4742	OD	203	-	2	18	8	535	1199	0	87	-	-	1
2005/12	2005/06	2879	OD	25	-	2	0	10	302	539	17	351	-	-	8
2005/06	2004/06	-	OD	16%	-	15%	19%	15%	19%	21%	19%	17%	16%	-	19%
2005/06	2004/12	-	OD	25%	-	26%	26%	23%	25%	33%	29%	28%	20%	-	29%
2004/12	2004/03	-	OD	14%	-	10%	18%	12%	16%	21%	N/A*	13%	9%	-	15%
2004/12	2004/08	-	OD	21%	-	19%	22%	18%	22%	27%	22%	19%	14%	-	20%

* A Norton AntiVirus esetén 2004. márciusi változat nem állt rendelkezésre

*** A BullGuard és TrendMicro termékek esetén a jelzett korábbi termékek nem álltak rendelkezésre

Mi is az a gélnyomtató?

Nem lézer, nem tintasugaras, hanem gélnyomtató. Van különbség árban, sebességben és minőségben is. Nemrégiben a Ricoh Aficio GX 3050sfN A4-es multifunkciós gélnyomtató járt szerkesztőségünkben. [Írta: Egri Imre]

Mintegy hároméves hazai múltja alatt több változtatáson ment keresztül a gélnyomtató-technológia. Most a legfejlettebb generációt képviselő Ricoh Aficio GX e3300N nyomtató járt tesztlaborunkban. A kérdés továbbra is az: milyen mértékben helyettesítheti vagy múlhatja felül a lézernyomtatókat a gél az alsóbb kategóriákban?

GÉL VAGY TINTA?

A gélnyomtatók hasonlóan működnek, mint az elterjedt tintasugaras készülékek. Szintén folyékony, ám sűrűbb, gél állagú tintát használnak, amelyet a fej mikroszkopikus csepekként, több ezer fúvókával juttat a papírra. Az Aficio GX e3300N készülék egész jellegét tekintve is a tintasugaras konkurensekhez áll legközelebb. Helyigényét az elődmodellekhez képest jelentősen csökkentették, és úgy alakították ki, hogy minden karbantartás előlapi oldalról végezhető legyen. A masszív kialakítású készüléket 250 lapos tálcájával szerelték fel, előre adja ki a kész oldalakat. Kétsoros mono LCD-kijelzője előredönthető, hogy jobban követhető legyen. Hátoldalán USB- és Ethernet csatlakozást építettek ki, alapkiépítésben tartalmaz egy elég gyors duplex egységet is.

A működés közben tapasztalható zaj 49–55 dB közötti – ilyen értékeket mérünk nyomtatás közben. A harmadik generációs gélnyomtató-fejnek is szüksége van időnként karbantartásra; ez hosszabb állásidő után egy-két percet is igénybe vehet. Szintén karbantartás követi a nyomtatási munkák befejezését is, de ez csak egy néhány másodperces rutin. Ahogy tintasugaras modelleknél, itt is fontos,

hogy ne hagyjuk áramellátás nélkül a készüléket kikapcsolt állapotban sem, hogy szükség esetén egy szervizfutammal megóvhassa a fejet a beszáradástól.

A nyomtatási minőséget illetően a GelSprinterer technológia kezdettől átmenetet kívánt képezni a Ricoh lézer- és tintasugaras nyomtatók között. A legújabb generációban az eddigi tapasztalatokra alapozva finomítottak a festék összetételén, ami a forgalmazótól kapott információk szerint most ellenállóbb a beszáradásnak. Továbbra is megfelelő a kontúrok, az egyenetlenség és az árnyalatképzés, maradt azonban ugyanaz az enyhén visszafogott kontraszt, így a lézernyomtatóktól színtelítettségben észrevehetően elmarad a technológia. A különbséget a gél és lézeres nyomtatók között legkevésbé monokróm szövegnyomtatáskor vehetjük észre.

Fotópapíron hasonló hatást érhetünk el a legjobb minőségbeállítások mellett, mint a tintasugaras készülékekkel. Persze külön fotótálcá nem áll rendelkezésre és a kézi adagoló opcionális. A nyomtatás hamarabb el is készül, viszont a nem kifejezetten fotónyomtatásra optimalizált meghajtóprogram nem a legalkalmasabb a feladatra: a szokásosnál világosabb képet ad, és a halványabb árnyalatokat hajlamos összemosni.

FŐ HELYEN A GYORSASÁG

Nemrégiben elkészült a gép 64 bites meghajtóprogramja Windows Vista alá. Azt reméltük, ezzel szóra bírhatjuk Windows 7 alatt is, de csalódnunk kellett, így maradtunk a bevált Windows XP mellett tesztünk során. A Ricoh Raster nyomtatónyelvét használja az Aficio GX e3300N, ami Mac alatt is rendelkezésre áll angolul (a Linux nem

támogatott, csak a nagyobb, PCL-kompatibilis e3350N modellben). A meghajtóprogram opcióiban aztán mindent megtalálhatunk, a lapok sorrendjétől az automatikus duplexig – van poszternyomtatás, több lap egy oldalra (N-Up), elforgatás, átméretezés, vízjel és részletesen beállítható minden. Amire irodában csak szükség lehet, azt ezen a hagyományos kialakítású kezelőfelületen megtaláljuk.

Alapbeállításokkal a gyorsaságra van hangolva a nyomtató, a szebb árnyalatképzés érdekében állítgatnunk kell a meghajtóprogramot. Az első nyomat hamarabb elkészül, mint a lézernyomtatóknál –, ha épp nem botlunk egy szervizfutamba, ami hosszabb állás után fordul elő. A valós nyomtatási sebesség persze így is jócskán elmarad a 29 lap/perctől, de ezt amúgy is maximumként (vázlat módhoz) adta meg a gyártó. Tesztoldalainkkal 10 lap/perc monokróm és 7,4 lap/perc színes nyomtatási sebességet kaptunk, alapbeállításokkal, normál minőségben, ami a gyártó által dokumentált értékekhez nagyon közel áll. Léteznek az új Aficiohoz hasonlóan gyors üzleti nyomtatók, azonban ezek a duplex használatakor igen nagy hátrányt szenvednek, míg az Aficio szinte ugyanolyan gyorsan nyomtat kétoldalasan, mint szimplán – igaz, nem ugyanolyan minőségben.

TAKARÉKOSÁG KÉT LÉPÉSBEN

Takarékos készülékként aposztrofálja a legújabb Aficio-modelleket a Ricoh. Ennek érdekében minden készülékben ott a duplex egység, ez az, aminek révén minden második lapot megtakaríthatunk. A duplex fenntartásokkal, lassan használatos tintasugaras modelleknél, mivel szükség van a fordítás közben egy kis száradási időre, de a gélnyomtatóknál gyorsabb a száradás, alig kell várniuk. Igaz, ez nemcsak a tinta jellegének, hanem a meghajtóprogram beállításainak is köszönhető; a készülék duplex nyomtatónál jelentősen visszafogja a telítettséget, kevesebb tinta kerül a papírra. Az eredmény: gyorsan előáll, de jelentősen visszafogott telítettségű kétoldalas nyomatok. Hiába választjuk a legjobb minőséget, az erősen sebességre optimalizált meghajtóprogram szinte ugyanúgy visszafogja a tintafelhasználást, ami persze jót tesz a költségeknek.

Érdemes megemlíteni az ECoNomy Color beállítási lehetőséget, amivel a gyártó színes nyomatokat ígér közel fekete-fehér árban. Az ECoNomy Color módban készült oldalakon változatlan a szövegek telítettsége, de az ábrák (grafikonok, képek) vázlat módban, igen kis festékfelhasználással készülnek.

RICOH AFICIO GX E3300N



ÉRTÉKELÉS ★★★★★

Technológia	<i>GelSprinter</i>
Felbontás	<i>1200x1200 dpi</i>
Csatlakozók	<i>USB 2.0, Ethernet 10/100</i>
Nyomatónyelv	<i>RPCS Raster</i>
Lapadagoló	<i>250 lapos papírtálcá, opcionális 100 lapos kézi adagoló</i>
Méret	<i>420x485x259 mm</i>
Meghajtó programok	<i>Windows 2000/XP/Vista/2003 Server/2008 Server, Mac-OS X</i>
Terhelhetőség	<i>2500 oldal/hónap</i>
Lapköltség	<i>monokróm 7,8 forint, színes 48,31 forint</i>
Forgalmazó	<i>Ricoh Magyarország Kft.</i>
Ár	<i>62 375 Ft</i>

Ajánlatos ezt a beállítást használni próbanyomtatáshoz, de akár házon belüli vázlatok készítéséhez is.

A gyártó által megadott adatok alapján normal kapacitású festékpátronokkal és a használtfesték-gyűjtő tartállyal kalkulálva, a monokróm lapköltség 7,8 forint, a színes oldalakért 48,31 forintot kell fizetnünk. A monokróm érték átlagosnak mondható, a színes azonban elég magas, vagyis az ECoNomy Color mód nélkül nem túl gazdaságos a nyomtatás.

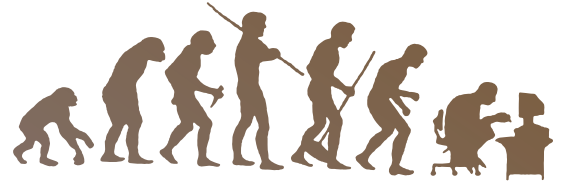
A képet tovább árnyalja azonban, hogy az olcsó fix fejes tintasugarasokkal ellentétben, a harmadik generációs gélnyomtatók alig-alig használnak tintát karbantartáshoz. Egy olcsó készülékben a patron tartalmának 20-30 százaléka is veszteségként végezhető, de itt ez az érték csak néhány százalék lehet.

Az elmúlt néhány évben a tintasugaras gyártók is továbbléptek normal papíros képminőség terén, ezért a gélnyomtatók kezdeti kontrasztelönye már nem áll. **Továbbra is igaz azonban, hogy a géllal készült kétoldalas (duplex) nyomatok gyorsabban elkészülnek, kevésbé átázottak és a minőség házon belüli anyagokhoz megfelelő.** ECoNomy Color módban vagy fekete-fehérben a költségek is megfelelően alacsonyak, így leginkább egy kiegészítő pozícióba, belső munkák kinyomtatására ajánljuk, kisebb lézernyomtatók kiváltására.

Mérési eredmények

Tesztoldal hideg állapotból (alkalmi karbantartással egy hét állás után)	01:24:00
Tesztoldal meleg állapotból	00:10:00
Monokróm szöveg, 1 oldal	00:17, 00:08
Monokróm szövegdokumentum, 10 oldal	01:01, 00:49
Monokróm szöveg, duplex, 1 lap	00:14:00
Monokróm szöveg, duplex, 5 lap	00:59:00
Színes dokumentum, 1 oldal	00:15, 00:14
Színes dokumentum, 10 oldal	01:21, 01:21
Színes dokumentum duplex, 10 oldal	01:21 (első lap, azaz két oldal 00:21)
Színes dokumentum legjobb minőségben, duplex, 10 oldal	02:31 (első lap, azaz két oldal 00:35)
Számított monokróm nyomtatási sebesség	10 lap/perc
Számított színes nyomtatási sebesség	7,4 lap/perc

Dobjuk fel munkakörnyezetünket!



Lassan mindenki visszatér a szabadságáról, és újra jönnek a szürke hétköznapok. Jóllehet ez a lista leginkább a karácsonyi nagybevásárlás előtt lehet hasznos, úgy gondoltuk, az őszi, kemény munkával teli heteket egy kis humorral próbáljuk feldobni. Talán ön szerint vállalati környezetben, különösen a vezetőknél szóba sem jöhet egy kis humor és lazaság? Olvassa el cáfolatként laptársunk, az amerikai CIO.com összeállítását a tíz legjobb, irodai felhasználásra is kiválóan alkalmas USB-s kütyüről! [Írta: Al Sacco]

1. Asztali testőr

A bábuba épített mozgásérzékelő gondoskodik a hangszóró jó ütemű bekapcsolásáról. A szövegek közül elég megemlíteni a „Pofonért igyekszel?!” vagy a „Ha keménynek érzed magad, gyere csak közelebb!” gyöngyszemeket. (Természetesen mindezt angol nyelven.)

Miért ajánlják ezt önnek?

Mindig is arra vágyott, hogy valamilyen eszközzel ellenőrzése alatt tart-

sa a takarítót, aki naponta átrendezi az asztalon lévő irathalmot. Nem?

Ár: kb. 3000 forint
Forgalmazó: GadgetShop.com



USB
UNIVERSAL SERIAL BUS

2. Banános akkutöltő

Hordozható, finomnak látszó, USB-s töltőberendezés, amely mind AA-s, mind AAA-s újratölthető akkumulátorainkat képes újra formába hozni.

Vajon önnek miért kell?

Nincs is annál jobb dolog, mint apró, elektromos banánok közé tuszkolni lemerült akkumulátorainkat. Nekünk elhiheti!

Ár: kb. 4000 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com



3. Melegítő papucs és kesztyű

Bolyhos lábbeli és kesztyű (az ujjakat védő rész külön levethető!) azokra a hosszú és hideg téli munkanapokra. Még a hőmérséklet is szabályozható!

Önnek erre feltétlenül szüksége van!

Jeges ujjakkal és fagyott talppal mikorra készülne el azzal a fránya jelentéssel?

Forgalmazó: RareMonoShop.com
Ár: kb. 4500 és 6000 forint



USB
UNIVERSAL SERIAL BUS

4. Nyomtató pirító

Egy képeket és ábrákat kenyérré nyomó USB-s pirító. Kitalálójá a legjobbak között volt az Electrolux Design Labon.

Önnek ez aztán igazán kell!?

Ez az eszköz reggelinkre híreket, időjárás-jelentést és sok egyéb hasznos dolgot képes nyomtatni.

Ár: nincs adat
Gyártó: Sung Bae Chang, a dél-koreai Sejong University diákja



USB
UNIVERSAL SERIAL BUS

5. Doboló Mikulás és hóember

Kicsit örült Mikulás vagy hóember öt különböző karácsonyi dallal a tarsolyában. A zenéhez dobos kíséret is dukál. Az élményt a villogó kék fények teszik teljessé.

Na látja, e nélkül tényleg nem élet az élet az irodában...

...mert ott mindennap karácsony van...

Ár: kb. 3500 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com



USB
UNIVERSAL SERIAL BUS

6. Csuklóra rögzíthető, univerzális töltő

Ez egy hordozható, újratölthető 1500 mAh-s lítium-ion áramforrás, amely a csuklónkra tekerve gondoskodik róla, hogy egyetlen kütyünk se fogyjon ki az „üzemanyagból”. A termékhez kilenc különböző csatlakozót kapunk, így néhez olyan elektromos eszközök találni, amelyet nem képes ellátni.

rosszabbkor tudnak lemerülni. Ön mindig is ilyen karkötőre vágyott!

Ár: kb. 7000 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com

Miért kell ez önnek?

Mert a BlackBerry, az iPhone és más, hasonló slágertermékek a lehető leg-



USB
UNIVERSAL SERIAL BUS

7. Egyujjas sportjátékok

Egyszerű, windowsos videojátékokról van szó. Ezúttal az asztalon lévő labdát mozgatva a képernyőn érhetünk el feledhetetlen sportsikereket.

Ez az egyik legfontosabb eszköz az ön irodájában!?

Ezután már soha többé nem fog unalmában az ujjaival dobolni az asztalon. Új elfoglaltságot talál magának. Dobolás helyett teljes koncentrációval és lelkesedéssel gyűjti majd

a pontokat, amikor csak egy kis szabadideje támad.

Ár: kb. 2700 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com



8. Óriáskerekes telefontartó

Az eszköz csinos, hívásfogadási funkcióval ellátott telefontartó állvány mobilkészülékekhez.

Mit gondol, vajon miért fontos ez önnek?

Mert a telefonba épített különféle rezgő, berregő, csörrenő jelzésekkel sosem volt maradéktalanul elégedett. Ezzel a remek óriáskerekes tartóval garantáltan nem marad le egyetlen hívásról sem, ráadásul mo-

biljának is káprázatos új lakhelye lesz.

Ár: kb. 5200 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com



9. Aromaadagoló (gyertyalánggal)

Ez az aromaolaj „égetésére” használatos USB-s eszköz kellemes illatot varázsol az irodában. Az eszköz egyben gyertyalángot is képes szimulálni, ezzel segítve a mélyebb relaxációt.

Önnek ez elengedhetetlen!?

Irodabiztonsági előírások miatt nem lehet gyertyát és nyílt lánggal működő párologtatókat használni, de minden munkahelyen vannak „másodlagos frissességű” munkatársak. Itt a lehető-

ség a jó levegőre és a gyertyaláng mellett végzett munkára.

Ár: kb. 4300 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com



10. Ajándékcsomag hölgyeknek, uraknak

Tökéletes ajándék azoknak az USB-függőknek, akiknek már mindenük van. A kétféle változatban kapható szettben a hölgyek hajszárítót, porszívót és piperetükört találnak, míg férfismerőseinknek bögremelegítővel, lámpával és hangulatvilágításos tolltartóval kedveskedhetünk.

Vajon ön melyiket választja?

Ez a készlet az USB-s kutyuk kincseskamrája, ráadásul kiváló lehetőség

arra, hogy olcsón, sok dologgal bővítsük saját készletünket.

Ár: kb. 6000 forint
Forgalmazó: USB.Brando.com



PC WORLD TANFOLYAMKERESŐ

IT-TANFOLYAMOK
ÉS KÉPZÉSEK
GYŰJTŐHELYE
EGY OLDALON!

PCWORLD.HU/TANFOLYAMKERESO



MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL

PC WORLD

WWW.PCWORLD.HU

PC WORLD

MIELŐTT ELMERÜLNE A KÁRTEVŐK TENGERÉBEN



ADWARE TRÓJAI MALWARE
VÍRUSOK
SPAM

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.

10 000 FORINTOS Google AdWords KUPON AJÁNDÉKBA
CIKKSOROZATUNKBAN BEMUTATJUK AZ OPTIMÁLIS FELHASZNÁLÁST

DUPLEX 9GB DVD

PC WORLD

MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL, 116. ÉVFOLYAM 9. SZÁM, 2009. SZEPTEMBER

HETEDIK SEBESSÉG
WINDOWS 7 VARÁZSÜTÉSRE!
ÍGY ILLESZÜK XP VAGY VISTA OPERÁCIÓS RENDSZERUNKBE A WINDOWS 7 LEGJOBB SZOLGÁLTATÁSÁT!

10 KÉPSZERKEZTŐ ÉS RAJZPROGRAM
TÖBBI TANÁCS SZÉPES

34
OLDALON

LINUX A LINUX ELLEN
A NAGY NÉGYES LESZÁMOL

DVD-n
ASHAMPOO BURNING STUDIO 2010

EXTRA GYORS WINDOWS
Újabb ötletek a sebesség szerelmeseinek

TELJES VÉDELEM
AVAST! VIRUSKILÉRTŐ 5.0.0.4000
AVAST! FREE ANTI-SPAM 4.0.0.1000
AVAST! FREE ANTI-FISHING 4.0.0.1000
AVAST! FREE ANTI-SPY 4.0.0.1000

DVD EXKLUZÍV TARTALOM
Több mint 1 órányi PC World TV videósorozat
Közel 30 további szoftver

FÓKUSZBAN
VEZETÉK NÉLKÜLI ÚTVÁLASZTÓK



3 CSATORNÁS MEMÓRIAMODULOK

VÁSÁRLÁSI TANÁCSADÓ
GRABPUS KARTYÁK ALAPLAPOK SZÁMTŐGEPHÁZÁK NYITÓZSÉREK DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK PC-KONFIGURÁCIÓK PROCESSZOROK

