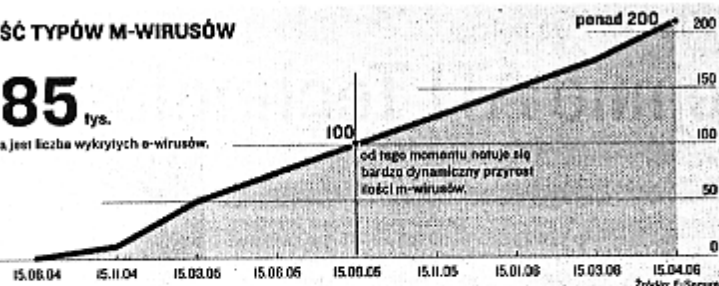


20 BIZNES I TECHNOLOGIA

ILOŚĆ TYPÓW M-WIRUSÓW

185 tys.

Taka jest liczba wykrytych e-wirusów.



Telekomunikacja Należy chronić komórki

Wirusy atakują mobilne telefony

Telefony komórkowe stają się coraz częstszym celem ataku hackerów. Producenci zdają sobie sprawę z tego zagrożenia i opracowują zabezpieczenia.

Pierwszym wirusem, który potrafił atakować komórki, był Cabir. Nie uczynił on wielkich szkód. Ograniczał się tylko do rozprzestrzeniania. Jednak czasy takich „niewielkich” ataków już minęły. Niedawno w Rosji pojawił się komórkowy koń trojański Redhrowser, który służył do kradzieży pieniędzy. Specjaliści są zgodni, że skala ataków będzie się zwiększać. Równocześnie jednak uspokajają użytkowników.

— Na szczęście problem bezpieczeństwa telefonów komórkowych został bardzo wcześnie zauważony. Najnowsza wersja systemu operacyjnego Symbian, przeznaczona dla najnowocześniejszych telefonów na rynku, stanowiła główny cel ataków ze względu na bogactwo funkcji i możliwości, została wyposażona w zaawansowany system zabezpieczeń. Dostęp do najbardziej wrażliwych funkcji oraz danych został ograniczony jedynie do programów, które pomyślnie przejdą specjalistyczne testy i program certyfikacji — zaznacza Mateusz Radziszewski, prezes firmy BLStream, producenta oprogramowania dla telefonów komórkowych.

Nowe telefony

Nie wszystkie telefony komórkowe są narażone na atak wirusów. Właściele starych modeli mogą spać spokojnie. Problem dotyczy bowiem głównie smartfonów.

— Niewątpliwie jest to zagrożenie, które będzie coraz poważniej dotyczyło użytkowników telefonów komórkowych z otwartym systemem operacyjnym, np. Symbian czy Windows Mobile. Rynek nie znosi próżni. Już działają firmy, które oferują odpowiednie zabezpieczenia. Te firmy rozwijają się jeszcze bardziej, kiedy straty z powodu wirusów staną się naprawdę poważne — twierdzi Paweł Dwornik, dyrektor działu telefonów komórkowych u Alcatel Polska.

Również operatorzy starają się zapewnić swoim klientom ochronę przed złodziejami atakami.

— Jesteśmy świadomi takiego zagrożenia, ale jako operator możemy tylko zwracać uwagę na to zagrożenie dostawcami telefonów,

oprogramowania i kontentu. Jako operator, który zamawia duże ilości terminali, stawiamy partnerom wysokie wymagania co do bezpieczeństwa, ale nie więcej zrobić nie możemy, ponieważ sami ani telefonów ani oprogramowania nie produkujemy — mówi Marcin Gruszka z PTK Centertel, operatora sieci Orange.

Zawodzi człowiek

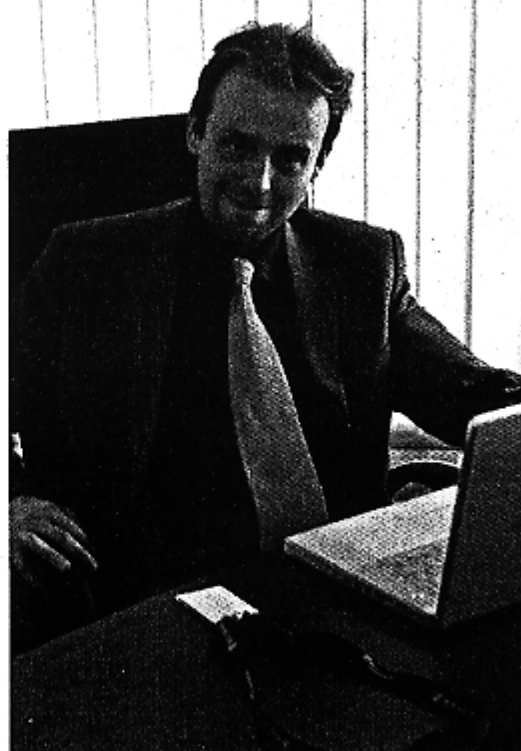
Knucie zabezpieczenia można złać. Najłatwiej jednak „złamać” człowieka.

— Podobnie jak w przypadku wirusów, które atakują komputery stacjonarne, najsłabszym ogniwem w systemie obrony jest człowiek. W większości przypadków, aby załamać wirusa na telefonie konieczna jest akceptacja użytkownika. Należy zatem zwrócić

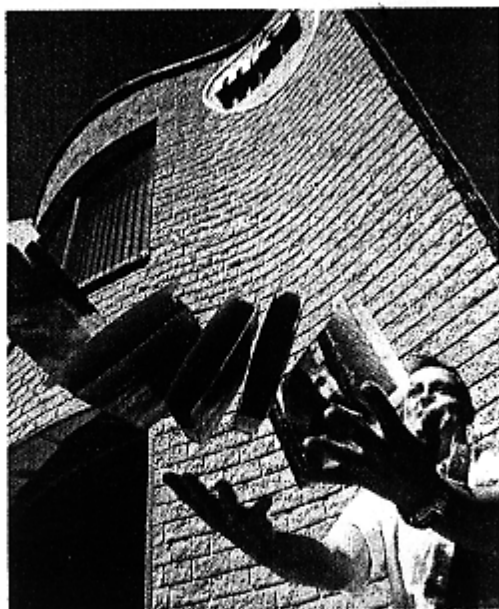
szczególną uwagę przed akceptacją wszelkiego rodzaju połączeń przechodzących z nieznanymi źródłami, na przykład przez łącze Bluetooth czy podczerwień lub też przed otwarciem załączników z wiadomości MMS. Należy również dbać, aby oprogramowanie telefonu było aktualne, a w szczególności aby zawierało poprawki pojawiające się już po tym jak telefon trafił do sprzedaży — radzi Mateusz Radziszewski.

Przy wszystkich staraniach ze strony operatorów sieci, producentów telefonów i oprogramowania trzeba pamiętać, że o swoje bezpieczeństwo muszą również zadbać sami użytkownicy. Nie zachowując zasad ostrożności, prolokują oni bowiem ataki.

Wojciech Chmielarz
w.chmielarz@pbi.pl w 022-333-88-35



W SAMĄ PORĘ Problem bezpieczeństwa telefonów komórkowych został na szczęście wcześnie zauważony — uważa Mateusz Radziszewski, prezes firmy BLStream.



TROSKLIWA OPIEKA Naszą ofertę zamierzamy poszerzyć o nowe produkty, które jeszcze bardziej zadbają o bezpieczeństwo sprzętu komputerowego naszych klientów — zapowiada Piotr Adamczyk ze spółki MKS. str. 36

Oprogramowanie Kanał dystrybucji MKS buduje sieć sprzedaży

W podwojeniu liczby sprzedanych licencji ma pomóc spółce MKS powstający kanał dystrybucji oprogramowania.

Spółka MKS, producent oprogramowania antywirusowego mks_vir, tworzy nowy kanał dystrybucyjny. Podpisano umowy z dwoma dystrybutorami: Abc Data i Tech-Data, oraz z jednym subdystrybutorem, firmą Yamo — właścicielem 21 sklepów komputerowych działających pod marką Renator.

— Chcemy do końca tego roku zwiększyć liczbę dystrybutorów do czterech, z czego jeden z nich będzie zajmował się dostawą naszych programów do sieci supermarketów z elektroniką — mówi Piotr Adamczyk, pełnomocnik zarządu spółki MKS ds. dystrybucji.

Różnorodnie

Według planów producenta oprogramowania antywirusowego, nowych partnerów ma pojawić się około 20. Współpracujące firmy zostaną podzielone na „kolory”, pojawią się podmioty posiadające status partnera złotego, srebrnego i brązowego — o przynależności do danej grupy zdecydowanie wartość sprzedanych licencji, oraz 100-200 dilerów, partnerów autoryzowanych.

— Żeby sprzedawać program mks_vir, należy być podmiotem gospodarczym mającym w swojej ofercie oprogramowanie komputerowe. Kupno odbywa się poprzez sieć dystrybutorów. Docelową firmą sprzedającą produkty firmy MKS jest zarówno mały sklepik komputerowy, który stawia na rozwój, poprzez średniej wielkości integratora, jak i duże przedsiębiorstwo wdrożeniowo-informacyjne — w skrócie mówiąc pod uwagę brane są wszystkie firmy,

które stawiają na rozwój — twierdzi Piotr Adamczyk.

Do końca roku MKS ma zamiar współpracować z trzema subdystrybutorami. Podstawowy warunek, jaki musi spełniać subdystrybutor, to nieprowadzenie bezpośrednio sprzedaży do klienta końcowego, a zwiększanie obrotu poprzez dotarcie do jak największej sieci dilerów.

— Pod uwagę brane są podmioty, które mają sieć odbiorców — firm z branży IT lub dilerów — i są na tyle duże, iż prowadzą sprzedaż hurtową do dalszej sprzedaży i na tyle nieduże, by samodzielnie utrzymywać magazyny producentów u siebie — definiuje Piotr Adamczyk.

Producenci

Ostatnią kategorią partnerów są tzw. system integratorzy. To firmy produkujące komputery i dodające do nich antywirusy.

— W najbliższym czasie planujemy zwiększenie liczby integratorów systemowych do czterech. Obecnie współpracujemy z Optimum, Komputronikiem i firmą Yamo. Wymagamy w zasadzie tylko jednego — musi to być firma, która produkuje własne komputery i będzie do nich dokładać pakiet mks_vir — informuje Piotr Adamczyk.

Pytany o plany na 2006 rok i następane lata odpowiada jednak dość enigmatycznie.

— W tej chwili jest jeszcze za wcześnie, żeby mówić o wielkości przychodów, jakie firma uzyskała, choć powiedziałem tylko tyle, że są lepsze niż w tym samym okresie zeszłego roku. W roku 2007 podwoimy liczbę sprzedanych licencji w stosunku do roku 2006. Plany takie wiążemy z wprowadzeniem na rynek programu mks_vir 2007 — twierdzi Piotr Adamczyk.

Marcin Złoch

m.zloch@pbi.pl w 022-333-88-32