



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 10. SZÁM 2000. MÁRCIUS 7. ÁRA: 230 FORINT

## Átalány

Hamarosan az Európai Unióban is elkezdődik a vita az átalánydíjas internetelérésről. Erről António Guterres portugál miniszterelnök, az EU soros elnöke nyilatkozott a *Financial Times*-nak Március 23-24-én lesz csúcstalálkozó Lisszabonban az internetes gazdaságról, s ennek napirendjén az olcsóbb távközlési díjak is szerepelnek. Az európai távközlési szolgáltatókra egyre nagyobb nyomás nehezedik: az internetes kapcsolási díjakat összehangba kell hozni az amerikai díjakkal, hogy ezzel is segítsék az elektronikus kereskedelem és az internetes forgalom elterjesztését a kontinensen. A lisszaboni csúcset egyik fő célja az lesz, mondta Guterres az interjúban, hogy elfogadják a helyi telefonhívások díjának az egész EU-ra kiterjedő terét. Ugyancsak szó lesz egy transzeurópai szélessávú hálózat kifejlesztéséről.

Az utóbbi hetekben ismét fellángolt a vita Európában az olcsóbb internet-hozzáférési díjakról. Február 16-án a brit pénzügyminiszter, Gordon Brown, egy beszédében arra szólította fel a British Telecomot, hogy az eddigiekénél gyorsabban csökkentse az internet-hozzáférési díjait. A BT erre azt válaszolta, hogy eddig is a hivatali, regulációs bürokrácia akadályozta abban, hogy gyorsabban bevezesse tervezett, már időfüggetlen árszabását, a SurfTime-ot. „Nem tudtuk még bevezetni a rendszert, mert elvesztünk a szükséges engedélyek útvesztőjében”, állt a BT nyilatkozatában. A Deutsche Telekom első számú vezetője a CeBIT-en azt mondta, hogy ellenzi az egységes online átalánydíjat, de hamarosan kidolgoznak egy olyan rendszert, amelyben többféle konstrukciót kínálnak a különféle felhasználóknak. (IDGNS, London)

**Most érkezett...**  
...vadásszon nálunk a legfrissebb IT-hírekkel!



## Növekszik az ICT-szektor

Idén várhatóan 10,6 százalékkal nő az Európai Unió ICT (információs és távközlési technológia) piacának összeforgalma, miután az 1999-es évben 12 százalékos emelkedést tudott felmutatni – állapítja meg a European Information Technology Observatory (EITO) immár nyolcadszor kiadott jelentése (mint minden évben, most is a CeBIT megrendezését közvetlenül megelőzően tett közzé a jelentést a szervezet). Bruno Lamborghini, az EITO elnöke szerint Európa tavaly is és idén is a világ ICT-szegmensének motorja lesz: a globális fejlődés 1999-ben 9,3 százalékkal volt, 2000-re pedig 9,4 százalékkal jósolnak. Ez pedig azt is jelentheti, hogy Európa átveszi a vezetést ezen a piacon, elsősorban a fejlett mobiltelefonjának és a csökkenő távközlési áraknak köszönhetően. Javítja Európa esélyeit, hogy két fő vetélytársa, az Egyesült Államok és Japán még a világlátágtól is cmaradó fejlődést produkált. Az EITO számításai szerint az Egyesült



Államok ICT-szektorának forgalma mindössze 8,1 százalékkal emelkedett, és ennél gyorsabban idén, sőt jövőre sem fog nőni. Japán az elmúlt évben csak 3,3 százalékos bővülést tudott felmutatni, s ezt idén 6,1 százalékra növeli.

A világ teljes ICT-piac 1590 milliárd eurót (közel ugyanennyi dollárt) tett ki 1999-ben, s ebből Eu-

rópa 31 százalékkal részesedik. Az európai ICT-n belül a legerősebben a távközlés nőtt, 13 százalékkal az informatika 10,8 százalékkal szemben, és a mobilkommunikáció, valamint a mobilszámítástechnika továbbra is fontos hajtóereje lesz az európai növekedésnek. Az informatika a teljes ICT-piac 47 százalékát adja. Idén várhatóan lelassul a növekedés: a távközlés forgalma 10,8 százalékkal, az informatikáé 10,4 százalékkal fog emelkedni. Újabb kiugró növekedést 2002-ben várnak a szakértők, ek-kor a harmadik generációs mobil UMTS szolgáltatásokat az egész EU-ban bevezetik (ezek teremtik meg az alapját a nagy adatátvitelt követelő érték-növelt szolgáltatásoknak). Kitér a je-

lentés az internetre is: eszerint a mai 63 millió fővel szemben 2003-ra az EU-n belül 136 millióan használják majd a webet, és ez a lakosság mostani 20 százalékaival szemben akkor már a felét jelenti. Két veszély is leselkedik azonban az európai ICT-piacra: az egyik a képzett munkaerő hiánya (2002-re 1,6 millió betöltetlen állással számolnak), a másik pedig az alacsony internethasználat a kis- és középvállalkozások körében. (IDGNS, Brüsszel)

## Hivatalos hozzájárulás

Több hónapnyi vizsgálat után a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa megadta jóváhagyását a Matáv számára a Westel 900 GSM és a Westel Rádiótelefon Kft. 49-49 százalékos tulajdonrészének megvásárlására, így a vezetékes távközlési cég mindkét társaság 100 százalékos tulajdonosává válhat. A GVH két feltételt szabott: egyrészt a Matávnak a Westel-társaságok részére teljesített szolgáltatások igénybevétele – azonos jogügylet esetén, azonos feltételekkel – valamennyi, Magyarországon közcélú mobiltávbeszélő szolgáltatást nyújtó vállalkozás számára lehetővé kell tennie, és az e körben létrejött szerződéseit a GVH rendelkezésére kell bocsátania; másrészt pedig csak azt követően kerülhet sor a Westel-társaságok Matávba olvasztására – vagy azzal való összeolvadására –, amikortól jogszálló írja elő az azonos vállalkozás által folytatott különböző típusú távközlési tevékenységek számviteli elkülönítését. Ez a feltétel várhatóan a most készülő egysé-

ges hírközlési törvénybe kerül be, és azt jelenti, hogy a költségeket és bevételeket a beruházási és értékesítési folyamat minden pillanatában és minden tekintetben külön kell kezelni. Ezzel a módszerrel – amelyet az EU-oroszágokban szintén követelményként állítanak a cégek elé – többek között elérhető az is, hogy az úgynevezett keresztfinanszírozási kísérletek időben napvilágra kerüljenek.

A tavaly októberi bejelentés szerint a két társaság vételára 885 millió dollár, s ennek kiegyenlítésére a cég várhatóan konzorciumi hitelt vesz fel, vagy kötvényt bocsát ki. A vásárlás lezárulta után a jelenlegi állapot szerint 3,5 millió előfizetővel, és az 1998-as mérlegadatokat figyelembe véve 410 milliárd forintot meghaladó bevétellel rendelkező cég jön létre. A Pantel, a Pannon GSM és a Vivendi Telecom véleményét a kialakult piaci helyzetről lapunk online kiadásának március 2-i hírei között olvashatják. (www.szamitastechnika.hu)

## Tizenegymilliárd

Felvásárolja az Ernst & Young csaknem teljes tanácsadó tevékenységét a francia Cap Gemini. A sort az amerikai, a kanadai, a brit, a német, a francia, a spanyol és az olasz cégek felvásárlásával kezdik (már ha ebbe az eladói üzleti partnerei belemennek). Pár héten belül követheti ezeket a további európai, majd az ausztrál és az új-zélandi érdekltség is. A két cég tanácsadó tevékenységének átvételével a Cap Gemini az amerikai piacon is meghatározó szereplővé válna, miközben onnan származna bevételeinek egyharmada. A megvásárolni kívánt üzletág tavaly 3,5 milliárd euró bevételt

hozott 18 ezer alkalmazottjával. Ugyancsak előnyére válik a cégnek, hogy megjelölhet a német piacon, onnan ugyanis most teljességgel hiányzik. Ami az egyes piaci szektorokat illeti, a Cap Gemini tovább erősödik a pénzügyi, a távközlési és az ipari szegmensben; ezek fogják adni a bevétel csaknem felét.

Ha minden érdekltség részt vesz az ügyletben, a Cap Gemini legfeljebb 43,5 millió új részvényt bocsát ki, és készpénzben fizet ki 375 millió eurót (365 millió dollárt). A tranzakció értéke eléri a 11,2 milliárd eurót, vagyis mintegy 10,9 milliárd dollárt. (IDGNS, Párizs)

TANÍTSA MEG  
SZKENNERÉT  
OLVASNI!



Az új **Recognita Plus 5.0** minden eddiginél pontosabban ismer fel nyomtatott szöveges iratát. Az eredményt egy gombnyomással elmentheti szövegszerkesztőjében vagy táblázatkezelőjében (pl. MS Word, MS Excel), ahol bármikor tovább dolgozhat rajta.

UPGRADE minden szkenner tulajdonosnak 44 900 Ft\* helyett most **34 900\***

- új, korszerű felismerési módszerek
- cirili felismeréssel bővített
- színes képközelítés
- egyszerű szövegellenőrzés

CAPI RECIGNITA  
www.capi.com/recignita



[www.pgsm.hu/kinehagyja](http://www.pgsm.hu/kinehagyja)

**PANNON** GSM  
Az élvonal.

TARTALOM

**PIAC**

Arcal az e-business felé –  
William A. Etherington, IBM  
(Sziebig Andrea) 4. oldal

Megkérdéztük  
(Sziebig Andrea) 4. oldal

CeBIT-mozaik  
(Krizsán György) 5. oldal

Kelet-európai piacokra készül  
a United Transfer  
(Kelemen Zoltán) 6. oldal

Együttműködés  
az internetkultúráért  
(Révész Gábor) 6. oldal

Egy régi-új internetszolgáltató –  
Pronet, Nextra  
(Révész Gábor) 6. oldal

OLIB a hírközlésben  
(Zimányi Katalin) 6. oldal

Sikeres évzárás a KPMG-nél  
(Béky Endre) 23. oldal

Büszkék a PRIDE-ra  
(Zimányi Katalin) 23. oldal

Felnőtté vált az IKF  
(Mártonffy Attila) 23. oldal

Önkiszolgáló e-business  
(Mártonffy Attila) 24. oldal

Felmérés a webes jelenlétről  
(Révész Gábor) 24. oldal

Közelebb az ügyfelekhez –  
CA Magyarország  
(Schopp Attila) 28. oldal

**VEZÉRCIKK**

Van-e tülerő, vagy nincs?  
(Révész Gábor) 6. oldal

**TÁVKÖZLÉS**

**HÍREK**

Érős növekedés a Matávcomnál  
(Mallás Judit) 7. oldal

Mobilitás és IP –  
CeBIT-újdonságok  
(Mallás Judit) 7. oldal

VoIP a gerinchálózaton  
(Mallás Judit) 7. oldal

**TÉNYEK ÉS TRENDK**

Kávé webbel –  
Internetfogyasztási szokások  
(Zimányi Katalin) 8. oldal

**TESZT**

**HÍREK**

Marionett –  
Távvezérlő programok  
(Krizsán György) 9. oldal



Elizabeth Dambock, Computer Associates  
28. oldal

**HÁLÓZAT**

**HÍREK**

Adatforgalom feltételekkel – I.  
(Kelemen Zoltán) 13. oldal

**SZAKMAPOLITIKA**

Liberalizacio.hu  
(Révész Gábor) 18. oldal

**INTERJÚ**

**HÍREK**

Teljes gőzzel az e-üzlet hullámain –  
John M. Thompson, IBM  
(Martin Lamonica, Ed Scannell) 19. oldal

**NÉGY KERÉKEN**

**HÍREK**

Melyiket válasszam?  
(Mártonffy Attila) 21. oldal

Immobilizált autók  
(Mártonffy Attila) 21. oldal

Telefonos védelem  
(Mártonffy Attila) 22. oldal

**GAZDASÁG**

**HÍREK**

A követendő út –  
Innováció és gazdasági növekedés  
(Mártonffy Attila) 29. oldal

**Előzetes**

Résztvényárfolyamok  
az amerikai tőzsdéken 30. oldal

Impresszum 30. oldal

E számunk hirdetői 30. oldal

A HÉT HÍREI

Kész az USB 2.0

Bemutakozott az Intel fejlesztői fórumán az USB 2.0 specifikáció: a perifériák csatlakoztatására szolgáló technológia új változata negyvenszer gyorsabb elődjénél, így maximum 480 megabit/másodperces adatátviteli sebességet biztosít. A működés közben is bemutatott technológia nem egészen egy év alatt született meg: tavaly alakult meg az USB 2.0 Promoter Group, sok más mellett olyan cégek részvételével, mint a Compaq, a HP, az Intel, a Lucent, a Microsoft, az NEC vagy a Philips.

Két célt tűzött ki maga elé a csoport: egyrészt megtartani a kompatibilitást az USB 1.0-val, másrészt legalább 10-20-szorosára növelni a sebességet az eredeti 12 megabit/másodpercről.

Mindkettőt sikerült teljesíteni: a jelenlegi USB-eszközök mindegyike használható lesz az új specifikációt támogató csatlakozókkal, a sebesség-előírányzatot pedig alaposan túl is teljesítették. Ezt a sebességet is ki tudják azonban használni a felhasználók: a lapalvasók, digitális fényképezőgépek, nyomtatók, DSL modemek vagy a külső tárolók mind igénylik az ilyen sebességet. A végleges specifikáció áprilisban jelenik meg, és még az idén bekerülhet a PC-kbe is. A piacutató és előrejelző vállalkozások szerint 2002-re a legtöbb személyi számítógépet már az USB 2.0-val szállítják. (IDGNS, Palm Springs)

**A Microsoft nagy reményeket fűz a Pocket PC-hez**

Brian Shafer, a Microsoft mobilkészülékekkel foglalkozó részlegének marketingmenedzsere nem kurtelt: „Nem titok, hogy növelni

akarjuk piaci részesedésünket”, mondta. Cége előnyeként fogalmazta meg, hogy kiszámíthatóbbak lesznek az árak, mint a konkurens Palmé. Viszont elismerte, hogy a Microsoft az új termékkel gyakorlatilag még egy utolsó esélyt adott a Windows CE-nek, amely sikertelen maradt az amerikai piacon, ott a Palm-eszközök részesedése 80 százalékos. „Ha tévedtünk, vagy kivonulunk a területről, vagy visszatérünk valami mással”, mondta.

Bár az első Pocket PC-eket a Microsoft az első félévre időzítették, ezt Shafer úgy módosította: „Mondjuk inkább azt, hogy június 30-án még nem szállítunk”. Több elemző is úgy véli, hogy ezzel a Microsoft valóban le tud csipni valamennyit a Palm részesedéséből. Ennek egyik oka az, hogy a CE operációs rendszer harmadik nemzedéke – vagyis maga a Pocket PC szoftver – teljes IE böngészőt tartalmaz, ennek révén bármely webhely elérhető a kézi eszközről. A teljes funkciójú böngésző a nemrég felszabadított hosszú kulcsú SSL alapú biztonság védelemmel rendelkezik, és arra ösztönözheti a nagyvállalati felhasználókat, hogy ilyen gépeket vásároljanak elektronikus kereskedelmi célra, bár a szerkezet népszerű lehet a fogyasztók körében is.

Több független felmérés összecsengő adatai szerint 1999-ben a Palm részesedése 83,5 százalék volt a kézi PC-k piacán, míg a Microsofté 9,8 százalék. Az IDC becslése szerint 2003-ra a Pocket PC részesedése akár 40 százalék is lehet, míg a Palmé 57 százalékra csökkenhet. (IDGNS, London)

**Linuxos kézigép**

Egy dél-koreai gyártó, a Gmate a CeBIT-en indította útjára tenyér méretű eszközét, a Yoppyt, amely a Linux operációs rendszeren fut. A 4 hüvelykes színes kijelzőt tartalmazó eszközben beágyazott webböngésző, e-mail-kliens és MP3 zenei, illetve MPEG videolejátszó található a szokásos produktív alkalmazásokon túl. A tollal működő grafikus felhasználói felületet a cég fejlesztői alakították ki, de a Gmate fejlesztőkészletet is készült forgalomba hozni, hogy mások is építhessenek alkalmazásokat a most bemutatott eszközökhöz.

A Yoppyt infravörös, soros és USB-port található. A Gmate máris olyan partnert keres, aki segít a vezeték nélküli internetelérést biztosító modulok fejlesztésében. A készülékben máris van egy CompactFlash kártyahely, s a tervek szerint CDMA és GSM szabvány szerinti modulok is lesznek benne. A jövőben még tovább akarják bővíteni a funkcionalitást a Bluetooth felé. (IDGNS, Hannover)

**Patrick McGovern agykutató intézetet alapított**

Az IDG alapítója és elnöke, Patrick McGovern, és felesége, Lore Harp McGovern 350 millió dollár értékű adományt adott az MIT-nek egy agykutató intézet létrehozására. A McGovern Institute of Brain Research feladata az ember tanulási és kommunikáció interdiszciplináris módszerekkel való kutatása lesz; ezek a módszerek a neurológia, a molekuláris neurobiológia, a bioengineering, a kognitív tudományok, a számítástechnika és a genetika területére vágnak. McGovern kijelentette, hogy azért áldozták vagyónuk jelentős részét az agyutató intézet céljára, mert szeretnék csak így várható az ember agyműködésének és viselkedésének megértése. (IDGNS, Boston)

IDG REPRÓ

**Szolgáltatásaink:**  
Macen és PC-n készült PostScript munkák levilágítása (Scitex Dolev 250), szkennelés (Crosfield Magnascan 280 I dobszkenner), kromalínkészítés (DuPont Eurosprint), nyomdai fényképezés (Klimsch Autocompact)

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

1012 Budapest, Márvány u. 17.  
Telefon: 356-0691, 356-8291/308, 06-20-921-0149  
Fax: 356-9773  
Nyitva: hétfőtől péntekig 8<sup>h</sup>-22<sup>h</sup>

Anyagot interneten is fogadunk!



# Arccal az e-business felé

A közelmúltban Budapesten járt William A. Etherington, az IBM rangidős alelnöke, s rövid magyarországi tartózkodása alatt fogadott néhány újságíró is. A beszélgetés alatt nyilvánvalóvá vált, hogy Etherington szemében az e-business mindennél előbbre való, s minden mást ennek tükrében vizsgál. Etherington két éve dolgozik Európában, s ez volt az első látogatása Magyarországon. Egyébként már 37 éve tevékenykedik az informatikában, s ez idő alatt a világ sok országában dolgozott. Most azért jött, hogy egyrészt lássa az IBM Magyarország működését, másrészt aláírja azt a szerződést, amelynek értelmében az IBM mind pénzügyileg, mind pedig szakmailag támogatja egy új e-business-akadémia kialakítását a Műegyetemen.

Beszélgetésünk elején Etherington hangsúlyozta, hogy az e-business az IBM stratégiája, s 1995 óta kiemelt figyelmet fordít a vállalatra: az e-business történelmének az IBM kezdte el írni, hiszen korábban senki nem beszélt róla, ez a fogalom nem is létezett. Az elmúlt 5 év során az internet mindenki számára elérhetővé vált, s az internetes technológia teljesen megváltoztatta a világot. Etherington olyan kiemelt technológiának tartja, mint a nyomtatást vagy a repülést. A beszélgetés pillanatában Etherington szerint mintegy 150 millió ember kapcsolódik az internetre világszerte, és nagyjából 500 millióan lennének képesek erre. Tavaly év vége felé fordult elő első ízben, hogy többen csatlakoztak az internetre az Egyesült Államokon kívülről, mint az Egyesült Államokból. Úgy véli, hogy az észak-amerikai földrészen kívül – például Kínában vagy Kelet-Európában – most gyorsabb a fejlődés üteme, s az internetes csatlakozások száma hamarosan elérheti egymilliódat.

Etherington kifejtette, hogy az in-



William A. Etherington és dr. Detrekői Ákos

ternet azért hasznos, mert az emberek mindent megcsinálhatnak az interneten, amit korábban csak különböző helyszíneken tehettek meg: tanulhatnak, jogosítványt szerezhet-

nek, termékeket rendelhetnek meg, banki tranzakciókat bonyolíthatnak le, beszélgethetnek egymással, több országra kiterjedő projektekben dolgozhatnak együtt.

Mielőtt Budapestre érkezett, két napot Amszterdamban töltött, ahol 30 vállalat vezérigazgatójának részvételével tartott az IBM egy konferenciát. Ezen nevezetes cégek – például a KLM és a Belgacom – vezetői is egyetértettek abban, hogy ha nem lépnek az internet felé, akkor bezárhatják a „boltjukat”, mert ez a technológia igen sok újításra kínál jó lehetőséget.

## Technológia kontra ember

Etherington szerint azonban a technológia nem annyira fontos, mint maga az ember. Bár az IBM hangsúlyozza, hogy előre meg tudják mondani, merre tart a technológia, hisz vezető cégeként rengeteg új dolgot hoznak létre. Azt tényleg meg tudják mondani, hogy például milyen gyorsak lesznek a chipek: a legutóbb bejelentett PC-lapjuk 800 megahertzes volt, a harmadik negyedévében pedig 1000 megahertzes chippel jelennek meg a piacon, s a következő 10 évre is képesek előre jelezni a fejlődést. Hasonlóképp a merevlemezek méreteiről, a

megjelentők minőségéről, a kommunikációs vonalak sebességéről is vannak elképzeléseik. Azt azonban nem tudják, hogy az emberek mit fognak csinálni. Mert senki sem tudta előre jelezni az internet megjelenését vagy a .com cégek ilyen mértékű terjedését. S Etherington szerint ez az, ami ezt az iparágat olyan érdekessé teszi.

Az IBM három technológiai területet tart fontosnak. Ebből az egyik a kommunikáció. Ami azért érdekes, mert a kommunikációnak az IBM-nél nincs központi szerepe, mégis sok ilyen rendszert készítenek. S itt, Európában elsősorban a vezeték nélküli kommunikáció kiemelkedő fontosságú. A másik fontos technológia az IBM olvasatában a tárolók világához kapcsolódik, hiszen az internetre csatlakozó 500 millió vagy 1 milliárd ember az információkat tárolni is akarja. Tapasztalataik szerint nagy igény van a tárolók iránt, s ezért is fektettek be 250 millió dollárt Magyarországon a tárolókat gyártó részlegükbe. A harmadik, technológiaiailag fontos terület az IBM számára a számítástechnika gyorsaságához kapcsolódik. Az IBM legújabb szuper számítógépei – ilyeneket használnak az Egyesült Államokban nukleáris szimulációkra – percenként billiónyi műveletet végeznek.

A Deep Jene az emberi agy sebességével működik majd. Ez a gép még nem készült el, 5 évre és 100 millió dollárra van még szükség a befejezésig. Úgy vélik, hogy tíz éven belül a noteszgépek és a webtelefonok sebessége is elérheti majd az emberi agyét, bár ezt ma még sokan elképzelhetetlennek találják.

## Százszázalékosan e-business

Befejezésül Etherington kifejtette, hogy az IBM 100 százalékosan e-business-céggé, a világ legintelligensebb és leggyorsabb cégévé akar válni. Nem e-kereskedelemtől beszélnek, mert ez az e-üzletnél szűkebb fogalom. Példaként az oktatást említette.

Értékesítési szakemberek – vannak vagy 30 ezren – otthonról vagy akár a hotelszobából végezhetik el a rájuk kiszabott e-business-tanfolyamokat; mindegyiküknek 14 előadásra kell részt venniük, s ez összesen 420 ezer modul abszolválását jelent. Mivel minden az interneten zajlik, nyomon követhető a dolgok: eddig 200 ezer vizsgát tettek le. Az IBM felajánlotta, hogy a kurzuson való részvétel nélkül is le lehet tenni a vizsgákat. S az IBM-es munkatársak 10 százaléka választotta ezt a megoldást. Jelenleg az IBM oktatásának több mint a felét már az interneten át bonyolítja. S hamarosan elérheti a 100 százalékot.

Sz. A.

Sziebig Andrea

# Megkérdeztük

Azért kérdeztük meg a sajtóbeszélgetésen a kérdéseire is válaszolt az IBM második embere.

**Inkább a technológusok vagy inkább az üzletemberek munkaszakaszának tartja az e-üzletet? S ennek tükrében tervezi-e az IBM, hogy valamelyik gazdasági felsőoktatási intézményben a Műegyetemen létesül-e business-akadémiához hasonló e-üzleti központot hoznak létre?**

– Még épp hogy csak létrehoztuk az első e-business akadémiát, így erről a kérdéssel még korai lenne beszélni. Ami a mostani központot illeti, az technológiai és gazdasági célokra egyaránt összpontosít, s ezt mi lényeges kapcsolódásnak tartjuk. Ez az akadémia nemcsak az egyetemistákat szolgálja, hanem a szakembereket is. Az Amszterdamban összegyűlt vezérigazgatók mind egyike csatlakozni akar ehhez a központhoz, hogy alkalmazottait itt vegyék részt az e-business oktatásában. Az egyetemmel kötött megállapodásunk értéke 98 millió forint készpénzben; s az üzleti szoftverek zöme az IBM-től származik, gondolkodunk itt az adatbázisokra, az e-kereskedelmi megoldásokra vagy a csatlakozást lehetővé tevőkre.

**Az IBM-et az Egyesült Államokban elsősorban konzultációs céként tartják számon. Ugyanakkor Kelet-Európában – s így Magyarországon is – sokan közönséges „dobozmozgató” cégeknek jegyzik az IBM-et. Mikorra lesz érezhető ebben a régióban is, hogy az IBM valójában konzultációs cég?**

– Mindenhol ugyanazt a stratégiát követjük, azaz megoldásokat értékesítünk, s ezek természetesen hardvereket, szoftvereket és szol-

gáltatásokat igényelnek. Való igaz, mi hagyományosan a hardverpiacon vagyunk erősek. Azonban erőteljes növekedést értünk el a szoftveres területén, s a világ második legnagyobb szoftvercége vagyunk.

**De néhány éve még az első voltak, nem?**

– Igen, ez így van, s reméljük, ismét azok leszünk. Ami a szolgáltatásokat illeti, ott is a legnagyobbak vagyunk. De a szolgáltatás kicsit másfajta üzletág, hiszen emberek jelent. A szolgáltatások terjedése a következőképp alakult: Amerikából indulnak, átjutnak Nyugat-Európába, onnan pedig Ázsiába és Kelet-Európába. Ez még nem igazán virágzó piac, bár a cégek kezdenek többet költeni szolgáltatásokra, mint hardverre és szoftverre. Az Egyesült Államokban az erőforrás-kihelyezés jellemző a szolgáltatások piacára. A vállalatok vezetői mostanában nem arra törekednek, hogy mindent maguk oldjanak meg, csak azokat a feladatokat vállalják fel, amelyekben tényleg jók, a többi munkát külső cégekkel végeztetik el. Egy tipikus amerikai vállalat nagyon kevés dolgot csinál saját maga: ha ez egy bank, akkor kizárólag banki tevékenységekkel foglalkozik, s a versenytársak legyőzésére törekszik.

**Mostanában sokat lehetett olvasni amerikai újságokban arról, hogy az IBM fontolgatja a PwC menedzsment-konzultációs részlegének megvásárlását. Hallhatnánk erről valami közelebbit?**

– Erről de facto így mi még sohasem nyilatkoztunk. Stratégiánkban az szerepel, hogy erősítsünk ezen a területen. Ezért tavaly 2 milliárd dollárt költöttünk cégek felvásárlására. Úgy gondoljuk, hardverképeségeinkben nem szűkölködünk, de a szoftverek és a szolgáltatások területén még van mit tennünk.

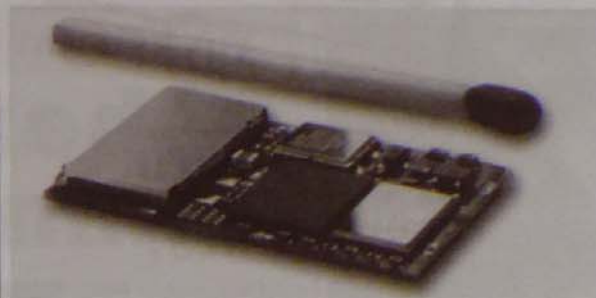
**Ön pont a Windows 2000 bejelentése napján tett látogatást Magyarországon. A bejelentés kapcsán ossza meg olvasóinkkal az IBM hiteltel Windows 2000-stratégiáját!**

– Rengeteget foglalkozunk a Windows 2000-rel, s az IBM is részt vesz a bejelentésen. Szolgáltatásainkat, közteszoftvereinket és PC-kiszolgálóinkat is felkészítettük a Windows 2000-rel való együttműködésre. Az összes szerverpiacon jelen vagyunk, részesedésünk az NT-szerverek, a Windows-kiszolgálók, a mainframe-ek vagy a Unix piacán is számottevő. Ha sok nagy ügyfelünk dönt majd a Windows mellett, nem lehetünk felkészültebbek. Minden Windows 2000-re költött dollár hat- vagy hétévesre jut hardverre, szoftverre és szolgáltatásokra, s szeretnénk, ha ezek az IBM-től származnának. Mivel a világ legnagyobb vállalatai tartoznak ügyfeleink közé, akiknek rengeteg felhasználójuk van és sokféle rendszert használnak – Unixot, NT-t, Windowst, IBM OS/390-et –, így nekünk mindegyiket támogatnunk kell, s képesnek kell lennünk az integrációra. Tudnunk kell, hogyan

hozzunk létre nagy rendszereket. Például a Vodafone-nál hatalmas vezeték nélküli kereskedelmi megoldást kellett felépíteni, s ilyet csak az IBM tudott megvalósítani. Tavaly sok időt áldoztunk a Windows 2000 tesztelésére, sok mérnökünk dolgozott a Microsoftra, és ők is a mi laboratóriumainkban.

Változik a világ az internet hatására. Véleményem szerint sokan gondolják úgy, hogy egyetlen architektúra lesz majd, mondjuk a Microsofté: Windows az asztali rendszereken, NT a kiszolgálókon, és Windows CE a webeszközökön. Ez azonban nem fog bekövetkezni. Az internet mindent nyitottá tett, és ezáltal mindennek összekapcsolhatónak kell lennie. Ha valaki létrehoz egy kereskedelmi alkalmazást, beszállítói és ügyfelei sokféle rendszerről akarják azt használni: Unix-platformról, OS/400-asról, Solaris vagy IBM OS/390 alól. A mi üzenetünk öt éve az, hogy a környezetek heterogének lesznek, sokféle rendszer áll majd egymás mellett, és ezek kommunikációját kell megoldani. Úgy vélem, hogy a Bill Gates által hangoztatott „homogén világ” elképzelés nem tartható tovább, s a Microsoftra változtatnia kell stratégiáját. Mamaság az emberek rájönnék és hisznek benne, hogy nyílt szabványokra van szükség. A web is ilyen, igencsak fontos szabvány, s fejlesztésében mi is részt vettünk.

# CeBIT-mozaik



Noteszgéphe való Bluetooth egység

**A** CeBIT példája azt mutatja: még mindig van hová növekedni. Két éve még „csak” 7239 kiállító hozta el portékáját Hannoverbe, tavaly már 7412, idén pedig 7802. A kiállítási terület is folyamatosan növekszik: tavaly még valamivel négyszázezer négyzetméter alatt maradt, idén viszont már 415416 négyzetméternyi.

Természetesen ismét a német jelenlét dominált, 4857 kiállítóval. A tajvaniak megőrizték második helyezésüket (508-an voltak), de az amerikai kiállítók száma már erősen közelített hozzájuk: 481-re emelkedett.

## A nagy durranás

Szokás szerint mindenki a nagy durranást kereste. Idén ez *Gerhard Schröder* kancellár bevezető beszédében hangzott el: Németország harmincezer, az IT területén dolgozó vendégmunkást fogad, elsősorban Kelet-Európából és Indiából. A felmérések szerint Németországban hetvenötezer betöltetlen állás van ezen a területen, a hiány okaként leggyakrabban az amerikaiak „agyszívási” stratégiáját okolják.

## Processzorverseny

Érdekes, hogy idén hiába keresték a látogatók az Intel kiállítását, nem találták (az Intel alighanem a röviddel a CeBIT előtt véget ért fejlesztői konferenciára összpontosította az

erejét). Bezzeg az ellenlábások, az AMD és a VIA jelen volt, sőt mondhatni: „nyomult”. Az előbbi az 1,1 gigahertzes órajel-frekvenciával működő Athlonját mutatta be, a másik a Cyrix III-as kiadását.

## „Az én házam...”

Az AMD-t sok alaplapgyártó is reklámozta a kiállításon: „A mi alaplapunk kezeli az Athlont!” Ugyanígy képviseltették magukat a számítógéphezárakat kínálók. Csüggesztő volt látni, hogy nem egy számítéres soron csak doboz és doboz. Persze mindenféle méret (minitől a kiszolgálószekrényig), előlap, főként színes betéttel, egyik neonosabb, a másik meg másként csúnya. Szerencsére ellenpélda is akadt, így például a Daewoo-nál kiállított futurisztikus házak magukhoz vonzották a látogatók tekintetét, a Fujitsu-Siemens pedig egy felültiltós CD-s, megnevezhetetlen alakú géppel szállított ringbe a vevők kegyeire.

## Kiszolgálók és nagygépek

Volt persze olyan cég, amelyek ezeket a dobozokat szürkében/feketében és tartalommal töltve árulja, így például a HP, az IBM, a Compaq és ismét csak a Fujitsu-Siemens. Számtalan kiszolgálót hoztak el a hannoveri bemutatóra. A rackszekrényesek közös jellemzője, hogy

egy kis fiókba komponálták a fel- vagy lenyitható LCD képernyőt. A mind nagyobb számítási igény, a küszöbön álló elektronikus kereskedelem, az SAP növekvő igényei egyre inkább a nagygépek előretörését alapozza meg. Persze ide is betör a mobilitás: szatellitterminálok, mobilvégberendezések, sőt Palmok akár a SAP-hoz is.

## Négyen a forgatagból

A CeBIT középpontjában azonban négy olyan téma állt az idén, amely köré mostanság sokan csoportosulnak: igen nagy hangsúlyt kapott a Bluetooth, az USB, az üvegszál és a Linux. A Bluetooth nemcsak mint technológia, hanem mint egyfajta vágyakozás a függetlenségre. Sokan ezt már megoldották a rádiófrekvenciás egerekkel, billentyűzetekkel (például a Logitech) és minden egyéb, kisebb-nagyobb kiegészítő eszközökkel (rádiós és infravörös hallgatók garmadája). A Bluetooth-t most az üdvözülés színönimájaként emlegették: ettől idődik meg majd egy csapásra minden problémánk, ettől leszünk majd csakugyan függetlenek.

Egyre gazdagabb az USB-választék a perifériákban. Az otthoni piacra szánt perifériák üdvöskéje ideális eszköz ahhoz, hogy kábelkavarodás nélkül hozzuk létre az otthoni környezetünket. Most kezd általános megoldásként tért hódítani, de már

azon gondolkodnak, hogyan lehetne növelni az átviteli sebességét.

Az üvegszál egyszerre két fontos területen is hódít. A távközlésben kezdte, de már a számítógépekbe is kezd beköltözni. A nagy sebességű soros adatátvitel mai legkézenfekvőbb megoldása – és az USB ezt a tempót sosem fogja tudni elérni.

A Linux platformra írt programok kínálata olyannyira megnőtt, hogy a linuxosok külön szigeteket alkottak az egyik pavilonban.

## Adattárolás

A hat médiamágus (HP, Sony, Philips, Mitsubishi Chemical-Verbatim, Ricoh és Yamaha) idén is megrendezte bemutatóját, de valahogy most nem volt olyan nagy az érdeklődés, mint amilyenre számítottak. Idén az újraírható DVD volt a középponti téma, a Ricoh készítette DVD+RW eszközök itt volt az első bemutatója a nagyközönség előtt. Az *Imation* – Gábor Dénes találmányát alapul véve – holografi-

kus tárolót fejleszt: 125 gigabájtos 5 1/4 hüvelykes lemezen dolgoznak, s ez forradalmasíthatja az adattárolást.

## Hazaikak

Hazánkat mindössze tizenhét cég képviselte Hannoverben. A Kürt Kft. a szokásos adatmentése mellett egy olyan általános periféria-webkiszolgálót mutatott be, amely bármely eszköz web alapú használatát meg tudja oldani. A Minor ügyféltájékoztató rendszerével és különféle pénzügy-ellenőrzővel szerepelt, a Crown-Tech idén kísérletezett először a LaserBit bemutatásával a CeBIT-en – nem sikertelenül. A magyarok egy kis csoportját szokás szerint az IDT fogta össze. Sokan viszont az anyacéjük vagy külföldi partnerük „árménykában” húzódtak meg, így a debis-standon az Uni-software szakemberei dolgoztak, az Orga kiállítóhelyén pedig partnerként a Transelektro képviseltette magát.

Krizsán György

**PLEXTOR**  
*If power is what you need...*

- 8x írás
- 4x újírás
- 32x olvasás

PLEXWRITER 8/4/32A

- E-IDE (ATAPI) csatolófelület
- 4 MB puffer
- 170ms hozzáférési idő

48X  
32X

Distribútor: **HRP**  
HRP HUNGARY KFT.

1133 Budapest  
Véső u. 7.  
Tel.: 452-4600  
Fax: 350-1351

**KTI NETWORKS**

„ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”  
Tel.: (06-20) 9333-KTI (9333-584) Fax: 318-6813  
Mail: ktinet@mail.inext.hu Web: www.ktinet.hu

**10 és 100 Mbps sebességű hálózati kártyák, hubok, switchek, média konverterek széles választékát kínáljuk.**

Eszközeinket keresse forgalmazóinknál!  
<http://www.ktinet.hu/forg.htm>

ISO 9002

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

Storage System

**YAMAHA**

CD-írók és multimédiás eszközök hivatalos magyarországi disztribútora

Hagyományos vagy különleges adathordozót keres? Forduljon hozzánk bizalommal, mi rövid határidővel beszerezzük Önnek a kívánt darabot!

Storage System Kft.  
1051 Budapest  
Vörösmarty tér I. IV. 412.  
Tel.: 266-1717 Fax: 266-1292  
STORUS@MAIL.MATASZ.HU

- **Újdonság** **YAMAHA CRW8424 CD-író**  
**Raktárról:** (8x write/4x rewrite/24x read)  
\* IDE betét, 40GB buffer, 40GB Flash ROM  
\*\* 32x50 sebességű, 40GB buffer, 40GB Flash ROM  
Választék: Fire Pack Writing  
PacketCD 3.0 SW + W400CD 3.0 SW
- **Újdonság** **PLEXTOR PXW124 CD-író**  
(12x write/4x rewrite/24x read)  
betét, IDE, 1MB buffer, 40GB  
Flash ROM, Yamaha Fire Pack Writing  
PacketCD 3.0 SW + W400CD 3.0 SW
- **Raktárról:** **SONY CRX-120E-RP CD-író!**  
(4x write/4x rewrite/24x read)  
betét, IDE, 1MB buffer, 40GB  
Flash ROM, Yamaha Fire Pack Writing  
PacketCD 3.0 SW + W400CD 3.0 SW
- **Raktárról:** **Mitsui Irbao CD:**  
fehér, nyomatható felületű  
szilíciumon, ezüst felületű  
szilíciumon, ezüst felületű, 74/80 perces  
írási D1-D-R lemez, 3,95 és 4,7 GB

## Van-e túlerő, vagy nincs?



Egy múlt századi, ma kevésbé divatos közgazdász egyik alaptétele jut az ember eszébe annak a hírnek a hallatára, amely szerint a Gazdasági Versenyhivatal engedélyezte a Matáv-nak a Westel-társaságok teljes irányítási jogának megszerzését. Ez az alaptétel pedig azt mondja, hogy a dolgok fejlődésében a mennyiségi növekedés egyszer csak minőségi változásba csap át. Pontosan ez történik most is. Nem tagadható, hogy a nagyméretű – mára gyakorlatilag teljes – privatizáció

nélkül a magyar távközlés fejlettsége meg sem közelítene a mostani szintet, de érdemes mégis elgondolkozni a kialakult helyzet hosszabb távú következményein.

A Matáv esetében ugyanis az állam kezében egy névre nagyon jól hangzó, de nem túl erős jogosítványokat adó aranyrészevény maradt; az pedig csak a legvégső esetben használható, s csak korlátozott érdekérvényesítésre ad módot. Egy olyan magáncégnak viszont, amelynek az 1999. évi összesített bevétele meghaladja a 400 milliárd forintot, beruházási főösszeget pedig biztos, hogy több 130-140 milliárd forintnál, kétségtelenül jól fejlett érdekérvényesítő képességei vannak (csak egy adalék: a központilag támogatott beruházások teljes összege tavaly 90 milliárd forint volt). Az, hogy a helyzet miért alakulhatott így, nem távközlési-szakmai kérdés, hanem politikai felelősség dolga, mint ma már látható ugyanis, a privatizáció lábában senki sem gondolt arra, hogy mi lesz, ha a befektetett tőke – mert ez a természete – egyszer csak növekedni kezd. A most felállított korlátok csak lát-szólások, mert a tőzsdé a formai egyesítés nélkül is egynek tekintik ezt a két társaságot; ez látszik abból is, hogy a vételi terv tavaly októberi bejelentése nyomában vagy 10 százalékkal növelte a Matáv ár-folyamát. Egy ekkora méretű cégnél az apróbb rezidúlései is vihár kavarhatnak a mostanság látszólag szárnyaló, egyébként nem túl biztos lábakon álló budapesti tőzsdén, tehát a kormányzatnak bizony meg kell gondolnia, és bizonyos szereplők (legfőképpen a piaci vetélytársak) szerint meg is gondolja, mikor mit tesz vagy dönt.

Érdemes elgondolkozni a cég tevékenységi körének folyamatos bővülésén is. Mert ha végignézzük, hogy mi mindent csinál ez a formai okokból Matáv-nak, tehát távközlési cégnél nevezett vállalkozás, akkor arra jutunk, hogy műveli a teljes médiaipart; önmagában is olyan értéknövelésre képes tehát, amilyenért egy vetélytársnak súlyos pénzeket kell fizetnie. Az meg mintha csak kisebb zavart okozna, hogy elméletileg léteznek az eleve a kiegészítő tevékenységek némelyikének korlátozására hozott jogszabályok. Egyébként a piaci ellenfeleknek sincs sok belezárolásuk ebbe az ügybe, mert jó magyar szokás szerint ők sem tartják be ezeket a szabályokat. Aki tehát meg szeretné rajzolni egy mindenfelé terjeszkedő vállalkozás képét, annak azt a tanácsot adhatjuk, hogy a Matávot válassza modellnek. A fogyasztók pedig kényelmese. Sokkal egyszerűbb attól internetet venni, aki a hozzá való telefont is árulja; egyszerűbb lesz azzal szerződést kötni újságolvasásra, vásárlásra, s még netes filmnézésre is, akiktől az internet jön, és egyszerűbb lesz attól szélessávú, szagos, színes izét vásárolni, aki mellestleg a kábeltevényt is hozza. Lehet, hogy ez az egész csak utópia, de lássuk be: a Matáv-nak birtokában van mindhárom fizikai elem és rendelkezik a tartalom felett is. És az egész csak újabb növekedést vetül előre.

De térjünk csak vissza a hétköznapokba. Bár a Gazdasági Versenyhivatal úgy véli, hogy a most közös kézbe kerülő vezetékes és mobilüzlet nem hat egymásra, mondjuk ki: bizony hat. A Matáv profit-orientált vállalkozás, s vezetőinek – a törvények szigorú betartásával – kötelességük mindent megtenni a haszon növelésére. A törvények azonban – és ez a legnagyobb baj – nagyon gyenge lábón állnak. Már a közelmúltból is sok példát lehetne felhozni arra, hogy egy-egy konkrét ügyben még csak nem is hasonlítanak egymásra az egymás utáni ítéletek, arra meg még nem volt példa, hogy valamelyik ügyben elvi döntés születessen. Így pedig folytatódik a huzavona, és gyerekkorunkból tudjuk, hogy mindig az erősebb kerekedik felül, kivált, ha eleve nagyobb erejét egy külső hatalom tovább növeli. S így – bár nem becsüljük le a törvényeket betartatni hivatott szervezetek erejét –, ilyen háttérrel még a fejlettebb jogrendszerű országokban is nehéz lenne megvédeni azok érdekeit, akik erre alighanem rá fognak szorulni.

Révész Gábor

# Kelet-európai piacokra készül a United Transfer

Együttműködési megállapodást kötött a United Transfer és a Magyarországon eddig kevésbé ismert Manugistics – jelentették be a cégek vezetői február 24-én. A megállapodás szerint a termékek értékesítése, marketingje és licenccé adása a Manugistics felelősségi körébe tartozik, a United Transfer elsődleges feladata a Manugistics termékek értékesítésének elősegítése. A két cég képviselői kiemelték, hogy a három évre szóló megállapodásban semmiféle kizárólagosság nincs közöttük. A logisztikai menedzsmenttámogatás területén működő Manugistics globális eladási-lánc-menedzsment és internet technológiájú elektronikus kereskedelmi megoldásokat ajánl, ezeknek Magyarországon, Romániában, Bulgáriában, Szlovákiában, Csehországban és Lengyelországban, valamint Horvátországban, Jugoszláviában, Szlovéniában és Boszniában a United Transfer forgalmaz majd.

A sajtótájékoztatón elhangzott, hogy a két cég együttműködési megállapodást is kötött, amely lehetővé teszi a United Transfer számára, hogy a Manugistics szoftvereit bevezethesse.

Rasch Tamás, a United Transfer vezérigazgatója elmondta, hogy a Manugistics szoftverei a tranzakciós rendszerekkel és az adattárházakkal együttműködő, specializált döntéstámogató rendszerek. E szoftverek különösen a szállítási és készletezési elemzésekben, valamint a VMI (Vendor Managed Inventory – gyártó által kezelt raktár) megoldásokban erősek. A VMI rendszerek

lehetővé teszik például, hogy a szállító automatikusan feltöltse a vevő készleteit, amennyiben azok kifogyóban vannak, azaz nem a vevőnek kell a megrendelések ütemezését végezni.

Dirk Kansky, a Manugistics marketingigazgatója elmondta, hogy a legtöbb projekt újrászervezéssel jár,

hiszen a bevezetésre kerülő szoftverek a vállalat logisztikai folyamatait próbálják meg optimalizálni. Az eddigi tapasztalatok, a termékek specializáltsága, valamint a vezetési módszertan komoly versenyelőzőket jelent a cégnek a kelet-európai térségben.

Kelemen Zoltán

## Együttműködés az internetkultúráért

Február 25-én a Magyar Tudományos Akadémia székházában husz szervezet képviselői írták alá azt a megállapodást, amelynek értelmében „2000 az Internet éve Magyarországon” címmel közösen tevékenykednek az internetkultúra minél gyorsabb magyarországi elterjesztéséért. A közös akciók keretében kiemelt szerepet szánnak a kulturális, tudományos és üzleti rendezvények szervezésének. Ezenkívül pedig kezdeményezőként lépnek fel az internetkultúra terjedésének és az információs társadalom kialakításának kormányzati támogatását elősegítő törekvésekben. Az együttműködés első eredménye az Akadémia székházában március 17-én megtartandó Internet Fiesta lesz, ez egy, az európai internethasználatot növelni akaró, soknemzetiségű és több földrészen egy időben zajló esemény része lesz.

A kezdeményezés fővédnöke az MTA főtitkára, *Kroó Norbert*; az aláírók: Amerikai Kereskedelmi Kamara, Európa Ház Egyesület, Fővárosi Szabó Ervin könyvtár, Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület, Hírközlési Főfelügyelet, Hungamet Egyesület, Huninet Egyesület, Informatikai Érdekegyeztető Fórum, Internet Galaxis-Options Kft., Internet Szolgáltatók Tanácsa, Mabisz Informatikai Tagozat, Magyar Internet Társaság Egyesület, Magyar Kábelkommunikációs Szövetség, Magyar Teleház Szövetség, MTA Informatikai Bizottság, MTA Számítástudományi Bizottság, Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetsége, Neumann János Számítógép-tudományi Társaság, Országos Mezőgazdasági Könyvtár és Dokumentációs Központ, Távközlési Érdekegyeztető Fórum.

R. G.

## Egy régi-új internetszolgáltató

1995 áprilisa óta működött internetszolgáltatóként a külföldi magántulajdonban levő Pronet Kft. A céget néhány hónapja a norvég távközlési szolgáltató, a Telenor vette meg, így február 24-én a Gundelben már Nextra Kft.-ként mutatkozott be.

Robert Line, a társaság ügyvezetője elmondta, hogy a Nextra csoporthoz az elmúlt egy évben ausztriai, svájci, svéd, olasz, cseh, szlovák és német vállalkozások csatlakoztak, a Pronet tulajdonosaival megkötött szerződés aláírására pedig tavaly szeptemberben került sor. Ezzel egy időben nagymértékű fejlesztéseket indítottak: növelték a

létszámot (40 főről indult, jelenleg 60, év végére pedig 80 fős céggel számolnak), növelték a kimenő sáv szélességet és a behívópótok számát. A csoport tagjaként továbbra is a vállalati szektorra koncentrálnak, ehhez igazítják fejlesztéseiket is, amelyekből az ügyvezető a VoIP lehetőségét, a virtuális magánhálózatok kiépíthetőségét, valamint az előre fizetett szolgáltatás megindítását emelte ki.

Mindehhez háttérként Nextbone nevű nagy sebességű, üvegátal alapú gerinchálózat nyújt támogatást, amely Európa összes fontos fővárosában rendelkezik csatlakozási pont-

tal, és jelen van az Egyesült Államok internetpiacán is.

Az ügyvezető az üzleti titokra és szerződéses feltételekre hivatkozva a feltett kérdések ellenére sem mondott egyetlen egy fogalmi, illetve ügyfélszám-adatot sem, csupán annyit közölt, hogy az elkövetkező egy évben bevételeiket 170 százalékkal akarják növelni, az ügyfélszám-növekedést pedig még ennél is nagyobb mértékűre tervezik. (Hivatalos árbevételei adat szerint a Pronet árbevétele 1998-ban 55,6 millió forint volt, hivatalos 1999-es adat csak májusban várható).

R. G.

## OLIB a hírközlésben

Az IQSoft Rt. nemrégiben arról tájékoztatta lapunkat, hogy az elmúlt év végén két újabb intézménnyel bővült az OLIB-felhasználók köre a hírközlés területén.

Tavaly novemberben kezdődött meg az OLIB7 bevezetése a Hírközlési Főfelügyelet Nemzetközi Dokumentációs Osztályán. Az OLIB7 integrált könyvtár-automatizálási és információs rendszer, mint ismer-

tes, szolgáltatásaira alapozva egyéb, rugalmasan használható információs rendszerek is működtethetők. A Hírközlési Főfelügyeletnél rekord-idő, mindössze két hét alatt készen állt a rendszer a próbaüzemre.

Hamarosan elkészülnek az adatbázisok feltöltésével, és néhány héten belül az intézmény birtokba veszi a rendszer valamennyi modulját.

A Magyar Posta Rt. az IQSoft

ajánlatát értékelte a legjobbnak az integrált könyvtári rendszerek 1999. évi közbeszerzési pályázatán.

Az új rendszerre hasonló OLIB alkalmazás működik a Matávnál már 1997 decembere óta. Az eddigi tapasztalatok szerint az intranet alapú belső információs rendszer hatékony eszköze a vállalat belüli információs szolgáltatásnak.

Z. K.

## HÍREK

**Bejelentette a WAP Server Unix operációs rendszerre írt változatát a Nokია; ez állítólag már több ezer felhasználónak biztosítja a vezeték nélküli csatlakozást a vállalati adatokhoz. A nagyvállalatoknak és internetszolgáltatóknak szánt, a második negyedévben megjelenő szoftvernek (hivatalos nevén a WAP Server 1.1-nek) a teljesítménye is nagyobb lesz, mint az NT-re írt 1.0-nak; ez utóbbi csak 500 felhasználót tudott egyszerre kiszolgálni. Új a megnövelt biztonság, amit az SSL beépítésével értek el, és tartalmaz a szoftver egy általános e-maillesztőt is, amellyel elérhető a leggyakoribb elektronikus levelezőrendszerek is. (IDGNS, Stockholm)**

**GSM-technológiára épülő adatkommunikációs technológiát mutatott be a Palm Computing-platformhoz a Palm. A technológiának köszönhetően a Palm OS-t futtató számítógépek, GSM rendszerű mobiltelefonhoz csatlakoztatva (akár kábel-, akár infravörös átvitel) adatokat tudnak cserélni, illetve képesek a webtartalom megjelenítésére, mind a Palm-féle Web Clipping, mind a WAP segítségével. Az új technológiával felépíthető kapcsolatot már több portálüzemeltető tesztelt. (www.szamitastechnika.hu)**

**Új vállalkozásba kezd a Nokია: Mobile Display Appliances néven új szervezeti egységet hozott létre internetre csatlakoztatható mobilkijelzők kifejlesztésére. A vállalkozás mindazokat a tapasztalatokat felhasználja, amelyeket a Nokია a mobilitás, az IP-technológiák és a kijelzők terén felhalmozott. A készülékek „mozgó ablakok” lesznek a web tartalmára, ígéri a finn cég. Az első változat az otthoni vezeték nélküli hálózathoz szánt eszköz lesz. (www.szamitastechnika.hu)**

**Csatlakozott a Bluetooth-szervezéshez a First Access; az izraeli cég ViciniD mobilbejelentkezés-hitelesítő rendszert gyárt. Ez a rendszer automatikusan belepíti a felhasználót a számítógépre, ahogy annak közelébe ér, és ahogy eltávolodik, kilépteti onnan. A felhasználó helyzetét egy vezeték nélküli chipkártya jelzi, segítségével pedig megakadályozható az illetékelnek belépése a vállalati hálózatba. A technológiát beépítik a Bluetooth rendszerébe, a First Access pedig várhatóan jövőre jelenteti meg első, Bluetooth-ra épülő termékének prototípusát. (IDGNS, Hannover)**

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az **F-Secure Anti-Virus** programmal végezzük, melyet a **2F 2000 Kft.**, a szoftver magyarországi képviselője biztosít.



http://www.2f.hu

# Stagnáló alközponti piac, irány a LAN Erős növekedés a Matávcomnál

Tavaly több mint kétszeresére növelte 1998-as, mintegy 390 millió forint adózás előtti eredményét a Matávcom. Az 1 milliárdot közelítő összegbe már beleszámít a Matávcom-csoporthoz tartozó BCN és X-Byte 1999-es eredménye is. Az X-Byte-ban a Matávcom tulajdonrésze 1999 márciusa óta 90 százalékos, idén tavasszal azonban él 10 százalékos opciójával, és 100 százalékos tulajdonosává válik a hálózatépítő cégnek. A BCN-ben egyelőre megtartja 74 százalékos részesedését. További akvizíciókat az elkövetkező 6 hónapban nem terveznek.

A Matávcom az évi 150-160 ezer portra becsült hazai alközponti piac 50 százalékát mondhatja magáénak – hallottuk egy sajtóreggelin **Bedő Erik** vezérigazgatótól. Megrendelőik számára túlnyomórészt Bosch és Siemens rendszereket szállítanak. Mivel az alközpontok piaca értékben stagnál, a Matáv leányvállalata a számítógépes helyi hálózatok



Bedő Erik

területén erősít. E tendenciát jelzi a Nortellel kötött partnerszerződés (magánhálózati adatkommunikációs megoldásokra), valamint a Ciscoval indított együttműködés. A Matávcom már elnyerte a Cisco Premium Partner címet, év végére pedig szeretne Gold Partnerre válni. Célként

tűzték ki, hogy 2000-ben a hazai LAN-piacon az első három szereplő közé kerüljenek, 2002-ben pedig az élre akarnak törni.

A vezérigazgató a közel-múltban végzett, valamint most folyó munkáik közül többek között a következőket említette: a Matáv Infoparkban épülő létesítményt, a Westend City Centert (teljes távközlési hálózat kiépítése, alközponti szolgáltatás 400 üzletnek), a Dél-Dunántúli Áramszolgáltatást (a teljes LAN-WAN-építés értéke meghaladta az 50 millió forintot), a Nokia komáromi mobiltelefongyárat (távközlési hálózat), a Tesco áruházakat (távközlési rendszerek, DECT készülékekkel kiegészítve), három miskolci kórházat (teljes rendszerintegráció, közel 90 millió forint), a Westel Net-Telt (a GSM társaság internet protokoll alapú



hangátviteli szolgáltatást a BCN-nel fejlesztette), valamint a KFKI Üzemeltető Kft. által megrendelt, több mint 1500 portos alközpontot.

Bedő Erik úgy véli, hogy az internet protokoll alapú technológia még nem rengette meg az alközponti piacot. A hagyományos alközpontokról az IP alapú rendszerekre folyamatos lesz az átérés, egyelőre azonban túlsúlyban maradnak a hagyományos megoldások. Arra már most is egyre több a példa, hogy a bérelt vonalakon – egy hálózati átjárót beiktatva – integrálva továbbítják a hangokat és az adatokat, a teljesen integrált rendszerek széles körű elterjedésére azonban még 3-5 évet várni kell.

Mallász Judit

## Mobilitás és IP

A várakozásoknak megfelelően az ideai CeBIT-en központi helyet kaptak a mobilkommunikációs berendezések és az IP alapú megoldások. A vezető gyártók erre a késő téli, kora tavaszi seregszemlére időzítették legújabb eredményeik bejelentését.

A Nokია 6210-es GSM 900/1800-as mobiltelefonjával 43,2 kilobit/másodperc adatátviteli sebességet érhet el (HSCSD), így a beépített WAP-böngésző segítségével lényegesen gyorsabban lehet az internetről lehívni az adatokat, mint a hagyományos GSM hálózatoknál. (Elhez természetesen a GSM-társaságnak is nyújtania kell a nagy sebességű áramkörkapcsolt adatátviteli szolgáltatást.)

Világutazóknak szánja a Nokია 8890-es telefonját, ez az Európában elérhető 900, valamint az amerikai kontinensen használatos 1900 megahertz GSM hálózatokon egyaránt működik.

A Nokია 9110i kommunikátorral bővítette WAP-böngészővel ellátott termékeinek körét. A jelenlegi Nokია 9110 kommunikátor használói is WAP-képesé tehetik készülékeiket egy kiegészítő csomag megvásárlásával.

Az Ericsson Screen Phone HS210 készüléke a vezeték nélküli Bluetooth technológia segítségével lehetővé teszi, hogy a számítógéptől eltávolodva, például a szomszéd szobából, ám vezeték használata nélkül tudjunk internetezni, telefonálni vagy e-mailezni. A Linux operációs rendszerű eszközöz színes, érintésvezérelt képernyőt tartalmaz. Lehetőséget nyújt arra is, hogy az interneten való böngészés közben –

kihangsóító használatával – telefonbeszélgetéseket is folytassunk.

A CeBIT-re időzítette az Ericsson a Chatboard új verziójának bejelentését is. Ez egy mobiltelefonhoz csatlakoztatható billentyűzet, használata megkönnyíti az SMS-ek és az e-mailek küldését; új változata a T28-as és az R320-as készülékekkel működik együtt.

Első ízben lépett a nagyközönség elé kommunikátorplatformjával az Ericsson. A CeBIT-en bemutatott működő prototípus GSM szabványú (háromsávú), de kidolgozták már a platformot a HSCSD és a GPRS technológiára is. A kommunikátorplatform EPOC operációs rendszerre épül, WAP-on és HTML-en keresztül is támogatja az internet-hoz-



Egy parányi újdonság

záferést, a beépített Bluetooth-lapka segítségével vezeték nélkül is kapcsolódhat más készülékekhez, és GPS vevőjével helyzetmeghatározási információkat szolgáltató alkalmazásokhoz is használható.

Az új Ericsson-készülék színes, érintésvezérelt képernyővel, elektromostoll-bemenettel és kézírás-felismerővel látták el.

## VoIP a gerinchálózaton

Erősíteni akarja magyarországi jelenlétét az IP alapú hangátviteli (VoIP) megoldásokat szállító Clarent. A három és fél éves múltja visszatérít, világszerte 250 főt foglalkoztató szilícium-völgyi fejlesztőcég elsősorban távközlési vállalatoknak és internetszolgáltatóknak szállít, de megrendelői között számos nagyvállalat is található, például az AT&T, az NTT, a Telia, a Sprint vagy a Korea Telecom.

Európában 1999 elején jelentek meg, majd nem sokkal ezután Magyarországra is szállítottak néhány rendszert. Jelenléteit erősítő megállapodást kötöttek a RingNet Kft.-vel, majd ez év február közepén ügyfél-

szemináriumot tartottak a hazai potenciális felhasználóknak.

Orbán Tibor, a RingNet egyik tulajdonosa elmondta, hogy jelenleg világszerte az IP alapú telefonbeszélgetések 29 százaléka bonyolódik le a Clarent VoIP technológiájának segítségével. A sors a Lucent és a Cisco folytatja, 14-15 százalékos piaci részesedéssel. Fontos szempontnak tartják, hogy a világ bármely pontján telepített Clarent-átjárók központilag felügyelhetők, továbbá a Clarent megoldása már fejlett számlázási rendszert is tartalmaz. Figyelemre méltó eredménynek tekintik, hogy a VoIP szolgáltatást nyújtó társaságok között közvetítő szerepet betöltő, ügy-

Igen komoly hangsúlyt kaptak az Ericsson CeBIT-bemutatóján az IP alapú megoldások. A kis- és közepes vállalatoknak készített WebSwitch 2000 segítségével vezeték nélküli LAN infrastruktúrán integrálhatók az IP alapú telefonok, az üzenetkezelő berendezések és az MD 110 üzleti kommunikációs rendszer. Elkészült a BusinessPhone 250/50 alközpont IP változata is, továbbá bejelentették, hogy küszöbön áll az MD 110 új, az IP-világhoz csatlakoztatható változatának a kibocsátása.

Végül egy IP alapú megoldás a mobilhálózat-üzemeltetőknél: az IP bázisállomás-rendszert több mint 40 százalékkal hatékonyabban használja ki a vezeték nélküli hozzáférési hálózat átviteli kapacitását, s ezzel – az Ericsson becslése szerint – nem kevés költséget takaríthat meg. A rendszer bevezethető a GSM és a TDMA hálózatoknál is.

M. J.

nevezett clearinghouse-ok közül a legnagyobbak a Clarentet választották. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a Clarent-platformon dolgozó szolgáltatók minden további nélkül igénybe vehetik ezeknek a clearinghouse-oknak a szolgáltatásait.

Jelenleg a Clarent vásárlóinak száma meghaladja a 220-at. A cég tavalyi árbevétele 47,8 millió dollár volt, ez az 1998-as értékhez képest 227 százalékos növekedést jelent. Legfrissebb üzletei között szerepel a Concert 1 millió dolláros megrendelése. A Cable & Wireless, valamint az új-zélandi távközlési vállalat is a Clarentet választotta VoIP-szállítóknak.

M. J.

Internetfogyasztási szokások

## Kávé webbel

Mit tesz az ember, ha kedvenc külföldi könyvesboltját egyik napról a másikra internetkávézóvá alakítják át? Az biztos, hogy ott többé nem vásárol könyvet. **Zimányi Katalin** szerint az a legjobb, ha a könyvedvelől külön tudomásul veszi a változást, és közönyt színelve, de legbelül kíváncsian bemegy a webcaféba.

Nem titkolom, a könyvedvelől különféle táborába tartozom: én vagyok az, aki – ha teheti – visszajár kedvenc külföldi könyvesboltjába, még akkor is, ha amúgy kegyetlenül kevés ideje van rá.

Viszonylag gyakran vizsgálok az utam Londonba, és Dél-Anglia több kisvárosába, és mielőtt vonatra szállnék, rendszerint betérek a Victoria Station tövénben már több évtizede működő Book Emporium könyvüzletbe. Azaz ma már csak betérek, mert a Book Emporiumból a közelmúltban Internet Café lett. Útra készül, a vonatindulásig némi szabadidővel rendelkező britek látogatják most az Emporiumot, hogy szórófszennék, csevegjenek egy kicsit.

Igy is van ez rendjén: a kávét, emeletes szendvicset és internetelést biztosító vendéglátóhelyek a jövő. Feltételezem, marad még elég könyvesbolt Londonban ahhoz, hogy hagyományos formájú olvasnivaló is kerüljön az útipoggyászába.

## Cyberia terjeszkedik

A brit főváros már jó ideje nem a világ, és nem a gyarmatbirodalom közepe, de a múltbéli könyvesbolt nem múlnak el nyomtalanul. Cyberia, az Egyesült Királyság legregyebb internetkávézója (Emlékszik még valaki 1994-re? Ekkor alapították a Cyberia-t. – A Szerk.) mára egy kiterjedt Internet Café-hálózat központja. A Cyberia webkávézói, franchise üzletei jelen vannak szinte Nagy-Britanniában (London, Ealing, Manchester, Birmingham stb.), de megtalálhatók Európa és Délkelet-Ázsia több nagyvárosában is.

Alig egy esztendővel az első Cyberia Internet Café megnyitása után döntöttek úgy az üzletemlők, hogy a szabadpiacra másutt is hasznosítsák internetes szaktudásukat. 1995 óta vállalati internetoktatást és szaktanácsadást is vállalnak, tavaly decemberben pedig webdesign-tanfolyamokkal bővítették a kínálati portfóliót.

Thaiföldön, a Cyberia bangkoki internetkávézója saját, gazdagon felszerelt belépőoldalt nyitott meg. A <http://th.orientation.com>, vagy közismertebb nevén: az Orientation Thailand olyan portál, amelynek meghatározó szerepe van és lesz a thai internetiac fejlődésében – állítja **Kulthep Narida**, a webhely üzemeltetéséért felelős Valiant Corp. marketingfőnöke. Maga a műfaj, mármint a portál nem ismeretlen a helyi felhasználók előtt. Nagyjából mindenki tudja, hogy mit várjon egy belépőoldaltól (híreket, csevegőszobákat, online időjárás-jelentést, kapcsolódási pontokat más ér-



Csak a szobor marad ki, a padon

(A szerző felvétele)

dekes webhelyek felé, stb.). Ami újdonság, az a weben felkínált tartalom szerkesztésének sajátosság, a helyi igényeket a legmesszebbmennyig kiszolgáló szemlélete.

Egyben regionális orientációs központként is szolgál az Orientation Thailand: a portál közel 6000 (!) webhelyet vett fel adatbázisába. Aki a térségben utazni, tájékozódni, vásárolni vagy bármi egyebet akar, azt elkalauzolja a bangkoki Cyberia belépőoldala.

(A téma iránt érdeklődőknek azt javasoljuk, keressék fel a <http://www.cyberiacafe.net>, és/vagy a <http://about.orientation.com>, illetve a <http://www.cyberia.co.th> webhelyeket.)

## Az én házam az én várom

Nemrégiben felmérést készített az IDC, és a felmérés nyomán készült tanulmányból az derült ki, hogy dacára az internetkávézók nyújtotta lehetőségeknek, a nyugat-európai felhasználóknak közel 48 százaléka mégis inkább otthonról szeret és tud internetezni.

Több mint 7000 németországi, franciaországi, egyesült királyság-beli, svéd, dán és norvég háztartás körében kérdezősködtek az IDC munkatársai, és azt találták, hogy a már említett, az otthon kényelmét preferáló 48 százalék mellett 41 százalék a munkahelyén, 29 százalék pedig valamilyen oktatási intézményben is hozzáfér a webhez. Ezért vagy más okok miatt nem tart igényt más, nyilvános hozzáférési pontok szolgáltatásaira, nem jár ki zárólag az internetelés kedvéért könyvtárba, internetkávéházba, barátságos és családtagok otthonába potyázni, és így tovább.

**Carsten Hejndorf**, az IDC európai internetprogramjának kutatási igazgatója szerint az otthon ülő és internetező nyugat-európai felhasználó olyan, magasan képzett férfi, aki jel-

lemzően átlagon felüli jövedelemmel rendelkezik. A kamaszgyermekeket nevelő európai családok nagy hányada azért nem csatlakozik az internetre, mert attól tart, hogy nem lesz képes megfizetni a kapcsolódó távközlési költségeket.

Szándékosan nem idézzük az IDC-jelentésből az európai internethasználat országokra lebontott gyakorlati mutatóit. Közismert tény – lapunk is több alkalommal foglalkozott már vele –, hogy a skandináv országok internethasználati szokásai helyenként is az észak-amerikai nivónál is magasabb szinten vannak. Csupán annyit tartunk fontosnak megjegyezni a jelentésből, hogy a svédországi internethasználatnak legkevesebb 40 százaléka nő, jelentős hányada a viszonylag alacsony jövedelmi kategóriába tartozik, és nem rendelkezik egyetemi vagy főiskolai diplomával.

## Hány fulke lesz Milánóban?

Stockholmtól és más fagyos tájaktól egy parányit délebbre, Milánó belvárosában tavaly decemberben állította fel első nyilvános internetfülkéjét a Telecom Italia (<http://www.telecomitalia.it>). A divatos Victor Emanuel Galériában elhelyezett „internetsarok” lehetővé teszi az egyszerű, halandó felhasználók számára is, hogy szórófszennék, e-mailt küldjenek és fogadjanak, s tehetik mindezt egy közöséges telefonkártyával. Ami a használati díjakat illeti: a belépés alkalmával 200 lírát (közelbelül 11 centnek megfelelő összeget) kell fizetni, utána minden egyes megkezdett perc további 200 lírába kerül.

Kezdetben száz, a milánóihoz hasonló internetsarok felállítását tervezi az olasz távközlési szolgáltató, de ha minden jól megy, akkor hamarosan akár ezerre is felkészhet ez

a szám – közölte lapunkkal **Philip Willan**, az IDG News Service római irodájának tudósítója. Az első száz fülkét, csakúgy, mint a többi, nyilvános helyeken (például bevásárlóközpontokban, italkimérésekben, repülőtereken, pályaudvarokon, egyetemeken, múzeumokban, laktanyákban stb.) szerelik fel.

Willan szerint a Telecom Italia egyfajta missziót teljesít ezzel a programmal, azonban üzleti fogásnak sem utolsó. Ugyanis minél több olasz polgárt szoktatnák rá az internethasználatra, annál kellemesebb bevételhez juthat a szolgáltató. Nem véletlen, hogy az internetsarok telepítése mellett olcsó otthoni, internetre kész személyi számítógépek forgalmazását is megkezdte a Telecom Italia.

Az IDGNS helyi tudósítója arról is beszámolt, hogy az utóbbi időben Olaszországban is egyre népszerűbbek az internetkávézók.

## Hannoveri útravaló

A hannoveri CeBIT-et megelőzően az amerikai **PC World.com** szakírója, **Lincoln Spector** az internethasználat németországi helyzetéről közölt rövid összefoglaló írást. Az egyesült államokbeli állapotokkal egybevetve, azt találta figyelemre és említésre méltónak, hogy Németországban nem adatik meg a felhasználóknak az olcsó, korlátlan internet-hozzáférés luxusa.

A **PC World.com** munkatársa három, Németországban élő és dolgozó felhasználó kérdézet meg saját tapasztalatairól. A háromból kettő olyan amerikai állampolgár volt, aki csak átmenetileg tartózkodik német területen. Rájuk először a döbbsen erejével hatott az a tény, hogy internetszolgáltatót és távközlési szolgáltatót egyaránt fizetni kell. A manheimi **Marion Scheben** „bennszülött” lévén óvatossá duhaj: mivel csak ritkán csatlakozik a világhálóra, az „Internet by Call” szolgáltatást veszi igénybe. Ezzel nem jár havi díj, csak a percdíj magasabb a szokásosnál (3 helyett 4 pfening).

Spector azt tanácsolta Hannoverbe készülő honfitársainak, próbálják meg azt észre venni Németországban, ami szép: a páratlan építészeti alkotásokat, a gyors vonatokat, és felejtsek el a kivételesen magas online költségeket.

## Japán számok

Tavaly decemberben az ACNielson Japan és a NetRatings Japan Inc. közös felmérést végzett, s ebben azt vizsgálták, hogy a japán háztartások mennyire vannak ellátva internetelési lehetőséggel. Ösz-



szesen 55 ezer otthonba telefonáltak, és a mintavétel alapján közel 15,4 millió főre becsülték Japán teljes internethasználati táborát.

További becslések szerint Japánban körülbelül 8,7 millióan interneteznek otthonról, 11,8 millióan pedig a munkahelyről vagy különböző internethozzáférésekből, 5,1 millióra tehető azoknak a száma, akik házon belül és kívül egyaránt hozzáférnek a webhez. A felhasználók nemek szerinti megoszlása a világ más tájairól ismert képletet mutatta, 63:37 százalék volt.

Japán Posta- és Távközlési Minisztériuma évente megjelenteti a **White Paper on Communications in Japan** című kiadványt. A fehér papírfóruma szerint az elmúlt évben 16,9 millióan szórófszennék Japánban, míg az Internet Association of Japan által megjelentetett **Internet White Paper** csak 15,1 millióról tesz említést. Elemzők szerint annak tudható be a becsült érték közötti eltérés, hogy az egyes kutatók más és más vizsgálati módszerekkel dolgoznak: eltérő módon ítélik meg, kit is lehet teljes értékű internethasználatnak tekinteni.

Egy biztos: a tizenekmilliók szám akkor is igen impresszív, ha mutatkozik is egy-két milliós eltérés. Gyancsak rendkívül sokat mond a házon kívül (internethozzáférésekből, nyilvános helyen, oktatási intézményben, munkahelyen stb.) internetező magas száma. (A Nielsen/NetRatings felmérés megtekinthető a <http://www.netratings.co.jp/> címen.)

## Fő a változatosság!

Cikkünk elején abból indultunk ki, hogy az angol fővárosban egyre-másra nyílnak az internetkávézók, néha elsöpörve egy-egy közkedelt könyvüzletet. Más városokban és országokban viszont inkább az otthon védett magányában szeretnek szórófszennék a felhasználók.

A kuriózum kedvéért akár azt is megemlíthetnénk, hogy Nyugat-Afrika egyes városában egyre több helyen üzemelnek Cyberba Café Internet üzletek.

**Gideon F. For-Mukwai**, online hírszolgáltatók dualai irodájának tudósítója szerint az egyelőre magas használati díjak ellenére is roppant népszerűek az internetkávézók. A tagsági igazolvánnyal rendelkező törzsvendégeknek külön szolgáltatásokkal kedveskednek. Sajnos nyugat-afrikai kollégánk nem tért ki arra, milyen extra csomagokkal szolgálnak a hűséges kávézólátogatóknak.

Régió és szokásrendszer, illemlődex és jövedelem, telefontarifák és még sok minden más befolyásolhatja internethasználati szokásainkat. Ki az internetkávézó, ki az otthon légkörét igényli. A választható körítés azonban mit sem változtat a lényegen!



## HÍREK

Együttműködik a Unisys és a Compaq egy 32 processzoros kiszolgáló kidolgozására, ez a pár hónapon belül megjelenő Windows 2000 Data Centert tartalmaz.

A két cég mintegy 400 millió dollárt költ a projektre a következő két évben. A rendszert a Unisys építi meg, felhasználva saját Cellular Multiprocessing technológiáját, de a Compaq ProLiant néven fogják értékesíteni. A ramányek szerint a rendszer a WinTel-platformot is jól versenyzetbe hozza az igazán nagy vállalati számítógépek piacán, minthogy ugyanazt a teljesítményt jóval olcsóbban nyújtja, mint a megfelelő Unix-rendszerek. Az első gépek idén év közepére készülhetnek el. (IDGNS, San Mateo)

**Két új kézziszámítógépet is bemutattak a Palm.** A gyártó első színes kijelzővel ellátott készüléke a Palm IIIc, és egyelőre ez az egyetlen, amely a Palm Computing-platformon színes megjelenítést kínál. Erről a 256 színű folyadékkristályos (TFT) kijelző gondoskodik. Mindehhez 192 grammos tömeg, kis méret, és mintegy két hét használatra elegendő, újratölthető akkumulátor társul. A kézziszámítógépet felszerelték 8 megabájt memóriával, flash-ROM memóriával pedig frissíthető, így a Palm OS új változatai is feltölthetők majd a gépre. Operációs rendszere amúgy is a Palm OS 3.5, ami több új funkciót kínál, így például új nézeteket az elődjéhez naplában, a menük egyszerűbb elérését, titkosítási funkciókat, gyorsabb szinkronizációt. A másik új készülék, a Palm IIixe első sorban a vállalati felhasználóknak készül. Ennek kijelzője monokrom, memóriája szintén 8 megabájt, de egyelőre csak az Egyesült Államokban kapható.

Mindkettőhöz használható viszont a szintén most bejelentett Palm Portable Keyboard, egy összecsukható billentyűzet. Összehajtogatott állapotban ez körülbelül akkora (91x129x20 milliméter) és olyan súlyú, mint maga a Palm, de kinyitva egy teljes méretű, a noteszgépekéhez hasonló billentyűzetté válik. Minthogy kimondottan a Palm eszközökhöz tervezték, egy gombnyomással elérhető a legfontosabb alkalmazások, és az egyes funkciókhoz billentyűkombinációk rendelkeznek. (www.szamitastechnika.hu)

**Ismét megjelent a PC-s processzorok piacán a Cyrix lapka, igaz, ezúttal a tajvani Via Technologies termékeként.** A 400 és 433 megahertzes órajel-frekvenciával kapható Cyrix III (korábbi kódnevén Joshua) a PC-piac alsó, olcsó szegmensét célozza meg, ahol az Intel Celeron és az AMD K6 lesz a versenytársa. Noha órajel-frekvenciában elmarad ezektől, a Via szerint a Cyrix III egyeből jellemző (a 133 megahertzes rendszerein – a Celeroné csak 66 megahertzes –, a 256 kilobájtas másodlagos gyorsítótár és a beépített 3DNow! multimédiás utasításkészlet) versenyképessé teszik a processzort. Az is vonzóvá teheti a lapkát a számítógépgyártók szemében, hogy a Cyrix III ugyanazt a Socket 370 tokozást használja, mint a Celeron. (IDGNS, San José)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Marionett

A jó rendszergazda ritka madár, s nem száll gépről gépre. Sokkal jobb, ha pók módjára ül a gépe előtt, és a hálón keresztül intézi a dolgát. Sokféle rendszer-felügyeleti megoldás létezik; egyik változatuk a távvezérlő program. **Krizsán György** ezekből gyűjtött össze néhányat, és kipróbálta őket.

**A** távfelügyeletnek és a távvezérlésnek (remote control) mind nagyobb szerepet jósolhatunk. A hálózatok egyre terebélyesebbek lesznek, egyre több számítógépet iktatnak hálózatba, és az előttük ülő kezelők szakértelmére egyre csökken. Ez a szakértelme-fogyatkozás sokszor nem jár bajjal, de adódhatnak olyan pillanatok, amikor nem tagadható, hogy ide szakember kell. Csakhogy a hozzáértő szakí valahol messze ücsörög (esetleg külföldön). Ki győzné az utóköltségek kifizetését – ma már sokszor ezek teszik ki a kiszállási költségek nagyobb részét, pedig rendszerint borsos a kihívott szakember óradíja is.

Azután az idő sem mindegy: áll az üzem, a bolt, egyáltalán bármi, ahová a számítástechnika betette a lábát. Gyorsan kell intézkedni, és általában csak egy pöccintés kell a megfelelő helyre, de a kezelő nem tudja, hogy hová kell pöccinteni és hogyan. S ha mégis tudná, akkor meg nincs rá joga. Hiába hívja fel a rendszergazdát, az nem adja ki a jelszót, hiszen a magát hozzáértőnek kikiáltó kezelő nemcsak rendbe hozhatja az elakadt verkit, hanem romba is döntheti. Ha otthon több-nyél szerződés után sikerült is a gyerek játékiprogramját betölteni, az a néhány órai autodidakta tanulás még nem szükségképpen elegendő egy adatbázis elgereblyeztetésére – legfeljebb a teljes letörlésére. Persze vannak hatalmas matadorok, akik mindenki másnál jobban – sokkal jobban – értik a dolgokat, és amikor a rendszergazda egy új verziót akar telepíteni, akkor derül ki, hogy a gép tartalma teljesen össze van keverve, és a cégnél nem rendszeresített programokkal van teleítelve. Ezek mellett vannak még

(e)csapnivaló rendszergazdák, de most nem róluk szól a mese.

## A kapcsolat

Amióta a gépek össze vannak kötve és információt cserélhetnek egymás között, azóta megvan a lehetőség arra, hogy egyik gép vezérleje a másikat. Ezt a megoldást már eléggé régóta használják is a felhasználók. A legszelebb körben az egyik gépről a másikra való állományátvitel divék. Ezzel még nem tudunk a másik gépen programot indítani, de állományokat másolhatunk, könyvtárakat hozhatunk létre rajta és törölhetünk le róla, és állományainak tartalmát is megnézzük. Ezek az alapprogramok (LapLink, Norton Term95, FastLink...) már a DOS-világban léteztek, és igen jó szolgálatot tettek mint állománymásolók. A kapcsolat általában vezetékessé volt: kezdetben a soros csatlókat kötötték össze, majd megjelentek a párhuzamos csatló is; ez utóbbival sokkal gyorsabb lehetett az átvitel, mint soros vonalon át. Némelyik program soros átvitelt közben átterhelte az időközben letélt párhuzamos vonalra. Sőt, voltak olyan programok is, amelyek a soros vonalon keresztül áttelepíthették magukat a másik gépre (mégsem neveztük őket vírusnak...)

Már ebben az időben megjelentek a jóval többet tudó programok (Blast, Carbon Copy, CoSession, pcAnywhere...) is: ezekkel vezérelni lehetett egy távoli gépet. A kapcsolat ekkor főleg modemekre épült. A 9600 bit/másodperces átviteli sebesség gyötrelmes volt kívánni egy-egy képváltást. Létrejöttek a biztonsági technikák, és egy költségkímélő megoldás: a visszahívás (ez az egyik fél költségeit biztosan kímél-

te). A védelmi rendszerek két fő irányban alakultak ki, a modemekben – csak a jelszó birtokában lehetett a modemmel kapcsolatot teremteni –, illetve a programokban: azokba is csak jelszóval lehetett beletelni.

S most ugorjunk egy nagyot előre ebben a történetben!

## 32 bite váltva

A Windows 95, 98 és NT operációs rendszerek egy gépben több programot (16 vagy 32 biteseket) is futtathatnak egyszerre. A képernyő karakteresről grafikusra váltott, s a felbontás is elég sokat finomodott: ma már gyakori az 1024x768-as képpontszám, s még nagyobb is előfordul. A korábbi modemes összeköttetés sebessége 33600 bit/másodpercre nőtt, bár ez korántsem akkora ugrás, amekkorával az átvendő adatmennyiség nőtt az ilyen nagy felbontású grafikus képernyők jóvoltából. Kibővültek a kapcsolati lehetőségek: a korábbi átkötő vezeték és a modem mellett megjelent a LAN és a WAN. A biztonsági módszerek is fejlődtek: a távvezérlő programok a bejelentkező jelszó



után többféle lehetőséget kínálunk, egészen a teljesen titkosított adatátvitelig.

Nézünk, mit is tudnak ezek a távvezérlők az egyszerű állománycserén túl! A felügyelő a gép teljes vezérlését maga alá gyűrheti, ha van hozzá jogosultsága. A dolog olyannyira követi a rendszergazda szempontjait, hogy a felhasználó esetleg nem is láthatja, mit tesznek a gépével. Ez elengedhetetlen is, ha olyan dolgokat kell művelni a géppel, amit hiba lenne a felhasználó tudomására hozni. Ilyenkor a felhasználó csak az üres képet bámulhatja, billentyűzete és egere is le van tiltva. Lehet persze a felügyelőnek és a felhasználónak együtt ténykedni a gépen, például a felügyelő betaníthatja egy új programrészt használatát. Ez esetben mindketten ugyanazt a képet látják, s mindkettőjüknek működik az egere és a billentyűzete. Sőt „beszélgethetnek” is egymással: szövegeket gépelhetnek egymásnak. Van persze olyan program is, amely hangátvitellel valódi beszédre is lehetőséget ad a gép operálásában.

Egy valamit azonban ezek a programok sem tudnak: egy hibás hardvert felleszteni, a BIOS beállítóképen máskálni, vagy a takarított ál-tal véletlenül kirögött nyomtatókábelt a helyére visszadugni. Marad tehát munka a helyszínrre kijáró szervizeseknek is.

Ezek a programok a rendszer felügyeletére sem igazán alkalmasak, hiszen csak egy-egy géppel veszik fel a kapcsolatot, és nem az állapotukat figyelik, hanem azt, ami a gépekben fut – pontosabban, ezt lehet velük távolról végezteni. A távfelügyelet szó mindenestre félrevezető lehet, holott valami ilyesmivel folyik a programok monitor üzemeltetésében. A távvezérlés szó már jobban megfelel a valóságnak, de abból meg éppen a „monitorozás” (a felügyelet) marad ki. Talán egyszerű erre is alkotunk majd egy kifejezést, addig azonban maradjon a Remote Access vagy a Remote Control. A Remote Access magyarul távhozzáférés is lehetne, de ez meg olyan idegenül hangzik, mint jó néhány nyelvújításkori kifejezés. A második, a távvezérlés meg nem fedi teljesen a valóságot, a kettő keverékből előállítható távmenedzselés pedig óhatatlan viszolygást kelt bennem, s ezt mondják az egy színtel magasabb felügyeletet, automatikus hibafelkutatást, szoftver- és hardverüzelőt az is magában foglaló nagy programrendszerre.

Mind ezek után vegyük magukat a programokat, minden jó és rossz vonásukkal együtt: a nevík szerint ábcérendbe szedtem őket.

## Carbon Copy 32

A Compaq márkanével fémjelzett programot a Delta Elektronik juttatta el hozzánk. Régi motoros ez a program a távhozzáférés területén,

## A PROGRAMOK ADATAI

Programnév	Carbon Copy 32	ControlIT	CoSession 32	pcAnywhere	ReachOut
<b>Gyártó</b>	Compaq	CA	Artisoft	Symantec	Stac
<b>Forgalmazó</b>	Delta Elektronik	Walton	Kim-Soft	Walton	Humansoft
<b>Átviteli közeg</b>					
- direkt	van	soros	van	van	csak Win95
- modem	van	van	van	van	van
- CAPI (ISDN)	-	-	-	van	van
- Internet (TCP/IP)	ILS	van	van	van	van
- FTP	-	-	-	-	van
- NetWare (IPX/SPX)	van	van	van	van	van
- NetBEUI	-	van	van	van	-
- Banyan VINES	-	-	-	van	van
- Infravörös csatló	-	-	-	van	-
- búngész	igen	-	-	-	Passport
<b>Funkciók</b>					
- állományátvitel	van	van	van	van	van
- vezérlés	van	van	van	van	van
- beszélgetés	hanggal is	van	van	van	van
- távnyomtatás	van	-	-	-	-
<b>Szolgáltatások</b>					
- visszahívás	van	van	van	van	van
- makró	Autopilot, Terminal Script	-	-	van	van
- hozzáférés védelem	van	van	van	van	van
- adat titkosítás	van	van	-	négyszintű	-
- felvétel és visszajátszás	-	van	-	van	-
<b>Egyéb</b>	kábel, mikrofon	-	-	mikrofon	-

ha jól tudom, a Windowszal együtt tűnt fel, és azóta tartja magát. A mostani változat Windows CE-n, 3.x-en, 95-ön és NT-n fut. Az egyik - márkás - gépen az NT-re való telepítés után közölte, hogy minden rendben, végeztünk. Program indul, és jó a kiírás: „Kedves gazdám, installálni kéne a képernyővezérlőt. Tegyem-e?” Mit lehet erre mondani? Jöjjön, aminek jönnie kell. És jött is; nyomban megjelent a megnyugtató üzenet, bár mindeközben (ezen kívül) mintha semmi sem történt volna. Ezt a gyanút a program következő indítása fényesen igazolta, hiszen megint csak megkaptam az előző, telepítésre való buzdítást. Nagyon úgy fest, hogy így tréfálja

Amikor a program már fut, akkor barátságos. Egy, hatalmas gombokkal telepakolt ablakkal kezd (1. kép).

Ezekkel a gombokkal tizennyolc különféle alapfunkciót indíthatunk; a program számtalan beállítási lehetőséget kínál, és igyekszik a felhasználó kedvében járni. Van benne automatikus könyvtár-szinkronizáció, Autopilotnak nevezett állományátviteli rendszer, valamint egy Terminal Script vezérlőnyelv is. Az Autopilot révén határnapló jellegű vezérléssel szinkronizálhatunk át állományokat idegen gépekről. A két kezelő közötti beszélgetés vagy a billentyűzet közvetítésével folyhat, vagy a hangkártyákon át; a program dobozában egy kis mikrofont is ta-

szét a hanginformációkat. Hasznos szolgáltatás a felvétel és visszajátzás; a visszajátzást külön program végzi.

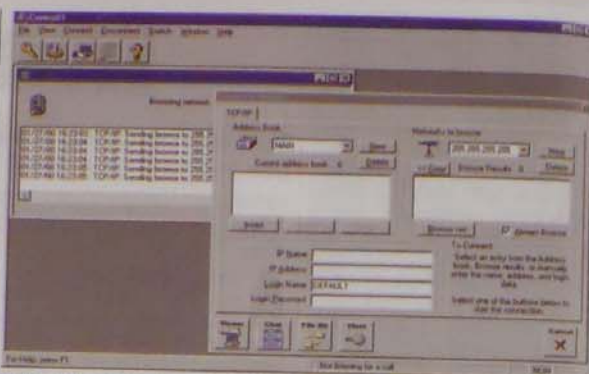
Az adatbiztonság terén két titkosítási lehetőség közül választhatunk: vagy a program adja meg az átvitelkor használható titkosító kulcsot, vagy a felhasználó állítja be.

### ControlIT

A CA termékét a Waltontól kaptuk kipróbálásra. A legújabb változat sajnos még nem érkezett meg; talán mire ez a cikk megjelenik, meglesz. Telepítéskor két változat közül választhatunk; az Advanced a Workgroupnál valamivel többet tud.

A beindítás kisebb nehézségekkel járt, mert ez a szoftver egy kicsit másképp csinálja. A belépéshez nem az NT-ben adott jelszavak keltenek, mert a ControlIT saját felhasználónevekkel és persze saját jelszavakkal operál. Amint tuljutottam a belépésen, kiderült, hogy a menük is eltérnek minden eddigi felfogástól. A CA persze szereti másként láttatni a dolgokat, hiszen egy másik világból kukkantott át a PC-s világba, s abban a világban nagy elismerést szerzett. Ezzel az eltérő felfogással viszonylag hamar sikerült megbarátkozni, s mielőtt elfogadtam, kezesbáránnyá szelődött ez az addig makacs öszvérmek titulált program (2. kép).

Ebben a barátságos fázisban azután sorra kiderült, hogy ezt is tudja, azt is tudja, és egyáltalán, igen sokat tud. Jól szét vannak választva a Host és a Remote gép funkciói, külön lehet őket meghatározni, bár



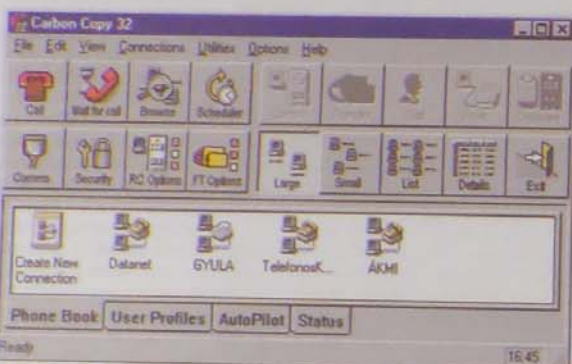
2. kép. Felkészülés a kapcsolat felvételére; a program kikeresi a távoli gépeket

azután kiderül, hogy el lehet zárni a beállítást. A gépkönyv alapján beállítottam a Hostot észrevétlenül távoli megfigyelésre, a másik gépet pedig mint megfigyelt. Minden tökéletes; indítom a csatolást, a Host gép képernyője elsötétedik. A gépkönyv azt nem jegyezte meg, hogy a Remote gépen ne legyen beállítva a Host képernyő elsötétítése. Mielőtt ezt leltoltam, tökéletesen lehetett követni a másik gépen folyó munkát. A Host gépen semmi sem jelezte, hogy fut itt egy felügyelő program, hiszen a feladatkezelőből is eltűnt. Igaz, az alsó sávon egy kis ikon mutatja a ControlIT jelenlétét, és ha arra rákattintunk, ki lehet nyitni a vezérlőmenüt. A hozzáértő ebből rögtön kiböki, hogy figyelik. A másik baj az operációs rendszer egy programjával, nevezetesen az admirális nevű kártyajátékkal történt; a felügyelő még láthatta, hogy a megfigyelt elindítja a játékot, de a kár-

tyák lekerésekor a felügyelt gép a két halálba menekült.

Térjünk vissza a képernyő-elsötétítéshez; ez a funkció arra jó, hogy a szerencsétlen felhasználó ne tudja, mit művészkedik a géppel távolról a rendszergazda. Sajnos, a Windows képernyő-beállítások módosításakor a Host képernyője ismét aktívá válik, és erről semmiféle jelzést nem kap a távbiztató; innentől fordul a kocka: előtte maradt titokban, hogy üzemelne fény derült.

Volt némi nehézségem a normális távbiztatóval is. Vissza akartam térni helyi gépre, de a ControlIT csak a képernyőt állította vissza, meg a Start menüt nyitotta ki, és mindenféle egérkattintgatások után visszatért a távoli gép képernyőjének elvtelen majmolására. A leírás szerint ha az ablakon kívülre kattintunk, akkor nem tesz ilyet, de én mást tapasztaltam. Lehet, hogy az egészek az volt az oka, hogy próba-



1. kép. Nagy funkciógombok és a telefonkönyv, kinyitva

meg a Compaq programja a konkurens cég gyártmányát. A másik gépen nem volt ilyen bajom; annak a gépnek a gyártója nem is vetélytárs a Compaqnak.

lálunk a beszélgetéshez. Nem csak két gép között folyhat beszélgetés; konferenciát is lehet szervezni; ilyenkor az egyik gép a „hangkiszolgáló”, s ő fogadja meg osztja



**ésszerű**



**nagyszerű**

Három válaszunk is van rá, milyen szerverre van szüksége.



**egyszerű**

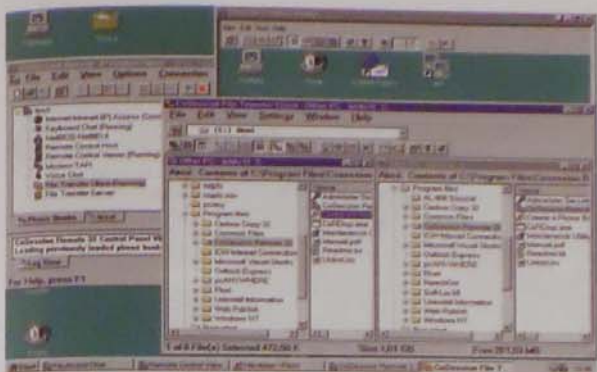
Ezt a három tulajdonságot egyesíti magában a Hewlett-Packard L osztályú szervere, amely a középvállalatok ideális kiszolgálója, legyen szó bármilyen alkalmazásról. Felhasználói mostantól már mobiltelefonjaikról is rácsatlakozhatnak az Internetre. Az elektronikus szolgáltatások világának mai igényeivel teljes összhangban megtervezett HP9000 L osztályú vállalati szerver az első, amely a Nokia WAP megoldással együttműködik. S ehhez most vásárlás nélkül is hozzájuthat a HP Finanszírozás bérleti konstrukciójában.

**hp HEWLETT PACKARD**

Hewlett-Packard. Mindenütt otthon az elektronikus szolgáltatásokban.

További információért hívja partnereinket:  
 ETALON Kft. 382-66-19, Computer 2000, 236-11-34, Delta Elektronik 437-52-00,  
 Dataware 467-11-00, Icon Számítástechnikai Kft. 452-12-68, Serngiron 399-55-00,  
 Ráció-Net Kft. 06-23-417-313,  
 vagy keresse fel honlapunkat: [www.hp.hu/akciok](http://www.hp.hu/akciok)

HP L osztályú szerver  
 310751  
 Nokia WAP  
 HP Financial



3. kép. Egyszerre látjuk a megfigyelt gépet és mazeláthatunk az állományok között

verziót kaptam? Persze az is lehet, hogy a tesztben részt vevő egyik gép olyan csúcsmárka volt, hogy annak képernyővezérlőjével ez a program sem tudott hibátlanul együttműködni. (A tajvani „vassal” mindegyik program tökéletes összhangban volt.)

Az állományátvitel itt kivételesen nem úgy működik, hogy a program kinyit egy Intéző-szerű képet, hanem a helyi gépen kell egy Intézőt vagy Sajátgépet kinyitni és abból át-vonszolni a ControlIT ablakba. No, ez végképp nem működött – feltehetőleg megint a demonstrációs változat csököttsége miatt.

**CoSession 32**

Ezt az Artisoft gyártmányú programot a Kim-Soft adta kölcsön. A CoSession 32 DOS alapú elődjével volt szerencsém elég sokszor dolgozni; egészen stabilan lehetett vele

távolról vezérelni egy gépet, de a 9600-as modemvilágban igen sokáig kellett várni a válaszokra, új képernyő megjelenéséről nem is beszélve. A Windows alapú változattal nehezen barátkoztam meg, más a koncepció, mint a korábban megszokott. Itt egy könyvtárat kell nyitni minden ellenállomásnak, és az ebben a könyvtárszerkezetben létező kapcsolódási módok közül lehet indítani a kapcsolatfelvételt, majd a kapcsolaton belül vagy automatikusan indulnak a funkciók (ha így állítottuk be őket), vagy úgy indíthatók, ahogyan egy programot indítunk el az Intézőben (3. kép). A beszélgetés is elüt egy kicsit a többiekben használatostól. Itt egy egysoros kis ablakba írjuk be a szöveget, nincs két külön ablak a szinkron írogatáshoz. Amint kész a sor, és leütöttük az (Enter) billentyűt, indul a szöveg a másik gépre. Az ablakban egymás

alatt láthatók a két gépen beüöt szövegek, mintegy telex módon, de a sor elején látható, hogy melyik melyik gépből jött. A CoSessionnal hangos beszélgetést is lehet folytatni. Ami ezen felül van – az állományátvitel és a beteketés –, az olyan, mint a többi programban. A megfigyelt gépen a tálcáról elütethető a programhívó gomb, de a CoSession üzenetet ekkor is jelzi egy kis ikon.

Biztonság tekintetében jelszavas védelmet kínál a program, ezenfelül merevlemez-elérési védelmet; ez utóbbi NT-n nem szükséges, és nem is üzemel, mert ilyenkor az operációs rendszer szolgál védelemmel a beállított jogosultságoknak megfelelően. A felhasználók csoportba szervezhetők a védelmi szintek szerint. Telefonos hálózaton a visszahívás szerepel még mint védelmi elgondolás (nem csak a telefonköltség másra tolása miatt), hiszen a program bármely hívás után lebontja az összeköttetést, és csak egy adott számot hív vissza. Két rendszergazda tehát nem dolgozhat a programmal, ha ilyen védelem van beállítva. A DOS alapú változatban még volt felvétel és visszajátszás – többször használtam is őket –, de ebből a változattól már kimaradtak.

**pcAnywhere**

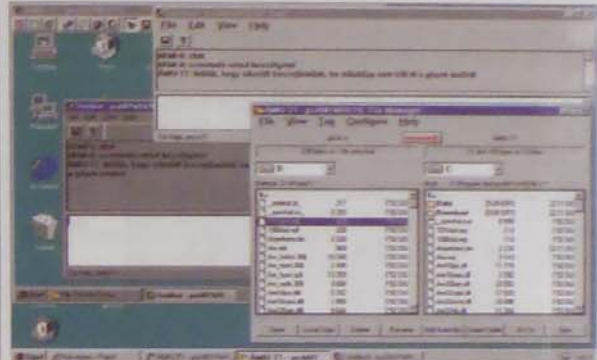
Ezt a Symantec gyártotta programot a Walton adta szerkesztőségünknek. Barátságos, azonnal megkedveltem. Sikerült végül az egyik gépről elindítani a másik gépen egy ezt az első gépet megcélzó felügyeletet; ezután a program még követte az esemé-

nyeket, én azonban már kezdtem belezavarodni abba, hogy melyik gépet vezérlem melyik gépről, de azután mégis átlátam a helyzetet: az egyik gépről vezérletem a másikat, az meg azt vezérletem, amelyik előtti ütem; vagyis az előttem levő gépet operáltam, csak éppen a másik közbeiktatásával. Nem állt fejre! Sőt, a márkás gép képernyővezérlője se fogott ki rajta.

A program az üzemmódok és kapcsolatfelvételi lehetőségek széles skáláját tárja a felhasználó elé: lehet host, remote, átjáró (gateway), és csatlakozhat online szolgáltatóhoz. A csatlakozás módja lehet közvetlen, modemes és hálózati. Az

keresztül a párhuzamos kapukig és az infracsatlóig terjed (Windows NT-vel az IPX, a NASI/NCSI és a párhuzamos vonali kapcsolat nem működik). Persze a távoli állomások mindegyikéhez megadhatjuk, hogy milyen módon kapcsolódjunk hozzá. A pcAnywhere átjáró üzemmódban egy modemmel kapcsolódó egység és az adathálózat között hoz létre egy- vagy kétirányú kapcsolatfelvételi lehetőséget.

A távoli elérés beindítását többféle módon beállítható jelszavas védelemmel óvják, az üzemi közben átvitt adatokat háromféle adatvédelemmel lehet ellátni: a pcAnywhere saját eljárásával, a Symmetrickel és



4. kép. Leghátral a megfigyelt gép képernyőjének másolata, felül a beszélgetés, a jobb alsó sarokban pedig az állománymásolás a pcAnywhere-ben

eszközökkel a soros (közvetlen vagy analóg/ISDN modemes) vonaltól a különféle hálózati protokollokon (IPX, SPX, NetBIOS, Banyan VINES, NASI/NCSI, TCP/IP)

a Public Key-vel (ez a legmagasabb szintű). A két utóbbihoz mindkét gépről el kell érniük az interneten át a CSP-t (Cryptographic Service Provider).

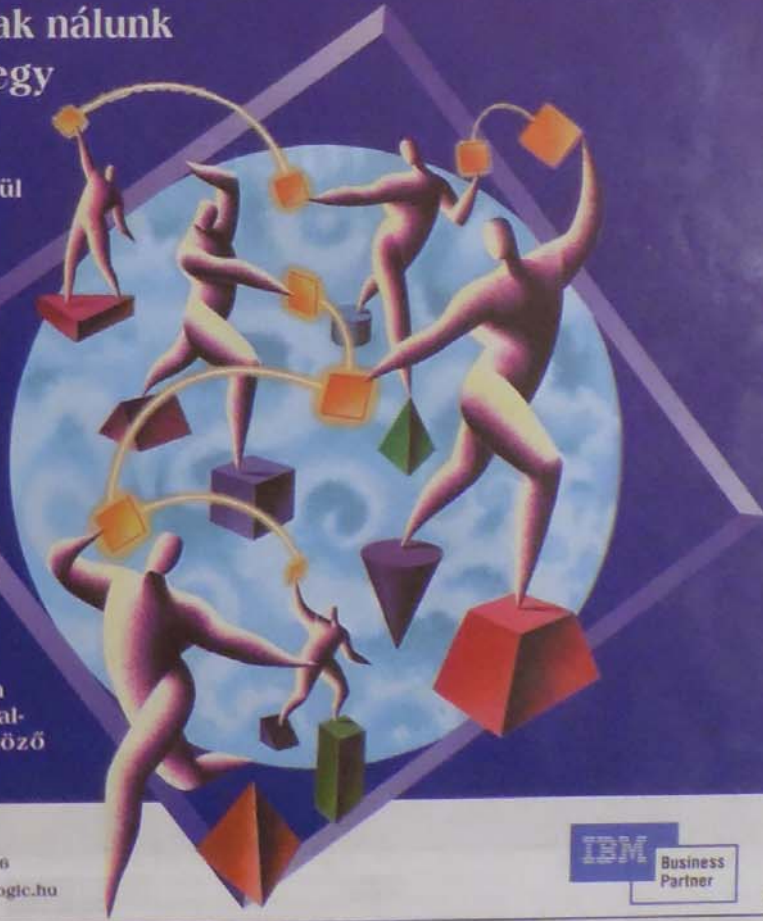
**Az IBM MQSeries csak most és csak nálunk 20%-kal olcsóbban és ehhez még egy 2 napos oktatás ingyen!**

Az üzleti alkalmazások számára eljött a hihetetlenül olcsó üzenetrácsolt kommunikáció kora!

A vállalkozások hosszú évek óta óriási összegeket fordítanak informatikai rendszereik összeillesztésére.

A különböző platformokon futó alkalmazások együttműködésének kérdése ma már több, mint hatékonysági probléma, egyre inkább létkérdés. A legújabb kihívás pedig, a vállalkozások közötti elektronikus információáramlás igénye, az e-business, amely az informatikán is túlmutatva forradalmasítja az egész üzleti világot és megkerülhetetlenné teszi az alkalmazásintegrációt.

Az IBM MQSeries sikere annak köszönhető, hogy ezt a komplex problémát egyszerűen oldja meg. Az alkalmazások minimális módosításával - sok esetben anélkül is - magasfokú integrációt tesz lehetővé. Áthidalja a hálózat összetettségét és összeköti a különböző rendszereken futó alkalmazásokat.



1113 Budapest, Bocskai út 77-70.  
Tel.: 424-0920, 372-0080 fax: 227-5716  
E-mail: t-logic@t-logic.hu Url: www.t-logic.hu



A beszélgetés itt a CoSessionnal a már bemutatott „egysoros” módszerrel megy. A távoli kótorászás közben bekapcsolhatjuk a rögzítést, így a program minden képernyőképet archivál. A visszajelzés gombra kattintva, végignézhettük egész rögzített tevékenységünket, beállíthatjuk a sebességet, megállíthatunk, és az akkor éppen aktuális képet el is menthetjük. Operálás közben is készíthetünk pillanatfelvételt. Az állományátvitel egy Norton Commanderre emlékeztető ablakban bonyolítható le, a másolás irányát egy nagy piros nyíl jelzi (4. kép).

### ReachOut

Az amerikai Stacnek ezt a portékáját a Humansoft AHT-ról kaptuk. Egyszerű telepíteni, választhatunk

teljes és tipikus telepítés között – nem észleltem közöttük különbséget. A ReachOutot elég sokat próbáltam modemes környezetben. Mikor gyenge volt a vonal, akkor feljelentkezés helyett kinyitotta a Terminal Emulator ablakot, s azzal egyebet nemigen lehet tenni, csak becsukni; ettől persze a program bontja a vonalat is (ha csak az ellenállomás már előbb nem bontotta). Állományátvitelkor igen sokáig kell várni egy-egy sűrűn lakott könyvtár megnyitására, de jobb mégis kívánni, mert nagy kalamajkát okozhat, ha idegesen elkezdünk kattintgatni: először persze még a korábbi kattintás eredménye jön fel, és az újabb kattintások már abban értelmeződnek.

A használatban könnyen ki (és meg) lehet találni a különféle lehetőségeket. A ReachOut talán azért

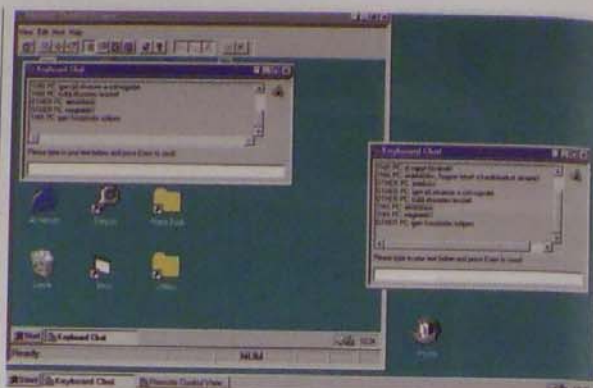
nincs elbonyolítva, mert ebbe foglalták a legkevesebb speciális szolgáltatást (5. kép). Egy kis nehézség azonban itt is adódik, a visszahívás funkció csupán az NT felhasználókezelő panelján keresztül érhető el. Egy felhasználó adatainak módosítására vagy egy új felvételre egy ReachOut felirátó gombra kell kattintanunk az NT felhasználókezelőjében, és csak itt lehet a visszahívási paramétereket megadni. Úgyelni kell arra, hogy visszahíváskor a visszahívó jogosult legyen belépni a visszahívott gépbe.

Ez a program sem szível egy-két ismert vezérlőt, így a kapcsolat létrejötte után az NT illetéktelen hozzáférés címén kisöpri a gépből. Az állományátvitel és a beszélgetés azonban ilyen videovezérlőjű gépek között is működik.

Igen érdekes szolgáltatást ad a Passport segédprogram: ha ezt telepítjük a saját számítógépünkre és van internetes kapcsolatunk, akkor gépünket webböngészővel is lehet távolról macerálni.

### Melyiket válasszam?

A választás előtt még jöjjön néhány használati tipp. A kiválasztott programot ajánlatos kipróbálni. A programok letölthetők az internetről vagy a kereskedőktől próbaváltozatban beszerezhetők. Ellenőrizni kell, hogy a gépparkkal nem ütközik-e a program, mert különben bizonyos funkciók nem működnek. Ha minden rendben van, akkor a gépek beállítását rendbe kell tenni. A kedvence háttérképek átvitele igen sok időt vesz el, a nagy bitterképes áb-



6. kép. A bal oldali ablakban a távoli gép teljes képernyője látható, a jobb oldali ablak a mi gépünkön fut

rák átvitelét ezért alapbeállításban mindegyik program tiltja, és ezzel tiltja a megjelenésüket is. Az átviteli lehetőségek általában adva vannak, de ha csak modemes kapcsolat jön szóba, akkor érdemes a költségeket elemezni: mikor és mennyit lógunk a másik nyakán, esetleg automatikus eljárásokat indítsunk – az mindenképp gyorsabb, mintha mi kótorásznánk a másik gépében – a legújabb állományok áthozására. Végül ajánlatos úgy alakítani a dolgokat, hogy a megfigyelt gép képernyőfelbontása kisebb legyen, mint a megfigyelőé, mert így a helyi programrészek is a képernyőnkön maradhatnak, és könnyebb lesz az életünk (6. kép). Az sem legözhethetetlen akadály, ha a megfigyelt képernyő mérete nagyobb: egy részt látunk a távoli képernyőből, és gördítősávval ide-oda mozgathatjuk; ez

a gyakorlatban azonban rendkívül nehézkes.

A tesztek végén mindig előkerül a választás kérdése, sokszor megválaszolatlanul, hiszen két eszköz sosem ugyanaz az igénykört elégíti ki. Az egyik ennek jó, a másik annak. Itt most nehezebb a helyzet, illendő szint vallani, hiszen azonos feladatokra való megoldásokat írtunk le. Az alapfeladatokat mindegyik teljesíti, némelyik főleg ezt célozta, mások elvadtak bizonyos részterületeken. A legbarátságosabbnak és a legsokoldalúbbnak a Symantec produkcióját láttam. Ez hibázott a legkevesebbet a próbákban, s talán ez is lényeges szempont. Ez a program a biztonság területén is széles választékot ad a felhasználónak, s ez fontos, hiszen jelszavak, belépési utasítások futkoshatnak a vezetéken.



5. kép. A program főlapja a kommunikációs lehetőségekkel

## Eljött az ideje...

...hogy beruházás nélkül, bérelt vonalon keresztül merüljön el az internet világában!

Az Ön cégének bizonyos mértékű adatforgalom felett vagy folyamatos, on-line kapcsolat igénye esetén már érdemes bérelt vonalon keresztül csatlakoznia az internetre. Így a nap 24 órájában a GTS-DataNet professzionális technikai hátterének köszönhetően gyors és biztonságos adatátvitel áll rendelkezésére.

**GTS-DataNet bérelt vonali  
Corporate-csomag  
több mint nettó 400 000 Ft  
megtakarítással induláskor.**

Eljött az ideje, hogy Ön is csatlakozzon.

06-80-201-222  
corporate@datanet.hu

**GTS DataNet**

Professzionális Internet megoldások

1134 Budapest, Váci út 37/A.,  
tel.: 452-4444, fax: 452-4499, www.datanet.hu

## HÍREK

A Microsoft bejelentette, hogy a Yahoo-val történt megállapodás révén a Yahoo! GeoCities felhasználó mostantól közvetlenül publikálhatják Microsoft Office 2000 dokumentumaikat saját weblapjukon. A Yahoo! GeoCities oldalain bárki létrehozhatja saját honlapját, aki internet-hozzáféréssel és böngészővel rendelkezik. Minthogy a Yahoo! GeoCities támogatja a FrontPage 2000 Server Extensionst, az Office 2000-dokumentumok (Excel 2000-adattáblák, Word 2000-dokumentumok, FrontPage 2000-weblapok és PowerPoint 2000-prezentációk) éppoly egyszerűen elmenthetővé válnak a GeoCities oldalain, mint a helyi számítógép merevlemezén.

Az együttműködés révén a honlapok tervezése leegyszerűsödik, sem technikai felkészültséget, sem jelentős időfordulást nem igényel. A Yahoo! csatlakozásával közel 120 millió felhasználóval bővült azok száma, akik igénybe vehetik a szolgáltatást. Világszínvonalon a FrontPage 2000 Server Extensionst már több mint 1000 internetszolgáltató támogatja. ([www.szamitasteknika.hu](http://www.szamitasteknika.hu))

**Több új terméket is bemutatott a 3Com.** Ezek között van a cég két első kábelmodeme, a HomeConnect Cable Modem External és a HomeConnect Cable Modem TMI. A külső modem megfelel a DOCSIS szabványnak, így a legtöbb környezetben használható. A formatervezett modem mind PC-vel, mind Macintoshal használható, és igyekeztek úgy kialakítani, hogy minél egyszerűbb legyen a beüzemelése. A belső, PCI sínes modemet elsősorban számítógép- és webdobozgyártóknak kínálják. Mindkettőhöz jár egy készlet, a Consumer Self-Installation Kit, ebben egy oktató-CD magyarázza el a telepítés folyamatát, így módon nem kell a szolgáltató munkatársaira várni a modem telepítéséhez. ([www.szamitasteknika.hu](http://www.szamitasteknika.hu))

**XML alapú adatszinkronizációs protokollt jelentett be több, a mobil-számítástechnikában érdekelt cég.** A SyncML kezdeményezés alapítóit között megtalálható az IBM, a Lotus, a Nokia, a Palm, a Psion és a Starfish; céljuk az, hogy nyílt speciifikációt fejlesszenek ki az univerzális adatszinkronizációra. A szinkronizáció a kézi eszközök és a PC-k, illetve az eszközök és a háttáradatbázisok között ma is lehetséges, csak éppen meglehetősen körülményes, és többféle programot igényel.

A SyncML újonsága éppen abban állna, hogy közös nyelvként eszközfüggetlen módszert kínálna a szinkronizációra. A most bejelentett kezdeményezés nyitva áll minden szolgáltató, alkalmazásfejlesztő és szolgáltató előtt. Az alapító tagok közül hiányzik a Microsoft, ez azonban nem jelenti azt, hogy a készülő speciifikáció nem működne a Microsoft-szoftverekkel. A mostani tervek szerint a készülő szabvány a jelenlegi speciifikációkra (XML, MIME, vCard, iCalendar) épülne, vezetőknélküli és vezetőkes háálózon is működne, és többféle átviteli protokollt támogatna. (IDGNS, Boston)

További híreink: [www.szamitasteknika.hu](http://www.szamitasteknika.hu)

# Adatforgalom feltételekkel - I.

Hálózati elmélelsszek tömegei foglalkoznak manapság azzal a kérdéssel, hogy miként lehet az internetprotokoll (IP) hálózatokon megbízható adatforgalmat lebonyolítani. Olyat, amelyben tényleg lehet pénzt átutalni, lehet vásárolni, lehet tévét nézni, egy szóval olyat, amelyből pénz lehet csinálni. Sokak szerint az útválasztó protokollok kis módosításával megoldható a probléma; nem mindegy azonban, hogy milyen költséggel. Cikkünk az útválasztók problémáját járja körül.

A jelenlegi útválasztó technikák a best effort modellek szerint működnek (a best effortra talán az „egy bizonyos szempontból a legjobb” a megfelelő magyar kifejezés). Ebben a modellben az útválasztó protokolloknak a különféle útvonalak adminisztratív költségeinek minimalizálása az egyetlen céljuk. Innen ered az „egy bizonyos szempontból” szófordulat, hiszen az útválasztó modellek útirányító tábláinak kiszámításában csak az útvonal felületei költsége fontos, az átvitel sebességét és folyamosságát tehát semmi sem garantálja. Egyre inkább nyilvánvaló azonban, hogy az IP alapú hálózatokon olyan szolgáltatások fognak elterjedni, amelyek egyre több erőforrást, nagy sávszélességet és lényegbevágó biztonsági feltételeket követelnek, és azt, hogy kicsi legyen az adavesztéség.

Az ilyen feltételeket kielégítő útválasztási modelleket feltételes útválasztásnak (az angol terminológia szerint constraint based routingnak, vagyis korlát alapú útválasztásnak) nevezik. A feltételes útválasztás lényegében korlátos optimalizáló modell, amelyben a cél a legrovidebb – de különböző (sávszélességre, úgraszámra, terhelésre és egyebekre kirótt) korlátozó feltételeket kielégítő – útvonal megkeresése.

A feltételes útválasztást a szakirodalomban gyakran azonosítják a garantált minőségű szolgáltatásokkal (Quality of Service – QoS). Noha ez a megfeleltetés gyakorlati szempontból elfogadható (hiszen a téma az internet üzleti célú felhasználása miatt került előtérbe), megjegyzendő, hogy azonoságról szó sincs. A QoS megvalósítható – elméletileg – más módokon is. Az átteteles útválasztás csak annyit jelent, hogy ezek a modellek korlátos optimalizációt alkalmaznak. A QoS-t viszont nem csak korlátos optimalizációval lehet megvalósítani (lásd keretes írásunkat a következő oldalon).

### A garantált minőség nem olcsó

Három nagy értevény van a QoS alapú útválasztásnak: először is IP hálózat is létre lehet hozni virtuális hálózatot; másodsor: a garantált minőségű szolgáltatásokkal jobban kielégíthetőek a felhasználók igényei; harmadszor: a feltételes útválasztással el lehet terelni a forgalmat a túlterhelt területekről, s ezzel jobban elosztható a hálózat terhelése. Mindez azonban súlyos költség-

gel járhat: vagy új protokollokat kell kifejleszteni, vagy a meglévőket kell átírni. S akár az új protokollok kifejlesztését vállaljuk, akár a régióket írjuk át, további kommunikációs, feldolgozási és tárolási költségeket vállalunk magunkra a best



1. ábra. Best effort technika

effort elvén működő technikákhoz képest. Meg kell tehát vizsgálni, hogy megéri-e garantált minőségű szolgáltatásokat indítani IP protokollon; ehhez azonban mérhetővé kell tenni a QoS útválasztás okozta költségeket és hasznokat. Jelen cikk az útirányítási lehetőségek bemutatására szorítkozik. A költségek és hasznok számszerűsíthetőségének módjáról később lesz szó.

### A QoS útválasztás jellemzői

Ha meg akarjuk érteni a garantált minőséget adó útválasztás bonyolultságát és hatásait, érdemes megvizsgálunk a hagyományos és a QoS útválasztás közötti különbségeket. A hagyományos protokollt használó útválasztók útinformációt cserélnek egymással, s ezekből az információkból egy útdatbázist (angolul: Routing Information Base – RIB) állítanak össze. A RIB lényegében az összes célállomáshoz tartozó valamennyi útvonal gyűjteménye. Ebből az útdatbázisból nézve megkérdezzük az adatok felületei protokolljait foghatjuk fel, hiszen a RIB tartalmazza a hatékony útvonalak kiválasztásához szükséges valamennyi információt.

Amint a csomagok az adatútvonalra érkeznek, a protokoll a FIB-ből kikeresi a célállomást, és az alapján meghatározza a kimenő útvonalat. Az 1. ábra egyszerű blokkdiagram ábrázolja ezt a folyamatot.

A QoS útirányítás sokat megőriz az 1. ábrán látható modellből, de sok mindenben el is tér tőle. Például ahhoz, hogy összetettebb feltételeknek megfelelő útvonalakat lehessen kiválasztani, a felületei protokolloknak (a RIB-nek) sokkal több információt kell tartalmaznia a hálózat állapotáról (szabad sávszélesség, várakozási idő stb.). Az ilyesfajta információk meglehetősen dinamikusan változnak, emiatt a RIB-et sűrűn frissíteni kell, és ettől bonyolultabb lesz a forgalom felügyelete.

### Most szívni vagy nyomni?

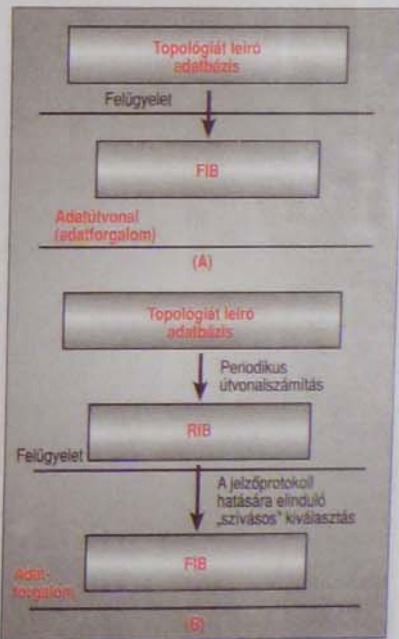
A garanciákat nyújtó útirányítás az útválasztás és a továbbítás közötti átalakító folyamatokban is eltér az 1. ábrán látható modelltől. Az közöttük a fő különbség, hogy a hagyományos modell logikája nyomásos technikát használ, a QoS útválasztás viszont szívósást. A hagyományos modellben a protokoll egyszerűen veszi a RIB-ben található útvonalakat, kiszámítja a legrovidebbeket, és a FIB-ben tárolja őket. A protokoll tehát átnyomja az információkat a RIB-ből a FIB-be. A QoS modellben viszont a protokoll csak a bejövő igényeknek megfelelő útvonalakat választja ki. Az útvonal kiválasztásának folyamata általában akkor indul meg, amikor egy jelző protokoll valamilyen biztosított útvonalat akar kiépíteni a két végállomás között. A jelzés fogadása után kérés indul meg a protokollhoz: találjon a feltételeknek megfelelő útvonalat. Amennyiben ez sikerül, akkor a FIB úgy módosul, hogy a csomagok megérkezéséig már ki legyen számítva a kívánt útvonal. A forrásfelvétel (RSVP, Resource Reservation Protocol), valamint a többprotokoll címkekapcsolás (Multiprotocol Label Switching, MPLS) működési elvük szerint – kis továbbfejlesztéssel – megfelelnek a QoS útválasztás céljainak.

A 2. ábrán látható a szívós modell logikája: ebben egy jelző protokoll kérése indítja el az alkalmas továbbító út kiszámítását. Az ábra (A) részén az látható, hogy a protokoll minden újabb kérésre kiszámítja az útvonalat – és egyúttal a továbbítás módját is; az ábra (B) részén pedig az, hogy a protokoll előre kiszámítja és a RIB-ben tárolja a lehetséges változatokat, s azok egy kérés érkezésekor kerülnek elő-

(Mindkét megoldásnak vannak előnyei és hátrányai a másikhoz képest. Ismertetésére egy későbbi cikkben térünk ki.)

A garantált minőségű útválasztás magának a FIB-nek a szerkezetét is befolyásolja. Ilyenkor ugyanis a továbbítás nemcsak a célállomás címére (vagy a cím prefixére) támaszkodik, hanem többféle szemponton is. Például a forrásfelvétel protokoll (például a már említett RSVP) otttagú FIB bejegyzést használ; ez az őt a forrás címe és kapuja, a célállomás címe és kapuja, s a protokollszám. Az MPLS viszont címekkel használ az adat továbbításához. A protokoll a hálózat alkalmas pontján címeké biggyesztes minden csomagra, s arra utasítja benne a protokollt, hogy az keresse meg a FIB-ben a csomagnak kijelölt útvonalat. A címekes megoldásnak az a jó oldala, hogy a FIB szerkezete nem lesz sokkal összetettebb.

Összefoglalva tehát, a feltételes útválasztás – azon belül is a QoS útválasztás – több oldalról is megváltoztatja a hagyományos útválasztási technikát. Változik az adatprotokoll, mert megőri a továbbító bejegyzések száma. S változnia kell a felületei protokolloknak is; nemcsak amiatt, mert a kérések önma-



2. ábra. QoS technika

gukban is forgalommal járnak, hanem amiatt is, hogy a kérések feldolgozásához és az utak kiszámításához egyre több számítási kapacitásra lesz szükség.

### Útválasztási modellek

Ahogy az eddigiekből kiderült, a QoS útválasztás megoldható a ha-

gyománys utválasztási modell megváltoztatásával. A változtatások költsége nagyban függ az utadatbázison (RIB) és továbbító adatbázison (FIB) végzett műveletek gyakoriságától, és attól, hogy milyen részletesség terjednek a frissítések. A változtatások milyensége és mértéke, valamint a felhasználás célja szerint számos QoS modell hozható létre. Az alábbiakban két végletet ismertettünk.

#### QoS utválasztási a forgalomirányítási modellben

Az egyik véglet a forgalom szervezési modellnek nevezett modell szerinti utválasztás (a forgalom szerve-

zési modell a Számítástechnika tavalyi 42. számában ismertettük). A forgalom szervezési modell hosszú időtáv jellemző; ebben a forgalom lassan, csak nagyobb időtávon változik nevezetesebben. Ez a modell olyan esetekben használatos, amelyekben a továbbítandó adatmennyiség nagy egységekként (esetleg aggregátumokként) kezelhető, vagyis nincs szükség gyakori, dinamikus útvonal-meghatározásra. Ilyen környezetben – ha tehát a forgalom jellege csak lassan változik – a minőségi garanciákkal korlátozott utválasztás fő célja a hálózati teljesítmény maximalizálása – például a várakozási idő csökkentése révén. Ez a feladat a forgalom jellegének

folyamatos vizsgálatával és az útvonalak időnkénti újraszámításával oldható meg. A gyománys utválasztó protokollokat ebben a modellben a forgalom nyomon követésére is felkészítik. A mérések alapján a forgalmat dinamikusan terelik előre kiszámított útvonalakra, és ezzel igyekeznek optimalizálni a hálózat teljesítményét.

A forgalom szervező alkalmazások szempontjából a különböző, előre kiszámított útvonalak ritkán változnak, vagy egyáltalán nem is, ezért ennek a megoldásnak általában kicsi a költsége. Csak hogy ezzel eléggé korlátozódna a forgalom szervezési modell által adható minőségi garanciák. Mivel a forga-

lom figyeléséhez a protokollok aggregátumokat használnak, és a fő feladat az egész háló teljesítményének azonos szinten tartása, ezért az adatfolyamok nem kaphatnak számszázalékos garanciát arra, hogy mindegyik feltételük teljesüljön fog.

#### QoS utválasztási dinamikus kérelmek esetén

A dinamikus kérelmeket végrehajtó modell a lehetséges megoldások skálájának másik végére esik; eme modell szerint új kérelem beérkezésekor a protokoll mindig újraszámítja az adott útvonalakat. Ezek a kérelmek explicit módon tartalmazzák a szolgáltatáshoz elengedhetetlen összes minőségi feltételt (mint sávszélesség, várakozási idő, adatvesztés mértéke stb.). Az ilyesfajta kinyilvánított kérelmek kezelése gyökeresen más, mint az előbbi modellben; aszerint a protokoll implicit módon, az adatfolyamok konkrét igényének ismerete nélkül osztja el az erőforrásokat.

Dinamikus forráselosztásra olyankor lehet szükség, amikor a kérések gyorsan következnek egymás után, és a különféle adatfolyamok különböző összetételű erőforrásokat igényelnek. Ebben a környezetben a QoS utválasztás célja is megváltozik. Továbbra is fontos a hálózat teljesítményének fenntartása, de a feltételek a különböző kérelmek kielégítésére vonatkoznak, s nem az általános teljesítményszint megőrzésére.

Persze ez a megoldás sincs ingyen: a modell alapos garanciákat

vállal, de nagy költségek árán. A ráfordításokat nemcsak a hálózatot leíró információk gyakori frissítése meg az útvonalak sűrű újraszámítása növeli meg, hanem a minden új adatfolyamot kísérő kérelmek kezelése is.

Ez az ímént leírt véglet a QoS modellek legköltségesebb esete: ebben a protokoll igyekszik minden kérelemnek eleget tenni. Egy következő cikkben ezért erre a modellre támaszkodva ismertetem majd a költségek és hasznok számszerűsítését, mivel ez a modell megmutatja, hol húzódik az a felső határ, ameddig maximális igénykielégítéssel el lehet menni. A költségek és a várható hasznok számbavételével képet alkothatunk a modell megvalósíthatóságáról.

#### Költségek

Amint az eddigiekből kiderült, a költségek és ráfordítások tág határok között értelmezhetők: költségnek minősülhet a hálózati forgalmat lelassító valamennyi tevékenység vagy esemény. Ilyenformán költségeknek számít az adatfolyamokhoz csatolt erőforrás-kérelmek, a protokollok számítási és feldolgozási tevékenysége, valamint a nagyobb és összetettebb utválasztó táblák (adatbázisok) miatt szűkülő tárterület (a lemezen vagy a memóriában). Következő cikkünkben ezeket a költségeket csoportosítjuk, majd számszerűsítjük és összevetjük őket a garantált minőséget adó utválasztás hasznáival.

Összeállította: Kelemen Zoltán

#### QoS MEGOLDÁSI LEHETŐSÉGEK

Manapság úgy tűnik, hogy a szolgáltatások minőségét érdemes lesz osztályba sorolni, és a szolgáltatásokat osztály szerinti adni-venni. Az osztályok tartalma sokféleképpen képzelhető el: biztosan lesznek majd egyetlen szolgáltatást adó kategóriák, s lesznek olyanok is, amelyek első-, másod- vagy harmadosztályú gyorsaságot vagy minőséget fognak kínálni. Vannak akik szerint az üvegcsiszolás technológia és a hullámhossz-megosztású multiplexelés annyira kitágítja majd a sávszélességet, hogy könnyű lesz szavatolni a szolgáltatások minőségét. Mások szerint a hálózati adatforgalom olyan, mint egy vízelvezető vízcső: teljesen mindegy, hogy mekkora a sávszélesség, mindig olyan alkalmazásokat fognak fejleszteni hozzájuk, amelyek az utolsó bitet is kihasználják. A ma elképzelhető mecha-

nizmusok közül négy tűnik ígéretesnek: az integrált szolgáltatás vagy az ehhez szorosan kapcsolódó Resource Reservation Protocol (RSVP), a differenciált szolgáltatások (DS) – a multiprotokollós címkékapcsolás (Multiprotocol Label Switching – MPLS) ezeknek a megtestesülése –, azután a forgalomirányítás: s végül a korlát alapú irányítás.

Az integrált szolgáltatások modelljének lényege leginkább az erőforrások lefoglalásával jellemezhető. Az interneten használt valós idejű alkalmazásoknak ki kell jelölniük az útvonalat, és még az adatátvitel előtt le kell foglalniuk a szükséges erőforrásokat. Az RSVP eszerint működő jelzőprotokoll.

A differenciált szolgáltatások modelljében a csomagokat osztályok szerint jelölik meg, és a más osztályba eső csoma-

gok más bánásmódban részesülnek. Az MPLS továbbított protokoll ennek az egyik megvalósulása. A csomagokhoz címkek kapcsolódnak az MPLS domén bejáratánál, és e címkek szerint halad a hozzárendelés utáni további osztályozás és továbbítás.

A forgalom szervezési modellje a hálózat terhelésének elosztását tartja a legfontosabbnak. A feltételes (korlát alapú) irányítás modellje pedig a kapacitásfoglalást és -hiányt próbálja elkerülni: azokat az útvonalakat igyekszik megtalálni, amelyek ugyanolyan megszorító feltételek között – például azonos sávszélességgel – működnek. A lenti kategóriák között nem merevek a határok; elképzelhető, hogy a garantált szolgáltatásokban ezeknek az eljárásoknak valamiféle ötvözetet fogják használni.

## Sikerre Programozzuk!



### Középvállalatok Integrált Vállalatirányítási Rendszere

- Előre beparaméterezett funkciók
- Gyors megvalósítás
- Költségtakarékos bevezetés
- Felhasználói képzés
- Ügyféltámogatás

ORACLE  
Applications  
**e-Start**

Főkönyv

Kötelezettségek  
Kinnlevőségek  
Kézpénz  
gardálkodás

Bevezetések  
Készletgardálkodás  
Rendelés-  
nylvántartás

Tárgyi Eszközök

## FreeSoft

1011 Budapest, Gyorskocsi u. 5-7.  
Tel.: 214-6212/218, 207 mellék, fax: 214-6219  
Internet: www.freesoft.hu  
E-mail: info@freesoft.hu

ORACLE  
Applications

Sun  
Microsystems

09028



## Elégedetlen a levelezőrendszerével?

Mi is azok voltunk. Ezért fejlesztettük ki a

# MailBox-ot.

### 10MB tárterület

Hogy leveleit ne kelljen  
állandóan törölnie...

### Automatikus levéltovábbítás

Hogy leveleit mindig a  
leggyorsabban megkaphassa...

### POP elérés

Hogy leveleit tetszőleges  
levelezőprogrammal letölthesse...

### WEB elérés

Hogy leveleit a világ minden  
pontjáról olvashassa...

### Címjegyzék feltöltés

Hogy címlistáját más  
levelezőrendszerekből  
kényelmesen átmásolhassa...

### Testreszabott tárolás

Hogy leveleit ne Önnek  
kelljen szortírozni...

### És még sok egyéb

Hogy Önnek ne kelljen ezt a hirdetést órákig olvasnia... :)

# mailbox.hu

Hogy végre Ön is megtalálja az Igazit!



10019



**NOKIA**  
CONNECTING PEOPLE

2F 2000 Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.

1016 Budapest,  
Hegyfalva út 5.  
Telefon: 488 7700  
Fax: 488 7709  
web: <http://www.2f.hu/>  
e-mail: [info@2f.hu](mailto:info@2f.hu)

## Biztonság?

Mi ezt kínáljuk Önnek.

Ha az Ön vállalatának van hálózata, vagy Internet-hozzáférése, mi elkészítjük a komplex biztonsági rendszerét a legmodernebb technológiák felhasználásával.

- tervezés, tanácsadás, támogatás, oktatás

## Mi értünk hozzá!

A TERVEZÉSTŐL A MEGVALÓSÍTÁSIG

### akciós ajánlatunk:

A 2F 2000 Kft. által ajánlott integrált tűzfal/router megoldás a Nokiatól:



Amennyiben most Nokia terméket vásárol nálunk, a vételárból 10% kedvezményt adunk.

02027

## Magyar nyelvű WINDOWS 98



# most 35% kedvezmény!

Akciónk 2000. március 31-ig tart!

Ajánlatunk minden olyan Open A konstrukcióban feladott rendelésre érvényes, amelyben minimum 5, maximum 50 magyar nyelvű Windows 98 licence szerepel.

**A további részletek felől érdeklődjön viszonteladóinknál!**



# Microsoft®



Számalk Rt. Disztribúció Tel.: 203-0306 Fax: 203-0367  
1115 Budapest, Etele út 68. <http://distrib.szamalk.hu>

10011



Az Acer Inc. bemutatja: Az Acer Laptop az Acer Inc. támogatott webhelyén található. Az Acer Inc. a Microsoft Corporation partnere. © 2000 Acer Inc. Minden jog fenntartva.



## Bizalom

Ön is olyan **szakember**, akinek **cége** számít?

Akinek magával kell vinnie **munkáját**? Itt a megoldás!

Az Acer TravelMate 722-vel **úgyanazt a PC-t** használhatja az irodában és utközben egyaránt. Javaslatait dolgozhat ki,

ellenőrizheti a pénzek mozgását, elolvashatja leveleit. Minden **adat**

kéznél van és elérhető a hálózatról. **Bárhol** is tartózkodik Ön, Lazítson!

### Acer TravelMate 722TX

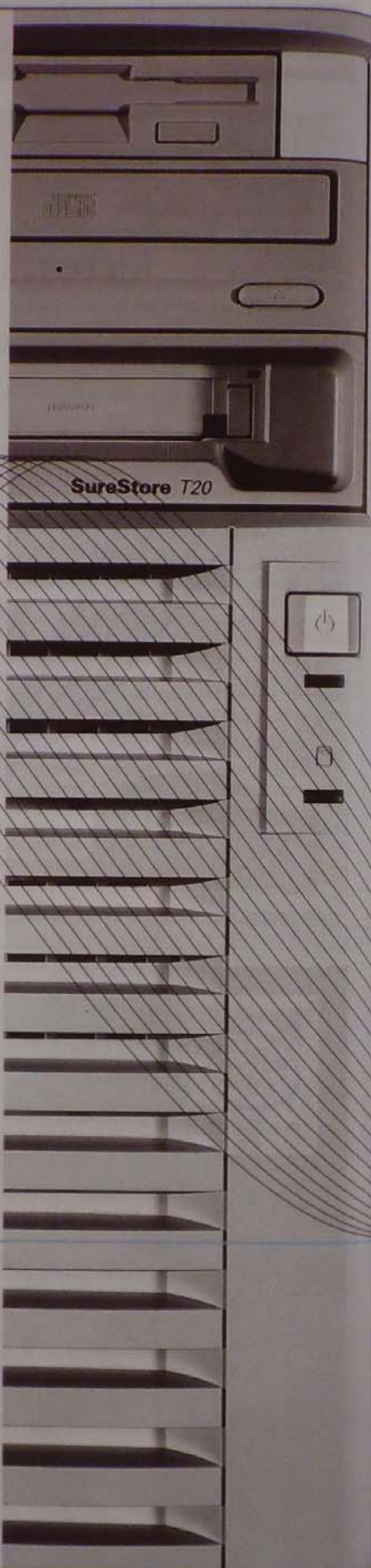
- Intel® Pentium® II processzor 366 MHz • 64 MB SDRAM (256 MB-ig bővíthető) • 14,1" TFT XGA képernyő • 10 GB E-IDE merevlemez
- 1,44" MB belső floppy meghajtó • CD-ROM • Minden egy helyen van a rugalmas munkavégzéshez • Hálózati összeköttetés az irodában elhelyezett opcionális DockMate V dokkoló egységgel • Hálózati összeköttetés az irodában elhelyezett opcionális DockMate V dokkoló egységgel, utközben 56k-s belső faxmodemmel • Az Acer TravelMate MicroSoft® Windows® 98 operációs rendszerrel együtt kapható.

\*HFP engedélyvel

**Akciós árainkról** tájékozódjon ingyenes zöldszámunkon **06 (80) 200 993** vagy a **[www.acer.hu/akcio](http://www.acer.hu/akcio)** honlapunkon.

# Acer

we hear you



#### HP NetServer E55

Intel® Pentium® III Processzor,  
500MHz / 9GB U/W SCSI HDD  
/ 64MB SDRAM (max. 1GB) /  
32x IDE CD-ROM / integrált  
kétsatornás U/W SCSI vezérlő  
/ integrált 10/100TX LAN

527 500 Ft+ÁFA

#### HP NetServer E60

Intel® Pentium® III Processzor,  
500MHz / 9GB U/W SCSI HDD  
/ 64MB SDRAM (max. 1GB) /  
32x IDE CD-ROM / integrált  
kétsatornás U/W SCSI vezérlő  
/ integrált 10/100TX LAN / HP  
NetServer Navigator, TopTools

656 250 Ft+ÁFA



TOVÁBBI INFORMÁCIÓKÉRT LÁTOGASSON EL WEBLAPUNKRA:



Albacomp  
Digital  
Duna Elektronika  
Integrátor

8000 Székesfehérvár, Mártírok útja 9.  
6723 Szeged, Csóngrádi sgt. 83.  
1139 Budapest, Frangepán u. 56.  
1191 Budapest, Eötvös u. 3.

22/315-414  
62/488-380  
237-7299  
281-3931

sales@albacomp.hu  
digital@digital.co.hu  
sales@dunaelektronika.hu  
szabo.levante@integrator.hu

Az ajánlat 2000. március 31-ig és 260 Ft/USD árfolyamig érvényes.



# Egy jól működő vállalkozás alapja



A HP NetServer E55 kifejezetten a kis- és közepméretű munkacsoportok számára készült, és tervezésekor az egyik legfontosabb szempont volt, hogy a dolgozók munkájukra összpontosíthassanak, és ne a számítógépes rendszerrel kelljen foglalkozniuk. Ez a megbízható szerver minimális erőfeszítés árán maximális hatékonysággal tartja működésben a hálózatot.

A HP NetServer E60 a kezdeti lépés a növekedni vágyó kis és közepes munkacsoportok számára. Igény szerint második processzorral bővíthető, könnyen kezelhető, nagymértékű megbízhatóságot és komoly teljesítményt nyújt, elérhető áron.

[HTTP://WWW.HP.HU](http://www.hp.hu)/E VAGY HÍVJA A HP VEVŐSZOLGÁLATOT: 382-1111

Kventa  
Műszertechnika Computer Rt.  
RacioNet Kft.  
Selectrade

1067 Budapest, Podmaniczky u. 37.  
1107 Budapest, Szállás u. 21.  
2040 Budaörs, Budapesti út 70.  
1106 Budapest, Fehér út 10.

269-5262  
432-9515/19  
23/417-313  
264-3333

kventa@kventa.hu  
fbandi@mtcomp.hu  
sales@racionet.hu  
company@selectrade.hu

# Liberalizacio.hu

Mint azt már megírtuk, március 1-jével megváltoznak a magyarországi internetes doménnevek bejegyzésének szabályai. A változásokkal összefüggő szellemi tulajdon-védelmi kérdésekről *Ficsor Mihály*, a Magyar Szabadalmi Hivatal fősztályvezetője beszélt lapunknak.

– Szeretném azt hangsúlyozni – kezdte a fősztályvezető –, hogy az iparjogvédelmi szabályok a megváltozott szabályozás körülményei között is érvényesek. A doménnevek az üzleti azonosítók új fajtájaként jelentek meg, és úgy látszik, hogy a doménnevhaznát bizonyos esetekben sértheti a védjegy tulajdonosának jogait, mert az áruk és szolgáltatások megjelölésére szerzett védjegyet a bejegyeztetők üzleti levelezésükben és a reklámjaikban is használják. Abban általános az egyetértés, hogy az interneten is történhet olyasmi, ami összefügg a védjegyhasználatl, s ha a védjegyhasználat jogosulatlan, akkor a védjegy tulajdonos felléphet ez ellen. Ezt az alapvető doménnevek bejegyzésének új szabályai sem törlik át.

Az új szabályozást az Internet Szolgáltatók Tanácsa készítette el; ez a társadalmi szervezet végzi a .hu országkód alatti regisztrációt, így a

tőlük származó szabályozás természetesen nem élvez elsőbbséget a védjegy törvény előírásaival szemben. Tehát: a liberalizáció senkit se jogosít fel arra, hogy ezentúl doménnevként bejegyeztesse más nevéjét, kivált nem kereskedelmi célra. Ha valaki ezt megkísérli, akkor egyrészt polgári jogkövetkezményekkel számolhat – a bíróság eltilthatja a doménnev további használatától, sőt kártérítésre is kötelezheti őt –, másrészt ez szintén március 1-jétől az iparjogvédelmi oltalom szándékos megsértéseként büncselekménynek számít. Kimondhatjuk tehát, hogy a liberalizáció

nem a védjegyekre és cégeknek vonatkozik; ezt a szabályzat is tükrözi, mert külön eljárásban kezeli a szervezet cégbejegyzés szerinti nevét, illetve a Szabadalmi Hivatal által lajstromozott védjegyet.

Ebből a szempontból nem mondhatók szerencsésnek azok a megnyilatkozások, amelyek szerint a cég tulajdonosoknak félténiük kellene a nevüket, mert azt valaki elvehetné tőlük. Helytelen azt sugallni, hogy a doménnevekből pénzt remélők majd megveszik a cég nevét, és rengeteg pénzbe fog kerülni a név visszavásárlása. Ez egyszerűen nincs így: jogilag ugyanis megfogható az ilyen rosszsziszemű doménnev-lefoglalás. Ha valaki ebből akar pénzt csinálni, az a védjegy jog, a verseny jog, vagy ha kell, a büntető jog sza-

bályaival megakadályozható ebben. Más kérdés, hogy a jogérvényesítés milyen nehézségekbe ütközik; kérdéses például a joghatóság ügye (a jog területéhez kötődik, az internet pedig világszintű hálózat), de Magyarországon inkább a költségektől és az időtől félnek a sérteítők, s inkább megegyeznek a jogosulatlan foglalóval. Pedig a szabályozás elég sok garanciát ad az ilyen esetek megelőzésére. A szabályozás végző változatába – többek között a Szabadalmi Hivatal kérésére – a vitarendezési eljárás kötelezettsége is bekerült, és az is, hogy az abban született döntést a regisztrálónak, s rajta keresztül az igénylőnek el kell fogadnia. Ha tehát valakinek a tudomására jut, hogy a nevét, védjegyet mások doménnevként jogosulatlanul lefoglalták, akkor a regisztrálónál kezdeményezheti a lefoglalás érvénytelenítését. Ennek a megoldásnak az a haszna, hogy rövid idő alatt a végére lehet jutni. De a bíróság ideiglenes intézkedésként még egy védjegybitorlási perben is nyomomban az eljárás elején elrendelheti az alperes eltiltását a további

## A RENDSZER, AMELY MEGHALADJA KORÁT...



Cégfilozófiánk szerint teljes, működő rendszerek szállításával, komplex megoldások nyújtásával és az ezt támogató emelt szintű szervizszolgáltatási háttérrel lehet hosszútávon megbízható partnerré válni.

- Teljes hardver és szoftver állomány részletes, rendszerszintű felmérése
- HW-SW rendszerek összehangolása, rendszerterv készítése
- Rendszerek leszállítása, telepítése és konfigurálása
- MCSE, MCP, CNE végzettségű szakemberek
- Tanácsadás (Partnereinknek térítésmentesen)
- CAT 5-ös és CAT 6-os hálózatok tervezése és kivitelezése ISO 9001 szerint

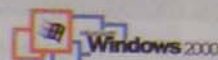
Legkorszerűbb Activa számítógépeinket a Windows 2000 premierjével egyidejűleg már Windows 2000-rel szállítjuk, de felkészültünk arra is, hogy megvizsgáljuk a vállalatok jelenlegi gépparkját, tanácsot adjunk az átállással kapcsolatban, s ahol a helyzet erre érett, leszállítjuk és installáljuk a szükséges mennyiségben az új operációs rendszert. Szolgáltatási körünkbe beletartozik a tanácsadás és a konzultáció is, hiszen az új rendszerrel kapcsolatos ráfordítások csak annak térülnek meg, akik a Windows 2000 többlettudását ki is tudják használni.

Szakembereink az ország egész területén rendelkezésre állnak. Keresse fel honlapunkat, és legyen partnerünk a minőségi számítástechnikában.

[www.albacomp.hu](http://www.albacomp.hu)



Albacomp Számítástechnikai Rt.  
8000. Székesfehérvár Mártírok útja 9.  
Tel.: \*(22) 315-414, fax: (22) 327-532  
[www.albacomp.hu](http://www.albacomp.hu), e-mail: [info@albacomp.hu](mailto:info@albacomp.hu)



1139 Budapest Frangepán u. 8-10.  
Tel.: (1) 350-8122  
Fax: (1) 350-8325

### SZOLGÁLTAT A HIVATAL

A Szabadalmi Hivatal honlapján március 1-jétől megtalálható lesz a nemzeti úton lajstromozott védjegyek adatbázisa. A nemzetközi bejelentésen alapuló, de Magyarországra nézve is érvényes védjegyek pedig a hivatalban hozzáférhető CD-n találhatóak meg, s az érdeklődők egy zöld számot is felhívhatnak.

jogsértéstől, és a per ügy folyik tovább, hogy a jogsértő nem marad birtokon belül, nem vonhatja tovább a védjegy tulajdonos piacát. Persze ha a védjegy tulajdonos indokolatlanul kért ilyen intézkedést, akkor később köteles megtéríteni az ebből fakadt kárt. Ezzel a kérdéssel az amerikai és az európai bíróságok is foglalkoztak, s némely országban törvényt is hoztak a doménnevbitorlás ellen, így már van megfelelő háttéranyag a döntésekhez.

### Erős szabályozás létezik

Azoknak, akik szeretnék levédetni a nevüket, nem érdemes az összes számba vehető cégnév változatot március 1-jéig lefoglalniuk, mivel valakinek biztosan eszébe jut még egy lehetőség, és mert az egész eljárás nagyon költséges. Elvileg gondot okozhat a bejegyzettől eltérő névváltozat, illetve a nem kereskedelmi célú felhasználás; erre nézve hangsúlyoznunk kell, hogy léteznek határesetek: a védjegy oltalom ugyanis nemcsak a karakter szerint megegyező nevekre ad védelmet, hanem az összetéveszhetőségig hasonló megnevezésekre is. Ennek a szabálynak a joggyakorlata már Magyarországon is vagy százéves, kialakult tehát a bíróság által tekintetbe veendő elvek, vagyis az összetéveszhetőségi szabályok tisztáknak mondhatók. Biztosan kijelenthető például, hogy az egyetlen karakternyi eltéréssel előállított név szinte sohasem tekinthető az eredetivel különböző, önálló névnek. A vesztély ilyenformán jóval kisebb, mint azt a megjelent hírekből gondolni lehetne.

Révész Gábor

# HÍREK

Közösen kínál pénzügyi és kereskedelmi szolgáltatásokat a Deutsche Bank és az SAP azoknak a vállalatoknak, amelyek a közel-múltban létrehozott mySAP.com oldalakon költnek üzleteket. A mostani szövetségnek köszönhetően ezek a cégek az értékesítési lánc teljes hosszában kihasználhatják az internetes lehetőségeket. Olyan nyílt platform jön így létre az elektronikus kereskedelem számára, amelyen a résztvevők hasznát húzhatnak az eladók és a vevők nagy számából, valamint a kisebb tranzakciós költségekből. A kölcsönösen nem kizárólagos megállapodás értelmében a Deutsche Bank számos különféle szolgáltatást kínál majd az ügyfeleknek (elsősorban létetemenyesítő és pénzügyi szolgáltatásokat), és ezek körét folyamatosan bővíti. ([www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu))

**Négy év múlva lelassul, esetleg megáll az elektronikus kereskedelem növekedése, véli a Forrester Research friss tanulmánya.** Ebben a tanulmány írója – Joe Butt – arra a következtetésre jutott, hogy az általános elektronikus kereskedelmi piac órási átalakuláson – konszolidáción – fog keresztülmenni. Egy másik megállapítás szerint a webhelyek túlélését biztosító egyik legfontosabb követelmény – a megskatolás nélküli működés – a legtöbb kereskedő számára egyedül megfizethetetlen lesz, s ez a fúziók újabb hullámát indítja el, elsőként alighanem a kiskereskedelmi webhelyek között. Ugyancsak az egyesülések irányába hat, hogy mind drágább lesz megnyerni a vásárlókat, és egyre többre kerül rávenni a felhasználókat ezen oldalak látogatására. Az új vásárlók megnyerésén kívül a másik nagy feladat a vevők megtartása. Ami pedig az elektronikus kereskedelem 2004-re jövődeli megállását illeti, azt úgy érte, hogy egyre kevesebb új cég kapcsolódik be az e-busineszbe, mint ahogy kiegyenlíődik az új vásárlók száma is. Ugyanakkor a meglévő vásárlók várhatóan egyre többet és többet költenek majd az interneten. Ezzel együtt továbbra is nő a vállalatok közötti elektronikus kereskedelem. (IDGNS, Framingham)

**Évről évre megduplázódik a vállalatok közötti (business-to-business) elektronikus kereskedelmi forgalom a távol-keleti térségben, és 2004-ben valahol az ezermilliárd dollár környékén lesz – állapítja meg a GartnerGroup egyik legfrissebb jelentése.** A térség az arra az évről előrejelzett 7300 milliárd dolláros globális vállalatközi elektronikus kereskedelem 13,6 százalékát fogja adni (a térséghez nem számítják hozzá Japánt). Az átlagosan 155 százalékos évi növekedés (ami az 1999-es 9,2 milliárd dolláros szintről indul) alapvetően megváltoztatja azt a módot, ahogy a régió vállalatai kereskednek. A szegmensen növekedéséhez nagymértékben hozzájárulnak majd a „piackialakítók”, vagyis az olyan szervezetek, amelyek iparág, földrajzi elhelyezkedés vagy más alapján összekötik az elektronikus értékesítő és vásárló cégeket. (IDGNS, Szingapúr)

További híreink: [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

# Interjú az IBM szoftveres főnökével

## Teljes gőzzel az e-üzlet hullámain

A 32 éve az IBM-nél dolgozó John M. Thompson központi szerepet játszik cége szoftverstratégiájának megújításában. Ez a szoftveres vetélytársainál kevésbé előtérben álló vezető szép csendben az IBM három legnagyobb növekedést produkáló részlege közé fejlesztette föl a négy évvel ezelőtt még veszteséges szoftveres üzletágat. Vele készített interjút az InfoWorld vezető hírszerkesztője, Martin LaMonica és kollégája, Ed Scannell arról, hogy milyen nagyobb problémákkal kell szembenéznie az IBM szoftveres üzletágának és az üzletág ügyfeleinek.

– Milyen meggondolás húzódik meg az IBM-en belüli legutóbbi újraszervezés mögött?

– Több tízezer elektronikus üzleti szerződésből azt a tapasztalatot szűrtük ki, hogy ahogyan az emberek elkezdik összekapcsolni az alkalmazásaikat, az egyszerűbb alkalmazásokról áttérnek a jóval összetettebb, üzleti szempontból kritikus fontosságú alkalmazásokra, és ez ügyben nekünk több mindent kell tennünk.

Az átalakulás közepete az emberek arra jutottak, hogy nem csak elektronikus kereskedelmi rendszerekre van szükségük: azokat össze is kell kapcsolniuk azokkal a rendszerekkel, amelyek támogatják az emberek munkáját meg az alkalmazásokat. Ezenfelül adatokat kell bányásznunk, információkhoz kell eljutniuk, mert azok ott vannak valahol egy webhelyen. Az ügyfeleknek tehát a funkcióknak erre a négy fő kategóriájára van szükségük.

Az első kategóriába ilyenformán az új tranzakció-kezelő rendszerek vagy a webes önkiszolgáló rendszerek tartoznak, valamint ezek összeépítése a már meglévő megoldásokkal. Másodszor, a felhasználóknak ki kell aknázniuk az adatokat, ezért kialakítottuk a szükséges információk felkutatását segítő termékek kategóriáját. Harmadszor, ügyfeleinknek – cégük hatékonyabb működését végezt – szét kell osztaniuk az így szerzett adatokat a munkatársaik között; az ennek megfelelő szoftverekategóriába tartozik egyebek között a tudáskezelés. Negyedszer, ügyfeleinknek kezelniük kell valamivel ezt az új technikai infrastruktúrát.

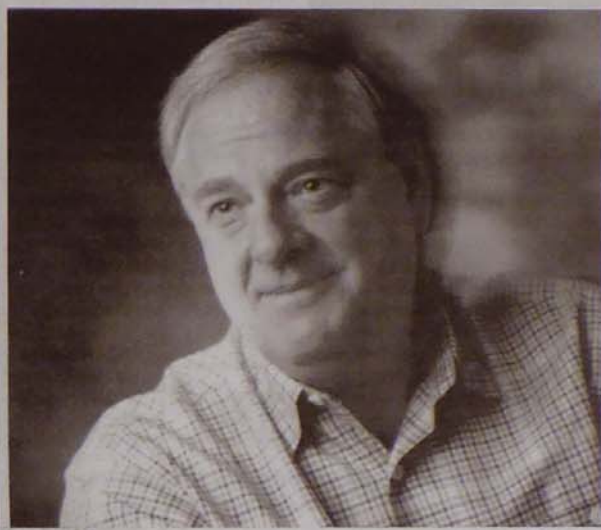
– Ez arra is szolgál, hogy az ügyfelek sokkal világosabban lássák, mire törekszenek Önök?

– Igen, arra is. Ezzel egy olyan, végponttól végpontig terjedő keretrendszert mutathatunk nekik, amelylyel nem futnak zsakutcába, és nem kell újraírniuk a szoftverüket. Azt gondoltuk: ha ezeket a termékeket összegyűjtjük ezek alá az átfogóbb címszavak alá, és ezt a négy kategóriát egymáshoz illesztjük, akkor olyan architektúrát és platformot hozunk létre, amelyre alapozva ügyfeleink cégei tovább növekedhetnek.

– Önök tehát úgy gondolják, hogy most már van egy olyan alkalmazásarchitektúrájuk, amellyel ügyfeleik dolgozni tudnak?

– Az emberek szeretik tudni, hogy van egy architektúra, s hogy at-

mazottak (B-E, vagyis business-to-employee) rendszernek nevezhető rendszerbe is – én legalábbis így nevezem. Mindentűt óriási erőfeszítések összpontosulnak erre az integrációs problémára.



John M. Thompson

tól kiváló minőségű szolgáltatásokat kaphatnak. Azt is tudni akarjuk, hogy a termékek összekapcsolható-e egymással, és egységet alkothatnak-e. Jóllehet nem architektúrát árul az ember, hanem megoldást egy problémára.

– Fel tudná-e vázolni nekünk röviden, hol tart ma szék legnagyobb ügyfelük az e-üzletre való átállás folyamatában?

– A tavalyi év második felében volt egy kis elcsendesedés, mert mindenki főleg a Y2K-problémával volt elfoglalva. De a felmérések immár egybehangzóan azt állítják, hogy túl vagyunk ezen: a vállalatok teljes gőzzel fejlesztik elektronikus üzletüket. Úgy gondolom, hogy megint sok beruházás irányul majd a meglévő rendszerek elektronikus üzlettel való átépítésére, az internet adta lehetőségek kiaknázására; közelebből, a vállalkozások közötti elektronikus üzletelés kiépítésére.

– Hogyan definiálná az e-üzletnek ezt a második hullámát?

– Szerintem ez a második hullám az internetes tudás második nemzedékén alapul. Nemcsak az önmagában vett technológiáról van tehát szó, hanem arról is, aki azt közvetíti. Az ügyfelek azonban látóhatáron a rendszereket szeretnék egységesíteni, a korábbinál jóval magasabb szinten.

– Szorosabb integrációt szeretnének a platformok és az alkalmazások szintjén is?

– Legfőképpen az alkalmazások szintjén. Olyan alkalmazásokat akarnak összekapcsolni, mint a vállalati irányítási (ERP) és az ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) rendszer. És bekapcsolódnak az üzlet-alkal-

mazottakba, mintegy összeolvasztva ezeket a képességeket. Hogy mennyire fog ez a két irány konvergálni? Azt még nem tudom biztosan.

– Vannak, akik azt gondolják, hogy a Linux stratégiailag fontosabb lesz az IBM-nek (az AIX-nél vagy a Monterey-nél), hiszen több szoftverfejlesztő céget vonz, azután általában véve elég olcsó fejlesztőplatform, és megerősítheti állásaikban az arra rázoruló IBM kiszolgálókat.

– Sőt további okokból is fontosabb lesz. Úgy látjuk, a piac egyre inkább a Linux felé fordul, mivel az nyílt forráskódú és sok tekintetben vonzó rendszer. Terveink szerint egyre több technológiát veszünk át az IBM kutatófejlesztőtől, nyitjuk ki a forráskódjukat, és bevisszük őket a linuxos közösségbe, karöltve persze ezzel a közösséggel, és az igényeit tekintetbe véve.

– Az IBM-nek manapság van mit aprítani a tejbe. Saját fejlesztésű szoftverrel vagy szoftvervásárlással akarják kiütni a hiányokat a web-technológiákban?

– Mindkettővel. Nem vagyok a felvásárlások ellen – hat ilyen akción volt a tavalyi, s hat tavalyelőtti. Lesznek továbbiak is, de talán kisebbek: olyasmit fogunk megvenni, amivel a lehető legrövidebb időn belül juttathatunk piacra valamilyen technológiát ezen vagy azon a területen.

– Mit szemeltek ki maguknak mostanában?

– Nem szeretnék még közelebbit mondani, csak annyit, hogy most – egyebek mellett – az elektronikus kereskedelmi technológia és a kereskedőrendszerek területén nézünk körül, és még az idén teszünk itt néhány fontos lépést. Teljes elektronikus kereskedelmi technológiánkat kiterjesztjük.

Egyre fontosabb nekünk a vállalati alkalmazások integrációja (az enterprise application integration, EAI) is. Úgy véljük, hogy már most is piacvezető vagyunk ebben a szegmensben, de rengeteget tehetünk még azért, hogy segítség a felhasználókat alkalmazásaink egészségesebben. Nekik ez azért igen lényeges, mert teljesen megújíthatják vele az üzletvitelüket. A mi szemünkben nagyon fontos terület továbbá a vállalati portálok területe, és az, hogy az emberek információit cserélhessenek a webhelyeken. Virtuális közösségeket szeretnénk létrehozni, olyan helyeket, ahol az emberek megismerhetik az őket érdeklő információkat. Ez a Lotus területe, náluk fejlesztjük a Ravent.

– Mennyire fontosak ügyfeleinknek az alkalmazásszolgáltató (application service provider, ASP) cégek, és Önök milyen szerepet szólnak az alkalmazásszolgáltatóknak a maguk átfogó stratégiájában?

– Szerintem az ASP-k a szó szigorú értelmében csupán elméleti képzettségek, a valóságban nem léteznek. És ma üzletet sem látok ebben. Az a véleményem, hogy egy átfogóbb üzletágba épülnek majd be, s az a mi szolgáltatásainkat is fel fogja ölelni. Az igazi ASP modell végül is az ISP-k, ASP-k és a szolgáltató cégek egyfajta kombinációjává fog fejlődni. És ki-képpen ez a módon különböztethető majd meg magát másoktól és kereshet pénzt.

Martin LaMonica, Ed Scannell (InfoWorld)

**NÉVJEGYKÁRTYA**

Név: John Thompson  
Munkahely: IBM  
Kor: 57  
Beosztás: Rangidős alelnök, az IBM szoftvercsoportjának ügyvezetője  
1998-as évi fizetése: 1612500 dollár (juttatásokkal együtt)  
Legfőbb elerendő cél: Együtt dolgozni az üzletvitelüket az internethez igazított vállalati ügyfelekkel  
Személyes megjegyzés: Szeret hallozni

azokkal a funkciókkal is, amelyekről az alkalmazásarchitektúrától szólva már beszéltem. Úgy gondoljuk, hogy a Linux lehet az a Unix-platform, amelyre a felhasználók alkalmazásokat fognak fejleszteni.

– Stratégiailag mennyire hangsúlyos a Linux az AIX-hez képest?

– A Monterey projekt révén az AIX-et RISC és IA-64 architektúrán is működőképesé tesszük. Egy csomó új alkalmazást fejlesztenek most a webre, most tanulmányozzuk ezeket, és erősíteni fogjuk ezt az irányt. Várható, hogy a Linux-szolgáltatásokat átültetjük a saját



## SCO Unix operációs rendszerek, üzleti informatikai környezetekhez!

Az SCO operációs rendszerek a legelterjedtebb kereskedelmi Unix rendszerek. Intel- alapú hardveren futnak, ezért alacsony költséggel üzemeltethetők. Kétüteműen skálázhatók multiprocesszoros rendszerekben.

### Megbízhatóság + teljesítmény

UnixWare 7.1  
OpenServer 5



### NonStop Clusters

A különösen nagy megbízhatóságú fűrtözött rendszerekhez.

GET  
ON IT.

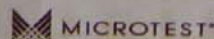
UnixWare  
THE OS FOR NETWORK COMPUTERS



**Areco Systems Kft.**

1119 Budapest, Fehérvári út 83.  
Telefon: 464-7500 Fax: 464-7555  
E-mail: info@areco.hu Honlap: www.areco.hu

10006



Szeretne egy cat. 5, 5E, 6, 7 hálózatot  
letesztelni?  
Lepje meg magát egy  
régén áhitott  
OmniScannerrel.

### OmniScanner 2

gyors, pontos, sokoldalú

- Single- és Multi Mode Fiber egy adapterrel
- Mentés 10000 Autotest-ig
- Link Adapterek cat 6-os AMP, IBM, Lucent, Panduit, CDT stb. kábelrendszerek számára.

Mért  
értékek:

Next, ELFEXT,  
Return Loss,  
Wiremap, hossz,  
csillapítás, PSNEXT,  
ACR, PSACR, PSFLEX,  
ellenállás.

Magyar Microtest Distributor

NABUCO Kft. 1033 Budapest, Sorompó u. 1. Tel.: 436-0730 Fax: 436-0749

08017

S D 3 S F B 4 S D 4 G B S 4 D



## KIISMERTÜK A MÁTRIXOT

az OKI mátrixnyomtatói a legszélsőségesebb körülmények között is rendeltetésszerűen működnek a méret és a sebesség flexibilitása miatt a bányától a luxusirodákig egyaránt megtalálhatók – akár a virtuális valóságban is ...

WWW.OKIHU.HU

# OKI

People to People Technology



OKI SYSTEMS (MAGYARORSZÁG) KFT. ♦ 1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. ♦ Telefon 327 4070 ♦ Fax 327 4076  
e-mail: oki@okihu.hu ♦ Internet honlap: www.okihu.hu

10008

## HÍREK

**A Compaq lett a BMW Williams F1 csapat főszponzora és számítástechnikai partnere.** A világ legnagyobb PC-gyártójának részvétele tehát nem csupán azt jelenti, hogy a Compaq nevét és logóját feltűntetik a versenyautókon és a versenyzők ruháján, hanem azt is, hogy a Compaq biztosítja a technológiai platformot a csapat későbbi autótervezéseire, a versenyautók teljesítményének növeléséhez, a versenyek elemzéséhez és a telemetriához, továbbá rendelkezésre bocsátja a valós idejű döntéshozatalt elősegítő internetes technológiát. Mindez a Compaq és a Williams-csapat régi együttműködésén alapul, hiszen a Williams a Compaq számítógépes platformjait használja a Forma 1-gyel kapcsolatos kutatási-fejlesztési tevékenységéhez, illetve a tervezési és mérnöki munkához. ([www.szamitastechtechnika.hu](http://www.szamitastechtechnika.hu))

**A General Motors 2001-ben már internetes kapcsolattal rendelkező gépkocsikat gyárt.** A detroiti gyár OnStar nevű satelitteles nyomkövető rendszerét kívánja továbbfejleszteni, így az autó utasai menet közben internetezhetnek, e-mailelhetnek. Ertesítések szerint a GM előrehaladott tárgyalásokat folytat a Bell Atlántickei, az Egyesült Államok második legnagyobb helyi telefonszolgáltatójával. A Bell Atlantic azért tűnik a megfelelő partnernek, mert egyelőre csak ez a szolgáltató rendelkezik az egész országot fedő mobilhálózattal. A GM még idén egymillió autóbba szerel be mobiltelefont; ugyanakkor az America Online vállalta, hogy segít a tartalomszolgáltatásban. A General Motors autókentek nyergenyelvén havi díjat számol föl az internet használataért, középtávon célja pedig az, hogy az évente legyártott közel kilencmillió autóbba alapszereltségként szerepeljen az internet. ([www.gm.com](http://www.gm.com))

**Jelentősen kiterjeszti együttműködését a Ford és a Yahoo.** Az autógyártó és a webportál olyan oldalt hozott létre a Yahoo honlapján, amely egy sor szolgáltatást nyújt a Ford tulajdonosoknak. Amellett, hogy a Yahoo oldalain barangolhatnak, lehetőségük lesz a gépkocsi kezelési utasításának online böngészésére, a szerviz körülményeinek megbeszélésére, de kérhetnek információt a Ford vásárlási hitelzárkáról pillanatnyi állásáról is. A gyár, illetve a márkakereskedő és szerviz ugyanakkor értesítést küldhet a kocsihoz az interneten a kötelező karbantartásról vagy a visszahívásokról. A Ford szeptembertől szereli be az internetezést lehetővé tevő készüléket bizonyos Focus és Lincoln modelleibe. ([www.zdnet.com](http://www.zdnet.com))

**A Toyota megállapodott a General Motorszal, hogy a japán cég Egyesült Államokban értékesített autóbba az amerikai gyártó OnStar fedélzeti kommunikációs rendszerét szerelik be.** A mobiltelefonos a globális helymeghatározási rendszerrel ötvöző berendezés arra is képes, hogy internet-hozzáférést nyújtson a forgalmi dugóban elakadt, unatkozó vezetők számára. (*The Economist*)

További híreink:  
[www.szamitastechtechnika.hu](http://www.szamitastechtechnika.hu)

## Autókereskedelem a neten Melyiket válasszam?

Az online autóvásárlás ötlete hamar megragadta az amerikai fogyasztók képzeletét, mivel sokuknak elege volt már a kereskedőkkel vívott idegtépő árcsátárból. Az interneten ugyanis kényelmesen és főleg nyugodtan választhatják ki a nekik legjobb kínálatot. De akadnak még olyanok, akik jobban szeretik a vételár leszurkolása előtt megrugdosni a gumit, és a maga fizikai valójában kipróbálni a verdát – hűti le a rajongásra hajlamosabbakat **Mártonffy Attila**.

Az Egyesült Államokban sokak szerint szinte rémálom új autót vásárolni, mert hosszasan kell alkudozni az árról, a különféle kedvezményekről, a finanszírozási lehetőségekről. E viszontagságok enyhítésére a General Motors a Saturn viszonteladói hálózatában már korábban sikerrel bevezette a kötött árat; most az internet hasonló előnyöket kínál. Az internet azonban nem csupán autóvásárlásra használható: egyre többen ismerkednek meg így az újabb modellekkel, követik nyomon az árakat, és szereznek információt különböző forrásokból a márkák megbízhatóságáról, illetve az ügyfelek megelégedettségéről.

Az online autóbeszerzés az egyik legnagyobb üzleti lehetőség az elektronikus kereskedelemben. Az amerikaiak 1998-ban a washingtoni kereskedelmi minisztérium által közölt legfrissebb adatok szerint csaknem 290 milliárd dollárt költöttek új gépjárműre és autóalkatrészre.

A Forrester Research vizsgálatai kiderítették, hogy az Egyesült Államokban, szintén még 1998-ban több mint 2 millióan használták fel interneten szerzett információikat új gépkocsi vásárlásához. A Forrester becslése szerint 2003-ban már 8 millió embert befolyásol majd a világháló az autóvásárlásban, s e vásárlások fele online beszerzés lesz, 12 milliárd dollár értékben. Az online autópiac értéke az idei évben várhatóan eléri majd a 400 millió dollárt, 2004-re viszont már a 16,6 milliárd dollárt fogja súrolni. A J.D. Power & Associates piackutató cég szerint tavaly az új gépkocsi vásárlóknak nagyjából 40 százaléka támaszkodott a vásárlásban az internetre, s ez az arány idén várhatóan 55 százalékra fog nőni. Persze ez nem jelenti azt, hogy mind online vásárolják majd meg az autót.

Egyre jobban felismerik az internet jelentőségét az Egyesült Álla-

mok márkakereskedői és viszonteladói; szakmai szervezetük, a National Automobile Dealers Association szerint a kereskedők körülbelül 70 százalékanak már van honlapja, s kétharmaduk külön alkalmazottat foglalkoztat az online eladások zéz-

Autoweb, az AutoMallUSA, a Cars.com és a CarsDirect. E cégek közül némelyik – például az Autobyte és az Autoweb – sikerrel mutatkozott be a tőzsdén is. Az Autobyte különben online hirdetések közléséből szerzi bevételeinek egy részét, egy



A CarsDirect webhelyének nyitóoldala

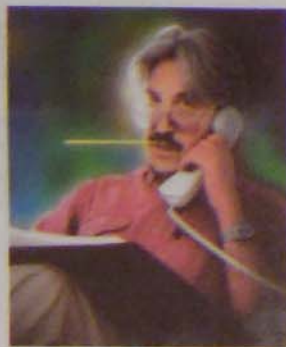
ben tartására. Néhány három munkatárs is dolgozik ezen, s akad olyan kereskedő, akinek az üzletmenetben már 65 százalékot foglal el az internet. Vannak azonban akadályok is: az amerikai franchise-törvény nem teszi lehetővé, hogy az autógyártók közvetlenül adjanak el gépkocsikat a fogyasztóknak.

Az autóvásárlási folyamatok azonban csak az egyik része az online értékesítés. A nagy autógyárak virtuális bemutatótereket hoztak létre a webben, s azokban meg lehet tudni a típusok specifikációit, illetve a kapcsolódó információkat, például a biztosítási díjakát, és – pénzügyi alkalmazások révén – a hitelrészletet is ki lehet számítani.

Tavaly sok online autókereskedés, jobban mondva, autóközvetítő nyílt; vezető szerephez jutott közülük a Microsoft nevével fémjelzett Carpoint, továbbá az Autobyte, az

másik részt pedig abból, hogy jutalékot kap a kereskedőtől az általa közvetített kocsi után is. Nem kis pénz ez, hiszen 2700 viszonteladóval áll kapcsolatban a hálózatban, s használt autót is felvesz a listáira. Hiába sok azonban a kereskedő, mindkét cég meglehetősen nagy, százas nagyságrendű cserélődésről számolt be az utóbbi években. Ez mindkettejükét arra kényszeríti, hogy nagy összegeket költsenek reklámra, és gyakran átalakítsák jutalékdíjazásukat. A J.D. Power szerint most az Autobyte vezeti az online újautó-eladási listát: kétszer annyit ad el, mint a két utána következő kereskedő együttvéve, s vezet a viszonteladók elégedettségét tekintve is.

Az autós honlapok azonban nem csak az új gépkocsi eladásával vannak elfoglalva, hiszen nagy a kereslet a használt autók iránt is;



becslések szerint ebből tavalyelőtt 670 milliárd dolláros forgalom adódott az Egyesült Államokban. Az online aukció tökéletesen megfelel eme piac igényeinek. A sikeren felbuzdulva, az Autobyte mellett a híres online aukciós cég, az eBay is nyitott egy autós oldalt 1999 második felében.

Mintogy ebben a szegmensben hatalmas potenciális bevétel remélhető, az elsőként megjelent és piacvezető helyzetbe került cégeknek mindinkább számolniuk kell az egyre szaporodó konkurenciával. Tanácsos komolyan venni őket, mert például a viszonylag új jövevénynek számító CarsDirect mögött *Michael Dell* 30 millió dollárja és több nagy kockázattőke-társaság áll. A CarsDirect értékesítési modellje szerint az ügyfélnek, ha kiválasztotta az interneten a kívánt gépkocsi, nem kell elmennie a kereskedő telephelyére, hogy kiöltse a megfelelő papírokat és elhozza a kocsit, mert ezt megteszi helyette a cég viszonteladói hálózata. A CarsDirect ráadásul azért is kezességét vállal, hogy a vevő a piaci ár 90 százaléka alatt juthat hozzá az autéhoz. Egy másik újonc, a CarOrder.com egyelőre tovább lépett: viszonteladók felvásárlásával már ténylegesen az ő birtokába került a gépkocsipark.

Az online autóértékesítő helyek forgalma mindazonáltal nem éri el a hagyományos módon eladott új gépkocsi értékének 2 százalékát, így az internet e szempontból arra jó, hogy segítsen az érdeklődőknek összehasonlítani a különféle modellek műszaki paramétereit és az árakat. Mintogy egy gépkocsi megvásárlása a ház, lakás után a második legnagyobb kiadás az átlagfogyasztóknak, érthető, hogy a vevő, mielőtt kinyitná a pénztárcáját, szeretné legalább megrugdosni a gumikat, beukkontanni a motorházfedél alá, s kipróbálni a jargányt. ☾

## Immobilizált autók

Az indításgátló – szép magyarsággal immobilizátor – ma már elválaszthatatlan része az új autóknak, hiszen talán ez a legfontosabb védelmi vonal a kocsilopások elleni harcban. Az egyre intelligenssé váló, mikrochip vezérelt szerkezetek európai piacát lökösrel a Philips Semiconductors vezeti: az Európában eladott új autók több mint felét – több mint 100 millió kocsit – az 6 indításgátlója védi.

A Philips Semiconductors indításgátló-technológiáját neves európai autógyártók fogadták el: az Audi, a BMW, a Fiat, az Opel, a Mer-

cedes, a Nissan, a PSA (Peugeot-Citroën), a Renault, a Volkswagen és a Volvo, továbbá ezt a biztonsági szerkezetet szerelik a Toyota Európában gyártott modelljeibe is. Köztudomású, hogy az indításgátló transzponder rádióhullámok útján közvetlen kapcsolatban van a motorvezérlő elektronikával, s engedély nélkül nem gyújtóhat be a motor, még rövidre zárrással sem. A gépkocsi jogos felhasználójának pedig nincs más dolga, mint a gyári indítókulcsot – ebben van a rendszeradó része – a megfelelő nyílásba behelyezni, s ezzel, mintegy engedélyt

adni a motornak a beindulásra.

Az „immobilizátorok” sokat okoztak első megjelenésük, 1994 óta, hiszen a fejlesztőknek lépést kell tartaniuk az autótolvajok autodidakta módon fejlesztett tudásával. Olyan fortyélok jelentek meg a szerkezetükben, mint a kódolt adatátvitel, az ugrókódos nyitás, valamint a transzponderek másolását meggátoló kölcsönös azonosító algoritmus. A Philips fejlesztette ki elsőként a mára ipari szabvánnyá vált feltörhetetlen műanyag transzpondercsomagot.

Bizonyos modelljeikbe a gyártók már a jövő technológiáit építik be: a vezetők nem is kell majd kulcs, csak egy intelligens chipkártya. Ezzel a kártyával a gépkocsi-tulajdonos már öt méterről is kinyithatja a kocsiját, s mikor beült, a lapka integrált áramkör – a kártya másik funkciójaként – engedélyt ad az autó beindítására; a vezetőknek csupán egy gombot kell megnyomni. Ez az egyetlen integrált áramkörre ültetett két funkció ezenfelül jókora költségeket takarít meg az autógyártóknak. Már csak arra kell vigyázniuk, hogy el ne vesztik a kártyát, vagy meg ne fújják, mert akkor – legalábbis nekünk – tényleg immobil lesz az autó.

M. A.

# Telefonos védelem

Ha drága autó vásárlására adjuk a fejünket, nem árt, ha a gyárilag beszerelt biztonsági berendezések mellett pótlólagos védelemmel is ellátjuk új szerzeményünket, annál is inkább, mert egy nemrégiben Angliában végzett feltérési próbában éppen a luxusautók szerepeltek a leggyengébben. A fejlesztők az egyik lehetséges megoldást mobiltelefonra alapozták,

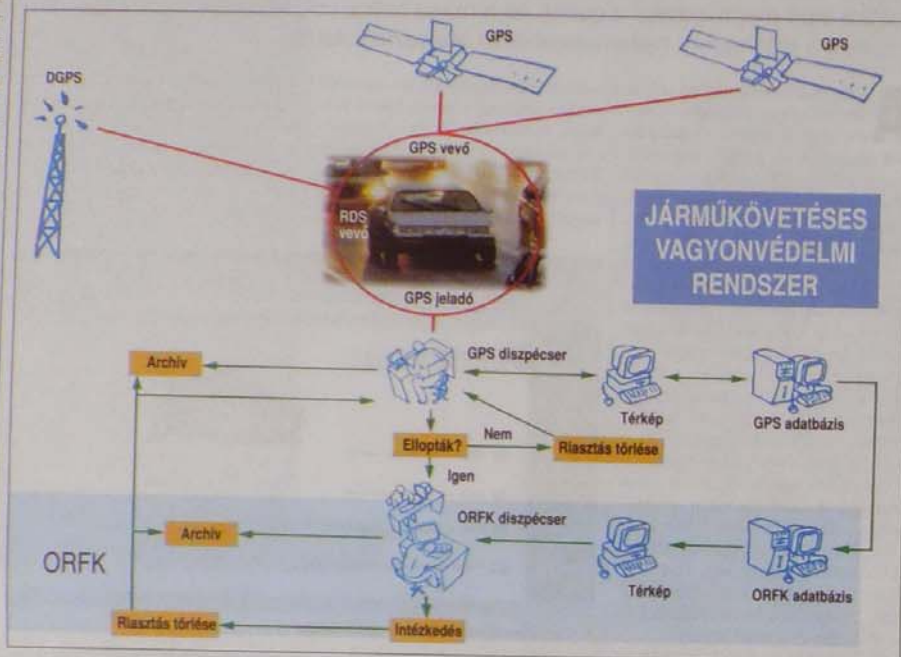
Közel négyéves munkával az Auto-Visual Kft. idén tavaszra interaktív, moduláris felépítésű autóvédelmi rendszert fejlesztett ki. A számítógépes riasztóegységből, autótelefonból és nagy teljesítményű kihangosító készletből álló Safety Phone interaktivitása abban rejlik, hogy az aktív védelmi funkciókban támadáskor történt változásokról telefonértesítéseket küld a rendszer felhasználójának, vagy a felhasználó megbízottjának a mobiltelefonjára. Az pedig az értesítés nyomán mobiltelefonjával vagy egy tóné üzemű vezetékes telefon felhasználásával beavatkozhat az eseményekbe, s megkísérelheti elhárítani a támadást. A Videoton Informatika Kft. által kivitelezett rendszert eddig több mint 500 gépjárműbe építették be. A Safety Phone készülékekhez opcionálisan (tehát felárért) illeszthető a Pandantnak, az Antenna Hungaria Rt. helymeghatározó műholdas DGPS szolgáltatásának a modulja; ezzel magasabb szintűvé tehető a vagyonvédelem, és itthon vagy külföldön járó gépjárműfloták is követhetők, felügyelhetők.

Ha az autót támadás éri, akkor a Safety Phone azonnal SMS üzenetet, majd telefonértesítést küld a tulajdonosnak vagy a tulajdonos meg-

bízottjának, s közli, hogy mi történt (felnyitották, feltörték vagy elszállították az autót). Meggátolja továbbá

azt, hogy a tolvaj hatástalanítsa az autóriasztó kódját, s kinyissa a központi zárat, sőt azt is, hogy a riasztó-

berendezés és az indításgátló esetleges kiiktatása után működtetni lehessen a motort.



A berendezés saját kódszámmal indítható el és állítható le; a kód hosszúsága 4 és 10 karakter közé eshet. A tulajdonos pánikfunkciót – például különleges fényeffektusokat – is működésbe léptethet járművén, sőt figyelemfelkeltésül kihangosított párbeszédet kapcsolhatba léphet a jármű környezetében levőkkel. Az eltulajdonítás ellen a rendszer „antiagressziós” védelmet ad: a tulajdonos ilyenkor telefonos távirányítással fokozatosan lelassíthatja autóját, a motor erre látszólagos műszaki hiba miatt 2 perc múlva rángatózva leáll, s indíthatatlanná válik, mindenképpen folyamatosan villognak az autó féklámpái.

Inaktív állapotban a rendszer normál telefonos kihangosítóként használható, automatikus rádióérintéssel és hívásfogadással. Az előrejtett telefonról az infra távszabályzóval lehet hívást kezdeményezni. Ha valahol leparkolunk, akkor – üzenethagyással és hívószámjelzéssel – megadhatjuk a parkoló címét a távfelügyelő központnak. A diszpécser, az üzenetből értesülve a helyszínről, azonnal intézkedhet a támadás elhárítására.

A rendszerben a legkorszerűbb mikrolapok, különleges járműipari felhasználásra gyártott laptelefonok, továbbá miniatűr GPS-eszközök működnek. Moduláris felépítése folytán műholdas helymeghatározó készülékekkel (GPS, RDS, vakkövető szenzor, videokamera) is bővíthető, így az egész világon használható, ahol 900 és 1800 megahertzes vagy műholdas rendszer (Iridium, Magellan) működik.

M. A.

## Turn your business into an e-business

MAGYARORSZÁGI  
ORACLE FELHASZNÁLÓK  
KONFERENCIÁJA

SOPRON, 2000. ÁPRILIS 4-7.

JELENTKEZÉS: [WWW.HOUG.ORACLE.HU/HOUG2000](http://WWW.HOUG.ORACLE.HU/HOUG2000)

FEJLESZTÉSI LEHETŐSÉGEK / PLATFORMON  
TELEPÍTÉS, MENEDZSELÉS, ADMINISZTRÁCIÓ / PLATFORMON  
ADATTÁRHÁZ ÉS STRATÉGIAI VÁLLALATVEZETÉS  
ORACLE / APPLICATIONS  
ÜGYFÉLKAPCSOLAT MENEDZSMENT (CRM)  
TELEKOMMUNIKÁCIÓ  
PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÓK  
ÁLLAMIGAZGATÁS  
E-BUSINESS MEGOLDÁSOK

TÁMOGATÓK:

COMPAQ

FreeSoft



HEWLETT PACKARD

SYNERGON



ICL

KPMG



MÉDIATÁMOGATÓK:

business

EGYKÖ

**HOUG**  
KONFERENCIA  
2000. SOPRON

**ORACLE**  
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

## Sikeres évzárás a KPMG-nél

A KPMG – 29 százalékos növekedés eredményeként – 6,4 milliárd forintos árbevétellel zárta Magyarországon az 1999-es pénzügyi évet. A cég előrejelzése szerint a hazai e-commerce hamarosan a bevétel növelésének egyik fő forrása lesz.

Richard Ebling, senior partner előadásában hangsúlyozta: a tanácsadás területén 167 százalékos árbevétel-növekedést ért el a cég, s ez az elektronikus kereskedelem, az internet, és a web központú megoldások fejlődésének köszönhető. Azonban a fogyasztói e-kereskedelemből a bevétel oly alacsony, hogy egyelőre még nem mérhető. Ennek oka a csekély vásárlóerő, a biztonság hiánya és az otthoni internetes kapcsolatok alacsony száma (6 százalék).

Ugyanakkor a multinacionális vállalatok egyre inkább elvárják, hogy beszállítókkal és vásárlókkal az interneten kommunikálhassanak, miközben maguk is hálózati alapú rendszerekre irányítják a megrendelést, a logisztikát, a fejlesztést, a termelést és az eladást – hangsúlyozta Mark Bowns, az e-commerce szolgáltatásokért felelős partner. Miután az elmúlt időszakban több amerikai

és magyarországi kereskedelmi honlapra törtek be, a cég magyarországi irodája létrehozta internetes betöré-



sekre specializálódott vizsgáló laboratóriumát, s itt többek között úgynevezett etikus betöréseket is végrehajthatnak – ez az ügyfelek internetes biztonsági réseinek feltáráására és azok megszüntetésére szolgál.

A magyar szoftverexport segítése érdekében a KPMG aktívan lobbizik a Pénzügyminisztériumnál és a Miniszterelnöki Hivatalnál, hogy az állam számára amúgy is csekély bevételt generáló, de a szoftverfejlesztéseket sújtó áfát eltörölje az állam, így az Egyesült Államokba irányuló magyar szoftverexport jelentősen növekedhetne.

Béky Endre

## Büszkék a PRIDE-ra

A közelmúltban sajtóbeszélgetés keretében adott tájékoztatást a PRIDE (People and Resources Identification for Distributed Environments) projektről az IQSoft Rt. A PRIDE két éves, hat-ország részvételével futó projekt. Magyarország 1998-ban csatlakozott hozzá, és fontos szerep jut benne az IQSoftnak. A cég OLIB osztálya elsősorban a többnyelvű interfész kifejlesztését végzi.

Az Európai Unió Telematikai Alkalmazások Programjának támogatását élvező PRIDE projekt célja olyan eszközkészlet kifej-

lesztése, amelynek segítségével létrehozható a felhasználók és szolgáltatók világméretű katalógusa. A PRIDE egyetlen eléréssel teszi hozzáférhetővé az információforrások globális tartományát.

Februárban zárult le a program első szakasza, a követelményrendszer felállítása és a rendszertervezés. Befejeződött a fejlesztés és az implementáció is; jelenleg kezdő szakaszában van a demonstrációs partnerekkel közösen végzett bemutatás, a tesztelés és a kiértékelés.

Z. K.

## Felnőtt az IKF

Véget ért a gyermekkor, érett szervezetté vált az Intelligens Kártya Fórum – jelentette ki Horváth Zsolt elnök az IKF megalakulásától eltelt három évet lezáró közgyűlésén. A Neumann János Számítógép-tudományi Társaság (NJSZT) keretein belül működő szervezet – azaz a tagok – aktivitása számottevően hozzájárult az intelligens kártyák hazai megismertetéséhez, terjesztéséhez. Az IKF első három esztendejének munkáját – idén első ízben – évkönyv is fémjelzi.

Foltányi Tamás ügyvezető igazgató szakmai beszámolójában rámutatott: a következő néhány év meghatározó lesz az intelligens kártyák szempontjából, elsősorban a bankok szerepének növekedésére lehet számítani. Kiemelte továbbá, hogy az elmúlt év szakmai rendezvényei sikeresek voltak, s a szervezet ismertségét elősegítették az NJSZT támogatásával működő szakértők is. A szabványosítás terén is elkezdődött a munka, az első feladat az elektronikus pénztárca magyarországi szabványának kidolgozása a négy nemzetközi rendszer összehasonlítása, illetve tapasztalatai nyomán. Ennek eredménye tavaszra várható, s ekkor megteszik a javaslatot a bankoknak is.

A közgyűlés ez után megvitatta és elfogadta a márciustól életbe lépő új alapszabályt és költségvetést, majd megválasztotta a tisztségviselőket. Az elnöki és az ügyvezetői poszt betöltésére ismét Horváth Zsolt és Foltányi Tamás kapott megbízást, az öttagú elnökségbe a Compaq, a Compuwor, a Kereskedelmi és Hitelbank, a Matáv, illetve a Microsoft képviselője került be.

M. A.

ISO 9001

LNX®

LIAS-NETWORX  
HALÓZATINTEGRÁCIÓS KFT.  
A KFI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI CSOPORT TAGJA

HÁLÓZATÉPÍTÉS

10 ÉVE A VEVŐKÉRT

**A MEGBÍZHATÓ HÁLÓZAT ÉRTÉK, ÖN ÉS MUNKATÁRSAI NÉLKÜLÖZHETETLEN ESZKÖZE FELADATAIK ELLÁTÁSÁBAN.**

A hálózatépítés sokoldalú tevékenységébe a **strukturált telephelyi kábelezés**, a **lokális és nagytávolságú adat hálózatok** kiépítése éppúgy beletartozik, mint a legkorszerűbb **hang-adat integrációs** megoldások megvalósítása.

**Az LNX szolgáltatásai megrendelőinket versenyelőnyhöz juttatják.**

1135 Budapest, Hun u. 2. • Tel.: (1) 452-1400 • Fax: (1) 452-1401 • <http://www.lnx.hu>

# Önkiszolgáló e-business

Igazuk lehet azoknak, akik azt mondják: az internet által lehetővé tett elektronikus üzletvitel egy vállalatnak nemcsak a partnereihez való viszonyát, hanem belső folyamatait is megváltoztatja. Elméleti szakemberek váltig hangoztatják, az e-business növeli a hatékonyságot, csökkenti a költségeket,

tás terén. Az Oracle Corporationról van szó, amelynek e-üzleti módszereiről, elért sikereiről, céljairól Jeff Henley ügyvezető alelnök és pénzügyi igazgató beszélt.

A mai kemény üzleti világ – legyen ez akár e-világ – jelszava, hogy versenyezz, különben kiűtnék. Versenyezni pedig csak költségsökkentéssel, hatékonyságnöveléssel lehet. Az Oracle még tavaly nyáron elhatározta, hogy 18 hónap alatt 1 milliárd dollárt takarít meg azzal, hogy üzleti folyamatait abszolút mértékben az e-businessre optimali-

zálja. Ennek jegyében a tavaly 9,3 milliárd dollár bevétellel 17 százalékos növekedést elért társaság működését ezentúl globálisan menedzselik, továbbá, ahol csak lehet – a belső adminisztrációban, a beszerzésben, az értékesítésben és az utaztatásban – önkiszolgálóvá teszik az ügymenetet. Ez Henley szerint azt jelenti, hogy a tranzakciók kezdeményezői maguk indítják be a folyamatot, ezáltal felgyorsul és olcsóbbá válik a cég működése, az információk pontosabbak lesznek, s végül nő a cég nyereségessége.

A virtuális világban való boldoguláshoz az is elengedhetetlen, hogy ugyancsak világméretben konszolidáljuk informatikai hálózatunk működését. Ez az Oracle-nál azt jelenti, hogy az eddigi három regionális adatközpont helyett ezentúl egyetlen globális működik, s ez többek között jelentősen felgyorsítja a szoftverfrissítéseket. Larry Ellison, az Oracle első embere szerint az információ értéke exponenciálisan nő a szétforgácsoltág csökkentésével. Az üzleti tevékenységet is konszolidálták: négy osztott szolgáltatási

központot hoztak létre (Amerika, Európa, Ázsia, Japán részére), itt központilag intézik a számlázást, a könyvelést, a megrendeléseket, valamint az emberierőforrás-gazdálkodást, a kincstári funkciókat stb. Henley kiemelte, hogy a magyarországi Oracle-leányvállalat sikerrel vette az erőforrások osztott igénybevitelére való áttérés akadályait.

Az Oracle e-business stratégiájának sikerességét mi sem mutatja jobban, mint a cég részvényei iránti kereslet alakulása. A vállalat piaci kapitalizációja jelenleg meghaladja a 174 milliárd dollárt, s ez körülbelül három és félszeresen haladja meg az egy évvel ezelőtti értéket.

Mártonffy Attila



Jeff Henley

s ennek a gazdaság is hasznát látja. Örömmel jelenthetjük, a pudíngot jóízűen elfogyasztották.

A feltehetően számos példa egyiktét a napokban tárták közép-európai újságírók elé Bécsben, s aki mesélt, maga is az e-business útterítői közé tartozik mind alkalmazásfejlesztés, mind pedig a gyakorlati megvalósí-

A londoni School of Economics és a szintén angol E-audits a közelmúltban közös felmérést készített arról, hogyan jelenik meg a weben a Deloitte Consulting szerint a világ leggyorsabban fejlődő 100 vállalkozása. A felmérés fő támogatója a Novell volt, s az eredményeket a Novell Magyarország egy február közepén tartott sajtótájékoztatóján ismertetették meg.

Jekler Rudolf marketingtanácsadó elmondta: a vizsgálat legfőbb megállapítása szerint a webhelyeket túlnyomó részben még mindig a vállalatról szóló információközlésre, illetve termékismertetésre haszná-

ják, és az online megrendelés, illetve ügyintézés lehetősége csak az utolsó célok között szerepel. Érdekes volt azt látni, hogy a csak interneten jelenlevő, illetve az internetre erőteljesen támaszkodó cégek az internethasználat tekintetében is még nagyon messze vannak a hagyományos vállalkozásoktól, ennek oka valószínűleg a befektethető erőforrások nagyságrendi eltéréseiben keresendő – állapítja meg a jelentés. Ezzel összefüggő megállapítás az is, hogy az internetes fejlesztés önmagában nem hoz eredményeket, így nem túlzás kijelenteni, hogy az átfogó stratégiába való beillesztés

nélkül a webfejlesztés csupán pénzkidobás. A legerősebb az informatikai és a távközlési cégek webhelykínálata, őket a kiskereskedelem követi, a céges ügyfelekkel foglalkozó lapoknak ebben a tekintetben csak a harmadik hely jutott (annak ellenére, hogy egyéb felmérések az üzletközi elektronikus kereskedelem felfutásáról szólnak). Területileg továbbra is az Egyesült Államok cégei vezetnek a listát: a legjobb 30 vállalkozásból 23 az óceánon túl található.

Végül Jekler a tanulmányból a Tesco eredményeit emelte ki. Jelenleg a vállalatcsoport évi 26 milliárd

dolláros bevételéből 2 százalék, azaz mintegy 500 millió dollár származik webes kereskedeleméből, azonban a következő években az arány nagymértékű növekedésére számítanak, úgy látják, hogy az online értékesítés bővülése évente meghaladja a 10 százalékot. A web új területeket is megnyit a cég előtt, mivel módot ad olyan árucikkek értékesítésére, amelyeknek bemutatása áruházi körülmények között lehetetlen volna. Új bevételforrást is jelent a web a Tesco-nak: a cég Angliában már 300 ezer felhasználó internet-szolgáltatója.

R. G.

## Felmérés a webes jelenlétről

AZ INTERNET ALAPJAIBAN VÁLTOZTATTA MEG AZ ÜZLETI VILÁGOT.  
A NEXTRA SEGÍT ÖNNEK ALKALMAZKODNI EZEKHEZ A VÁLTOZÁSOKHOZ.



nextra

Tel: 48-48-100  
www.nextra.hu

INTERNET AT WORK



Dinamikus fejlődő, banki tulajdonú számítástechnikai cég keres

## telekommunikációs rendszermérnök

munkáját pestszéchenyi központjába.

- Követelmény:**
- szakirányú felsőfokú végzettség
  - X.25, TCP/IP, HDLC, X.21, V24, RS232 ismerete
  - 3-5 év szakmai gyakorlat
  - angol nyelv ismerete
- További előnyök:**
- nagygépes ismeretek
  - routerek (CISCO IOS) ismerete
  - IntranetWare- és internetismeretek
  - PC-s ismeretek (Windows, Word processing, táblázatkezelő, Windows NT, Novell)

**Egyéb:** Jó kommunikációs képességek, önálló munkavégzési képesség

**Amit ajánlunk:** versenytéves jövedelem egy fiatal, szakértő csapatban; szakmai fejlődési lehetőség

Az önéletrajzokat az alábbi címre kérjük: GIRO Bankkártya Rt.

1205 Budapest, Mártírtó u. 25.

gbc@gbc.hu

1004E

Az igényes vállalati felhasználóink internet-szolgáltatója - az EuroWeb Rt. -

**GYAKORLATLAN RENDELKEZŐ, AMBICIÓZUS SZAKEMBEREKEKET KERES AZ ALÁBBI MUNKAKÖRBE:**

## Értékesítési menedzser

**Elvárásaink:**

Legalább 2 éves munkatapasztalat hasonló munkakörben; kereskedelmi affinitás, értékesítési adottságok; jó kapcsolatteremtő és -tartó képesség; önálló feladatmegoldás; általános hálózati ismeretek; középfokú angol nyelvtudás; Word és Excel átlagos felhasználói szintnél magasabb ismeret; életkor: maximum 35 év; B kategóriájú vezetői engedély.

**Előny:**

Műgyetemi végzettség; nyitottság új technológiák iránt.

**Kínálatunk:**

Színvonalas infrastruktúrájú munkahely; kiemelkedő fizetés; kellemes munkahelyi légkör; szolgálati pool-autó; mobiltelefon támogatás.



EUROWEB  
Internet Szolgáltató Rt.  
# Partner - Connect - Support

**EGYÜTT A LEGJOBBAKKAL**

Jelentkezés magyar és angol nyelvű szakmai önéletrajzzal:

EuroWeb Internet Szolgáltató Rt. 1535. Budapest Pf. 931. Fax: 224 4100, Gelei András részére

E-mail: gelei@ew.hu

1004E

## Most érkezett...

### ...vadásson nálunk a legfrissebb IT-hírekre!

www.szamitastechnika.hu

A Hungarotabak-tobaccoand Rt. budapesti központjába

## RENDSZERGAZDÁT keres.

**ELVÁRÁSOK:**

- Felsőfokú számítástechnikai végzettség,
- DOS-, Win9X-, MS Office-, WinNT-,
- Xbase-, SQL-, Oracle adatbázis-kezelő- és nyelvi ismeretek,
- hálózatok, hálózati protokollok (TCP/IP, IPX/SPX,...)-,
- hardverismeretek.

Angol-/németnyelv-tudás, Linux/Unix-ismeret előnyt jelent, B kategóriás jogosítvány szükséges.

*Részletes szakmai önéletrajzzal és bizonyítványmásolattal ellátott fényképes pályázatokat a hirdetés megjelenésétől számított 10 napon belül „rendszergazda” jellegre az alábbi címre várjuk:*

Hungarotabak-tobaccoand Rt.  
2890 Tata  
Toldi M. u. 15/A

07036

## Szoftver ABC

### A szoftver ismer(e)t szállítója

Legfrissebb árainkról, akcióinkról tájékozódhat weblapunkon: www.SzoftverABC.hu

Akciós termékek	Játékok	Windows 2000
Windows 2000 Pro/NT Wks 40	Hiljon! F-16 Aggressor	Ha február 1. és március 31. között legalább 10 felhasználó részére vásárolt Windows 9B-et, akkor 35% kedvezményt kap.
Corel Linux 1.0	15.390 Need for Speed Challenge	Ezen akcióknak keretében amennyiben most a Windows NT Workstation magyar verzióját vásárol meg, akkor a Windows 2000 Professional magyar verziójának megjelenésekor a frissítés ingyenesen (csak pasta- és médiaköltségek, max. 6000 Ft) jár Önnek. Az akció május 31-ig tart. További részletekért (frissítés menete, stb.) kérjük érdeklődjön boltunkban!
CorelDraw 9.0 (frissítés költség nélkül)	55.000 F1st 2000	<b>Windows 2000</b>
CorelDraw könyv	1.400 NHL 2000	Borland C++ + Builder 4.0 Pro 192.000
CorelDraw 9.0 oktatás	19.900 Superball: Championship	Borland JBuilder 3.0 Std 39.990
Corel WP Office 2000 oktatás	7.900 Flag! Ultimate III	Borland Delphi 5.0 Std 39.990
Logitech egér + MobyMouse 2.1	5.220 Corinn: G. Conquer: Tibetan Sun	Borland Delphi 5.0 Pro/isp: 129.260/112.190
Howlett Packard termékek		Visual Basic 6.0 Pro Hwt 149.750
		Visual C++ 6.0 Pro/Hwt 152.890/24.590
		Visual J++ 6.0 Pro/Hwt 149.790/23.990
		Visual Studio 6.0 Pro/Hwt 305.890/82.590
		<b>Egyéb programok</b>
		ACD See 3.0 18.090
		AKI 2.6 for DOS 16.500
		Drive Copy 2.0 9.100
		Drive Image 2.0 21.790
		Easy CD Creator 4.0 Prof. 39.690
		Encyclopedia Britannica 2000 17.390
		F-Secure Personal 25.190
		F-Secure Personal 20.290
		HomeSite v4.0 86.790
		InstallShield Express 2.12 15.990/5.990
		MobiDoc 4.0 Pro/Hwt 2.990
		MobiWare: a MobyDoc hirtelét 11.090
		Norton Commander 2.0 12.890
		Norton AntiVirus 2000 21.590
		Norton SystemWorks 2000 30.790
		Norton SystemWorks 2000 Pro 14.090
		Norton Utilities 2000 4.15 14.390
		PKZip 2.6 for Win 22.890
		QEMM 97 94.290/43.790
		Recognize Plus 5.0/Hwt 24.790
		Scrapite Backup Easy 3.0 Win98 35.090
		Scrapite Backup Easy 3.0 WinNT 16.000
		SIT Desktop and 4regsiter szócik(+126) 21.790
		System Commander 4.0 Deluxe 14.490
		ViruAster 10.690
		WinZip 7.0 18.990
		WinZip 9.0 25.090
		WinZip 9.0 est. termékek 18.990

Hi-tech hardver- és szoftverfejlesztéssel foglalkozó külföldi tulajdonú cég 2 fő szoftverfejlesztőt keres.

1. Követelmény: C/C++, Windows, Visual C++, MFC
- Előny: GUI, hálózati programozás
2. Követelmény: C/C++, Unix/Linux, GNU C
- Előny: X, Driver és hálózati programozás

Általános követelmények: minimum 3 év szakmai tapasztalat, kommunikációképes angolnyelv-tudás

Versenytéves jövedelemmel várunk fiatal, jó hangulatú fejlesztőcsapatunkba. Jelentkezés angol nyelvű szakmai önéletrajzzal a 459-1799-es faxszámom vagy a hr@dps.hu címen.

10044

EC-SZEMINARIUMOK, 2000. TAVASZ

## Bizalom és biztonság az elektronikus kereskedelemben

2000. március 21.

A bizalom, biztonság, hitelesség és letagadhatatlanság kulcselemek az elektronikus kereskedelmi tranzakciókban. A rendezvény ezt a témakört járja körül, bemutatva az alkalmazható szabványokat, megoldási lehetőségeket és megvalósított alkalmazásokat.

Elektronikus Kereskedelmi Fórum  
<http://www.ecforum.hu>

Helyszín: a KHMV konferenciaterme (1077 Budapest, Dob u. 75/81.)  
További információ: 330-5995,  
239-0760/114, zele@ecforum.hu

10040

Érdeklődő neve: .....

Cég neve: .....

Címe: .....

Telefonszáma: .....

## IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Cím: 1012 Budapest, Márvány utca 17.  
Postacím: 1537 Budapest, Postafiók 386



Ezt a lapot az alábbi címre kérjük börtökben visszaküldeni



Szoftver ABC Kft. 1137 Budapest, Jáskai Mari tér 3.  
Tel.: 329-2737, 329-2738, 329-2490, 326-3402 Fax: 329-2720  
Levélcíme: 1371 Budapest Pf. 218. E-mail: info@SzoftverABC.hu  
Ezt a lapot az alábbi címre kérjük börtökben visszaküldeni

10030

**Nest Kft.**

1111 Budapest, Kende u. 13-17.  
Telefon: 386-8760  
Fax: 466-7503

**ViewNow™**

**Windows-os hálózati szoftverek:**

- Terminálemuláció: UNIX, AS/400, Mainframe
- PC X Server
- NFS



További felvilágosításért forduljon hozzánk!

10015

**Webmester**

tanfolyam

**Témakörök:**

HTML, JavaScript,  
CGI/Perl, Design alapok  
A tanfolyam időtartama: 80 óra

Szervezi az  
Elektronikus Kereskedelmi Fórum és  
a Pentarex Oktatási Központ.

**További információ:**

Tel: 239-0760/114, 462-0163,  
info@ecforum.hu, www.ecforum.hu

Értékesíteni kívánjuk az alábbi használt  
eszközünket:

- Digital AlphaServer 2100A 5/250  
(4MB Cache, 768MB RAM, 60 GB HD)
- Fiskars PWA40/8/N/10 8/5,6 KVA  
szünetmentes tápegység
- DEC hálózati aktív eszközök (koax, optika)

Érdeklődni a 88-424-022 telefon  
360-as melléknél lehet.

10018

**Informatikai fejlesztő cég  
programozókat keres.**

Követelmény:

4GL, objektumorientált környezetben  
(PowerBuilder, Delphi)  
szerzett gyakorlat, SQL-ismeret.

Értékpapírpiazi jártasság előny,  
de nem feltétel.

Amennyiben ajánlatunk  
felkeltette érdeklődését, kérjük,  
küldje el önéletrajzát az alábbi címre:  
e-mail: fg@dorsum.hu

07040

**Support Team Kft.**

**BÍZZA INFORMATIKAI  
RENDSZERÉT  
MÉRNÖKEINKRE!**

Szoftverjogtisztasági audit  
2000. év audit  
Adatbiztonsági audit  
Levelezőrendszerek  
Antivírus rendszerek  
PC-hálózatok kivitelezése  
Átalánydíjas karbantartás  
Szoftverfejlesztés  
ECS15 strukturált kábelezés

Tel/Fax: (1)269-2233, 269-2797  
www.support.hu, info@support.hu

06016

A CW-Számítástechnika  
2000/10. heti számából  
a következő kódszámú  
hirdetésekről szeretnék  
tájékoztatást kapni:

02027	<input type="checkbox"/>	09028	<input type="checkbox"/>	10032	<input type="checkbox"/>
05016	<input type="checkbox"/>	09032	<input type="checkbox"/>	10036	<input type="checkbox"/>
06019	<input type="checkbox"/>	10003	<input type="checkbox"/>	10039	<input type="checkbox"/>
07013	<input type="checkbox"/>	10006	<input type="checkbox"/>	10042	<input type="checkbox"/>
07029	<input type="checkbox"/>	10010	<input type="checkbox"/>	10044	<input type="checkbox"/>
07035	<input type="checkbox"/>	10011	<input type="checkbox"/>	10045	<input type="checkbox"/>
07036	<input type="checkbox"/>	10013	<input type="checkbox"/>	10046	<input type="checkbox"/>
07040	<input type="checkbox"/>	10014	<input type="checkbox"/>	38010	<input type="checkbox"/>
07042	<input type="checkbox"/>	10015	<input type="checkbox"/>	42054	<input type="checkbox"/>
07044	<input type="checkbox"/>	10018	<input type="checkbox"/>	46016	<input type="checkbox"/>
08010	<input type="checkbox"/>	10020	<input type="checkbox"/>		
08017	<input type="checkbox"/>	10023	<input type="checkbox"/>		
08022	<input type="checkbox"/>	10029	<input type="checkbox"/>		
08039	<input type="checkbox"/>	10030	<input type="checkbox"/>		

A megfelelő  
kódszámokat  
kérjük szíveskedjék  
megjelölni!

**KIM SOFT**

**Multimédia CD-Shop**

az Oktogonnál, a Teréz Üzletházban  
1067 Budapest, Teréz krt. 23.  
Tel.: 302-8996, 332-4399/120

Nyitva tartás: hétfő - péntek 10 - 18h, szombat 10 - 13h

**Aktív árak (amíg a készlet tart)**

- Adobe InDesign (bevezető ár) 129 900
- Clipper 5.3 + Tools 3.0 + VO 2.0 61 900
- CoreDRAW 9 Special 56 400
- Corel Gallery 1.3 millió 27 400
- Norton Commander 2.0 Win16 10 400
- Norton SystemWorks 2000 22 600
- Novell Netware 5 for Small Business 49 900
- Recognita Plus 5.0 Special Upgr. 34 900
- Windows NT 4.0 Server + 5 Clients 104 900

**Adatbázis-kezelők**

- Crystal Reports 8.0 Prof. (Uj) 104 400
- Lotus Approach 97 for Win95 18 400
- R & R Report Writer XBASE II 83 800
- Visual FoxPro 6.0 /Up. 137 400 /69 900

**Irodai programcsomagok**

- Lotus SmartSuite v9.5 Comp. Upgr. 54 900
- MS Office 2000 /Upgr. 122 900 /77 400
- MS Office 2000 Prof. /Up. 147 900 /87 900
- MS Works 2000 magyar (Uj) 12 800
- MS Word 2000 /Upgrade 84 900 /72 500
- Multi Edit 8.0 for Win32 48 900
- WordPerfect Office 2000 St. Upgr. 69 900

**Segédprogramok, kommunikáció**

- ACDSee v2.41.03.0 Win32 15 600 /19 200
- Check 2000 PC 3.0 Deluxe 17 900
- Close-Up 6.5 Host & Remote 46 400
- Easy CD Creator 4.0 Deluxe (Uj) 31 900
- F-PROT Prof. 4.08 (antivirus) 22 200
- Laplink Professional for Win32 50 800
- Mac Opener 2000 for Win. (Uj) 22 200
- McAfee VirusScan 4.0 10 200
- McAfee Office 2000 (Uj) 22 900
- Norton Antivirus 2000 /Up. 12 900 /16 500
- Norton Antivirus 2000 magyar 19 900
- Norton pcANYWHERE 9.0 Win32 52 400
- Norton Utilities 2000 /Upgr. 14 900 /11 900
- Partition Magic 5.0 (Uj) 25 900
- PzTo 2.6 for Win 15 000
- System Commander 4.0 Deluxe 24 800
- WinZip 7.0 (tömítő program) 11 200
- WinFax Pro 9.0 Win95/Up. 33 400 /16 800
- Windows Commander 4.0 11 900

**Operációs rendszerek**

- MS-DOS 6.0 (1+StarOffice 5.0 PE) 9 996
- Corel LINUX 1.0 Standard Ed. (Uj) 15 500
- Novell Netware 5.0 (Uj) 49 900
- Windows 98 (2nd Ed.) Upgr. magyar 26 400
- Windows 2000 Prof. /Upgr. 79 900 /37 900

**Grafika, képfeldolgozás**

- ABC Graphics Suite 2.0 Comp. Upgr. 51 000
- Adobe PhotoShop 5.0 magyar 199 900
- AutoCAD LT 2000 /Upgr. 133 900 /37 400
- CorelDRAW 9 CD Amnesia Upgr. 55 000
- Corel Gallery 380 000 (Uj) 16 400
- DesignCAD Pro 2000 72 900
- Ka's Power Tools 9.0 34 600
- Lakástervező 3D-műhelyben 3 992
- Lotus Freelance III for Win16 18 700
- Micrografix /Grafix Business 58 400
- PaintShop Pro 6.0 for Win32 34 600
- TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade 51 900
- VideoWave 3.0 (videószerekesztő) 32 900
- Visio 2000 Standard/ Upgr. 59 900 /21 400

**Fejlesztő rendszerek**

- Board C++ Builder 5.0 Prof. (Uj) 122 000
- CA-Visual Object 2.5 Prof. (Uj) 122 000
- Delphi 5.0 Standard 37 900
- Delphi 5.0 Prof. Upgrade 102 900
- Macromedia Shockwave Studio 354 000
- MS Office 2000 Dev. Ed. Prod. Upgr. 102 900
- Turbo Pascal 7.0 for DOS 34 400
- Visual Basic 6.0 Learning 26 900 /13 900
- Visual Basic 6.0 Prof./Upgr. 138 900 /69 900
- Visual Basic 6.0 Prof. 3 600
- Visual C++ 6.0 Prof./Upgr. 138 900 /69 900
- Visual J++ 6.0 Java prog. 1 26 400 /13 600
- Visual Studio 6.0 Pro/Up. 274 900 /137 900

**Kiadványozási programok**

- Adobe InDesign (bevezető ár) 129 900
- Helios-e for InDesign (Win.) 44 900
- Corel Ventura 9.0 magyar elválasztás 93 600
- Corel PrintHouse Magic Premium 14 400
- Corel PrintOffice magyar 23 900
- QuarkXPress 4.0 for Win32 284 900
- Helios-e for QuarkPress 54 900

A közötti árak nem tartalmazzák a 25%-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!

**KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft.**

1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.  
Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760  
Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu

10010

**Pronet**  
Professional Internet Services  
A Telenor Company

Pronet Professional Internet Services, now part of a global organization is expanding its technical department. We are urgently seeking candidates for the following positions:

**Technical Support Specialist**

A successful candidate should have

- a good command of spoken and written English
- advanced user experience in: Windows95, NT4, Windows 3.1
- experience in Internet technologies (configuring mail, web and other Internet clients in various environment)
- good communication skills, hands-on personality

**Advantages:**

- experience in Novell Netware administration (4.11, 5.0)
- completed MCP/MCSE, CNE exams

**Systems Engineer**

A successful candidate should have

- a good command of spoken and written English
- 2-3 years experience in managing NT servers including MS server applications such as SQL server, Exchange server, IIS
- a high level of knowledge of Internet technologies (TCP/IP protocol suite, DNS administration, Mail, Web etc.)
- experience in routing, switching, remote access, firewall operations

**Advantages:**

- completed MCP/MCSE exams
- completed CCNA or other Cisco exams
- security policy experience

Your application in English should be addressed to  
info@pronet.hu or to Pronet,1052 Budapest, Vármegye u. 3.

07038

# shop.internetto.hu



NetTo ára: 1032 Ft



NetTo ára: 1112 Ft



NetTo ára: 792 Ft



NetTo ára: 1040 Ft



NetTo ára: 1040 Ft



NetTo ára: 1032 Ft



NetTo ára: 624 Ft



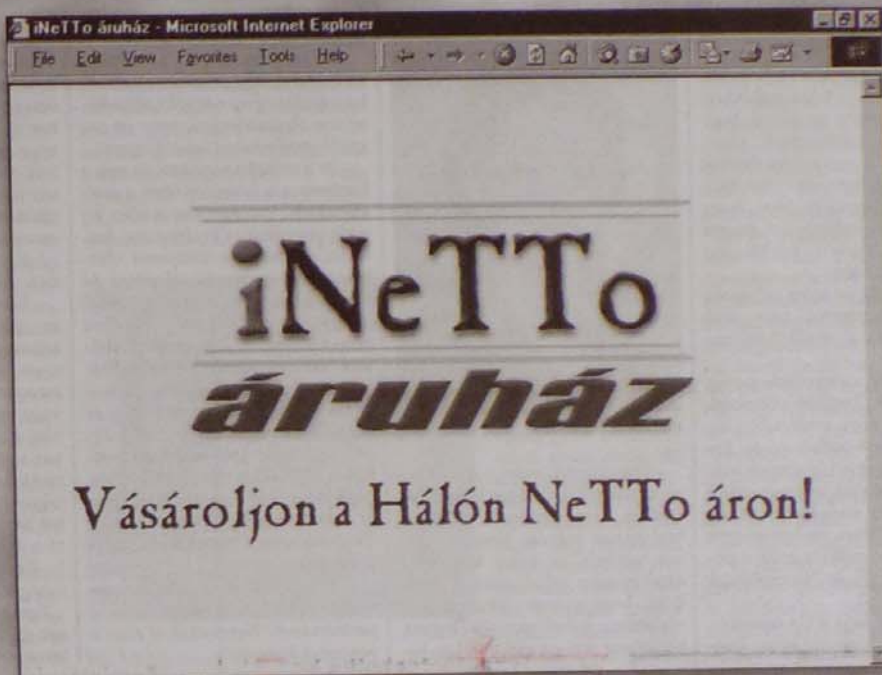
NetTo ára: 1112 Ft



NetTo ára: 1032 Ft



NetTo ára: 1040 Ft



# Közelebb az ügyfelekhez

Tavaly áprilisban átalakították a Computer Associates európai szervezetét: a kontinensen belül három alrégiót hoztak létre. Ezek közül az egyik a német nyelvterületet és Közép-Kelet-Európát, valamint a Balkánt foglalja magába. A régió élére *Elizabeth Dambockot* nevezték ki, aki addig a CA latin-amerikai tevékenységét irányította.

– Milyen feladatokkal bízták meg  
őnt, amikor kinevezték a közép-ke-  
let-európai térség élére?

– A szervezeti átalakítás egyik fő  
célja, hogy a céget közelebb vigyük  
az ügyfelekhez. Az én legfontosabb  
feladatom ezért szintén az, hogy kö-  
zelebb kerüljek a felhasználókhoz.  
Ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy  
még jobban odafigyelünk rájuk,  
még szorosabb kapcsolatot építünk  
ki velük, még figyelmesebben hall-  
gatjuk meg igényeiket. Most, hogy  
nem egy teljes kontinensért, hanem  
egy kisebb régióért felelök, ezt  
könnyebb lesz elérni.

– És mi a kiüszített üzleti cél: újabb  
ügyfeleket megnyerni, vagy több  
terméket eladni a meglévő felhasználóknak?

– Nem ilyen szempontok szerint  
gondolkodunk. Legfőbb célunknak  
azt érezzük, hogy értékesebbé te-  
gyük ügyfeleink vállalkozását. Ez-  
zel kapcsolatban két feladatunk van:  
hogy felhasználóink tevékenysége a  
szoftvereink és szolgáltatásaink ré-  
vén hatékonyabb és eredményesebb  
legyen, például csökkenjenek a mű-  
ködési költségei és növekedjenek  
bevételei.

– Milyenek látja a CA termékei-  
nek piaci lehetőségeit, most, hogy

az informatikai infrastruktúra kiépíté-  
sének első hulláma (ERP, háttér-  
rendszerek) lassan véget ér Ma-  
gyarországon is?



Elizabeth Dambock

– Éppen azért, mert a CA-szoftve-  
reket valamilyen módon kiegészítő  
ezeknek a rendszereknek, kiváló le-  
hetőségeink vannak. Nagyon gyorsan  
változik az üzleti környezet,  
ezért minden vállalkozásnak létér-  
deke, hogy gyorsan alkalmazkodó  
rendszer, infrastruktúrája legyen,  
különösen ami az elektronikus ke-

reskedelmet illeti. Egy változó kör-  
nyezetben, ahol a hatékonyság alap-  
követelmény, nagy tere van a CA  
szoftvereinek: a Unicenternek, a  
Jasmine-nak, a többinek.

– Mi a helyzet a szolgáltatások-  
kal? Manapság minden informati-  
kai vállalat egyre nagyobb súlyt fektet  
a szolgáltatásokra, mert ott na-  
gyobb profitráttával lehet dolgozni.

– Itt a szűkebb régióban, de egész  
Európában is felértékelődtek a szol-  
galtatások. Van egy erre a célra ki-  
jelölt csapatunk, a Professional Ser-  
vices, munkájukat túlnyomó részben  
a CA-szoftverek telepítése és beüzem-  
elése adja. A részleg létszáma  
nagyon gyorsan nő, a Platinum  
megvásárlásával 200 emberrel bő-  
vült, csak itt Közép-Kelet-Európá-  
ban. De növelni akarjuk a munka-  
társak számát a támogatási vagy az  
értékesítési megelőző tevékenység-  
gel foglalkozó [pre-sales] csoport-  
ban is. Ily módon egy többfunkciós,  
nagy csapat jön létre, és képes elju-  
ni a térség minden országába, hogy  
megismertesse a termékeket az ügy-  
felekkel.

– Ha egyre több és több szol-  
galtatást nyújt a CA maga, mi marad a  
partnereknek? Nem veszik el ezzel a  
partnerek kényerét?

– Biztosak vagyunk abban, hogy  
a piac van akkora, hogy rajtunk kí-  
vül még számtalan partnernek is tud  
feladatot adni. Hatalmas igény mu-  
tatkozik például a TNG iránt,  
olyannyira, hogy nem is győzzük a  
munkát. Abban is biztosak vagy-  
unk, hogy nem leszünk képesek a  
piac 100 százalékát lefedni, ezért a  
partnereknek csak örülünk, és szer-  
etnénk, ha minél több lenne belőlük,  
hogy meg tudjuk osztani a  
munkát. Mindenképpen van hely.

– Van valamilyen piacfelosztás a  
CA és a partnerek között?

– Nincs semmiféle szigorúan le-  
fektetett elv, ami szerint megosztan-  
ánk az üzleteket, mindig az adott  
helyzet dönt. Van olyan eset, ami-  
kor a partnerünk más termékek  
vagy szolgáltatások nyújtása révén  
már gyümölcsöző kapcsolatot épít-  
ett ki egy ügyféllel, ilyenkor termé-  
szetesen az övék a CA termékek be-  
vezetésének feladata is.

– Egy időben sok szó esett a vizua-  
lizációról. Mi is ez tulajdonképpen?

– Lényegében arról van szó, hogy  
az egész webhelyet más alapokra  
helyezzük. Például képezzük el,  
hogy jegyet akarok venni egy  
meccsre. Ahelyett, hogy szöveges  
vagy táblázatos információkon rág-  
nám át magam, a weblapon előttem  
van a nézőtér képe, rajta az üres he-  
lyekkel és ez alapján választom ki a  
jegyet. Előre tudom, hogy pontosan  
hol fogok ülni. Ugyanez megoldha-  
tó a vonatnál vagy a színháznál  
is. Ezzel lehet új vásárlókat tobo-  
rozni és megtartani a régiéket.

Ennek a vizuális kezelőfelület-  
nek több előnye is van: gyorsabban,  
könnyebben feldolgozhatóan jele-

níti meg az információt, nem kell a  
felhasználók – adott esetben a vá-  
sárlók – betanításával bíbelődni, tel-  
jesebb élményt nyújt, és így tovább.  
Van ennek még egy előnye: nem  
kell mindent lefordítani ahhoz, hogy  
külföldiek számára is érthető legyen  
a dolog.

– Milyenek az eddigi tapasztala-  
itok Közép-Európában?

– Igazából alig több mint két éve  
vagyunk komolyan jelen a térség-  
ben, és azóta óriási fejlődés, gyar-  
korlatilag minden országban van kép-  
viselőnk, leányvállalatunk, 1999  
második félévében megdupláztuk a  
magyarországi iroda létszámát, de  
más országokban is vettünk föl em-  
bereket.

– Milyen pénzügyi célokat tűztek  
ki maguk elé 2000-re Közép-Euró-  
pában és Magyarországon?

– Az várjuk, hogy a CA ebben a  
térségben gyorsabban nő, mint a vil-  
lág bármely más táján. Elsősorban  
azért, mert itt még nagy az igény  
az elsődleges informatikai beruhá-  
zások iránt, mert az utóbbi években  
kevesebbet költöttek az informati-  
kai infrastruktúrára, mint egyéb or-  
szágokban. Ha nevesíteni kellene,  
én harminc százalék feletti növeke-  
dést várok a régiótól.

– Mennyire elégedett a magyar  
képviselet munkájával?

– Nagyon is. Kiváló munkát vé-  
geznek, Molnár Imre nagyon jól  
képviseli a CA-t az országban. A  
piac elfogadja és várja megoldá-  
sainkat, a legfontosabb magyar cé-  
gek és intézmények legtöbbje ügy-  
fele a CA-nak, vagy már ismerked-  
nek a termékeinkkel.

Schopp Attila

**SPRINT**  
Computer Kft.  
WWW.SPRINT.HU

Boltjaink: 1068 Felsőerdővár u. 7. Tel./Fax: 342-4707, 342-6724, 1087 Berzsenyi u. 3. Tel.: 210-4835, 210-4836  
6722 Szeged, Bartók tér 13. tel.: (62) 55-22-33, 8000 Székesfehérvár, ALBA-PLAZA tel:(22) 502-880

**Akció!**

LG Flatron 775 FT 17" monitor 84 700

**Windows 2000**  
Windows 98 magyar MOLP  
akció! -35%!!! 29.500,-

**Deskpro EP PIII 500 263.000,-**  
(NT WS, 6.4 GB, 5.1 MB, Matrox G200 8 MB)

**Prosignia S300 C455 135.700,-**  
(Win98, 32 MB, 4GB, 4 MB VGA, Word 2000)

**Armada V300 C400 480.000,-**  
(Win95/98, 64 MB, 4GB, CD, 4 MB VGA)

**Szolgáltatásainkból:**

- Szoftver vásárlási tanácsok
- Windows NT hálózat installálás
- Levelező-fax rendszerek telepítése
- Windows NT hálózatkarbantartás
- Compaq, HP számítógépes rendszerek

**Microsoft Partner  
Solution Provider  
Sales Specialist**

Microsoft termékek	
Backoffice SBS 4.5 / 5 user lic.	266 000
Exchange Server 5.5 / 5 user	262 400
FrontPage 2000 for Win95/WinNT	39 000
Office 2000 Standard magyar	125 300
Office 2000 Standard upgrade magyar	76 200
Office 2000 Professional magyar	180 500
Nyelvi modul Office 2000-hez W/L	23 500
SQL Server 7.0 for Win NT	365 400
Windows 98 magyar Second Edition	51 300
Windows 98 magyar upgrade Sec Ed.	26 700
Windows 2000 Professional	82 700
Windows 2000 Professional upg.	39 000
Windows 2000 Server 5 user	258 000
Windows NT 4.0 / 5 user (ingyen 2000)	198 800
Windows NT Resource Kit magyar	10 500
Windows NT 4.0 Workstation (ingyen 2000)	27 800
Visual C++ 6 Professional Upgrade	70 700
Visual Studio 6 Professional (refresh)	283 300
Works 2000 for Win 95	12 400

Egyéb termékek	
Adobe Photoshop 5.5	240 800
Adobe PageMaker 6.5 Plus	198 200
Adobe Acrobat 4.0	88 000
Adobe InDesign 1.0 Akció!	139 900
Adobe GoLive 4.0	120 400
Corel DRAW 9/Gallery 1.00.000	55 000 / 26 200
Easy Cd Creator 4.0	30 200
F-Secure Antivirus	47 600
Innoculate II Wkg Edition	88 900
Logitech MouseMan Wheel Akció!	5 000
Logitech Cordless Wheelmouse	10 900
Norton Antivirus 2000 magyar	18 600
Norton Commander 2 (win95/Win98)	10 700
Norton Utilities 2000	14 100
Norton Systemwork 2000	20 800
Ország (angl), Hálózat, német nagyszótárak	14 700
Receptnő 5.0 Plusz Akció!	36 700
QuattroPress 4 (Win 95/98/NT)	242 000
Valio 2000 Std./Techn.	52 300 / 104 900
LG 550M	41 500

Fertő Árpád ÁFA nélküli

**Célpontban az Ön álmai**

**204-3030**

**IBM Business Partner** **Lotus** **PQ** **NetOp** **7L TeleLogic**  
Authorized Distributor An IBM Company

**Smart Card Software Engineer**

**Oberthur Card Systems** is the world's second largest smart card manufacturer (3000 people). As part of our continued expansion and success in the area of smart card applications, we are looking to recruit skilled and ambitious Software Engineers for our Budapest-based regional office.

**Your profile:**  
You are a young graduate, who is interested in becoming an expert in the smart card technology and in working in a multi-national environment.

**Your skills:**  
- IT-literacy, C+ and/or Java languages,  
- Interpersonal skills,  
- English (mandatory) and German (a plus).

**Your role:**  
As part of our regional operations teams, your combined technical and interpersonal skill will ensure you provide the right level of technical guidance to our sales teams. You will be an integral part of the pre and post sales activities with a range of GSM operators, banks and software integrators including technical project management and client interfacing for product training and technical problem solving. You will use your software development skills to help specify, proto-type and validate software applications integrated into our smart card products.

**Your reward:**  
- Thorough product training,  
- Truly international role with international prospects. In the longer term, to improve your technical expertise or evolve into a business management function will be left to your own discretion.  
- Attractive compensation package.

If you are interested in the above position, please e-mail us at [e.kiss@oberthurs.com](mailto:e.kiss@oberthurs.com)

HÍREK

**Európai cégek és politikusok új kezdeményezésbe fogtak, hogy felkészítsék a kontinens gazdaságát az internetes forradalomra.**

A European Internet Foundation célja, nyilatkozataik szerint, hogy felgyorsítsa azokat a törvényi változásokat, amelyek a gazdaság átalakításához szükségesek. A csoportnak tagja az Európa Parlament 53 képviselője (a politikai élet minden oldaláról), a pénzügyi háttérrel pedig közel egytucatnyi európai óriásvállalat (közülük az Alcatel, a British Telecom, a Siemens és a Telefónica) adja. Az EIF a párbeszéd és a vita módszerével akar segíteni az új irányvonalak kijelölésében, de konkrét kérdésekben nem szándékozik állást foglalni. (IDGNS, Brüsszel)

**Közös vállalatot alapított az ICL és a Nokia a finn cég eBusiness részlegének támogatására.** A Nice-business Solutions Finland Oy nevű vállalat központja Finnországban lesz, vezetőjének pedig az ICL Finland elektronikus kereskedelmi részlegének eddigi irányítóját nevezték ki. Kétharmad részben az ICL, egyharmad részben pedig a Nokia birtokolja a közös vállalatot. (IDGNS, Hannover)

**Viszonylag jó utolsó negyedével és évet zárt 1999-ben az Ingram Micro.** A pénzügyi év utolsó időszakában az eladások 26 százalékkal, 7,83 milliárd dollárra nőttek. Az egyes földrajzi régiók közül átlagon aluli növekedést produkált az Egyesült Államok és Európa (18, illetve 19 százaléka), viszont kiváon teljesített a világ többi része, 108 százalékos forgalom-bővüléssel. Ebből a forgalomból 75 millió dollár (részvényenként 51 cent) volt a tiszta nyereség, s ez némileg meghaladja az egy évvel korábbi eredményt (73 millió dollár, 49 cent). Kihatott a nyereségre, hogy az értékesítés költségei jócskán nőttek a korábbi időszakhoz képest. Ami a teljes évet illeti, a forgalom elérte a 28,1 milliárd dollárt, ez 27 százalékkal több, mint 1998-ban. Az egyszerű kiadásokat és bevételket nem számítva a nettó profit 192 millió dollár (részvényenként 1,30 dollár), kevesebb, mint az egy évvel korábbi 245 millió. (Munkatársunktól)

**Jócskán növelte nyereségét az első negyedében a Novell.** A január 31-én véget ért időszakban 45 millió dollár (részvényenként 13 cent) volt a profit, 55 százalékkal több, mint a tavalyi első negyedév 29 millió dollárja. A 316 millió dolláros forgalom 11 százalékkal haladja meg az 1999-esét. Ennek csaknem felét a címtárszolgáltatásokkal ellátott NetWare-szoftverek eladásai tették ki (154 millió dollár). Az internetes szolgáltatások eladásából 80 millió dollár folyt be, a szolgáltatások, oktatás és konzultáció 50 millió dollárt hoztak a konyhára, 37 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A legnagyobb forgalmat az Egyesült Államok jelentette (166 millió dollár), de a leggyorsabban az Egyesült Államokon kívül Amerika nőtt, 72 százalékkal, 25 millió dollárra. Az EMEA-térségből 99 millió dollár származott, a Távol-Keletről 27 millió. (IDGNS, San Francisco)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

Innováció és gazdasági növekedés

A követendő út

Az Egyesült Államok gazdasága csaknem 4 százalékkal nőtt 1994 óta, s ebben nem kis szerepet játszott az információtechnológiai szektor – kezdi **Mártonffy Attila** egy közismert ténnyel. Európának és Ázsiának nehéz ezt a példát követnie, hiszen ezen a két félördészen egyelőre még nem terem minden bokorban kockázatitőke-befektető, aki már a kezdeti szakaszban megsegítené az ígéretes technológiai cégeket.

**A**merikában a munkanélküliség a hat évvel ezelőtti 6 százalékról 4 százalékra esett vissza, s csökken az infláció is: ha az élelmiszer és az energiát nem tesszük bele a kosárba, akkor azt kapjuk eredményül, hogy a fogyasztói árindex tavaly csupán 1,9 százalékkal emelkedett – 34 év óta a legkevésbé. Az amerikai gazdaság szárnyalása lényegében az erre az országra régóta jellemző vállalkozói szellemet tükrözi, nevezetesen azt, hogy a professzionális befektetők hajlandók kockázatos, de rendkívül innovatív információtechnológiai cégekbe tenni a pénzüket. A sikerhez persze az is hozzájárult, hogy a termelékenység növelésére és a költségek csökkentésére immár egy évtizede alakítják át a pénzüket, a kormányzatot és a vállalatokat. Ennek eredménye az új gazdaság: gyorsabb növekedés, alacsonyabb infláció.

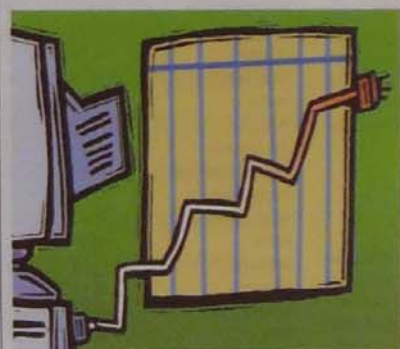
Sok európai és ázsiai cégvezető, gazdaságpolitikai potentát – ha korábban szkeptikus szemlélte is az amerikai fejleményeket – végül is megszívlelte az újvilági leckét. A világ nem amerikai része, jóllehet még mindig fenntartással tekint az amerikai szabadpiaci kapitalizmusra, már kezd rábredni a technológia által meghatározott bővülés hasznára, és gyorsabb növekedést remél tőlük, a lemaradás behozását. A globális új gazdaság azonban nem alakul ki egyik napról a másikra, annyi mégis bizonyos, hogy a technológiára fordított kiadások mindenképp növekednek, még ha nem is amerikai útemben. A *Business Week* szerint a felvezető-ipari termékek értékesítése például tavaly világszerte 17 százalékkal haladta meg a tavalyelőtti, a nyugat-európai és ázsiai internetfelhasználók száma pedig a következő öt évben várhatóan több mint kétszeresére nő; s a szoftveripar évi 50-60 százalékos bővülésére lehet számítani még az olyan helyzetű fejlődő országokban is, mint India.

Régi erények alkonya

A mobiltelefonok és a webcímek világszerte tapasztalható rohamos terjedése önmagában még nem rízza fel a globális gazdaságot. Ehhez a kulcsfontosságú intézményeknek is meg kell változniuk, s a termelékenység gyorsabb növekedésére kell használniuk a technológiát. Ennek eredményeképpen a pénzüpiaciokon gazdagabb források lehetnek innovációra felhajtani, felgyorsul a dereguláció, rugalmasabbá válnak a vállalatok és a munkaerőpiacok, felgyorsul a verseny.

A folyamatok beindultak, s elemzők ennek látván kedvezőbb képet festenek az idei év kilátásairól. A Merrill Lynch befektetési bank szerint Európa és Ázsia gazdaságai 3,3 százalékkal növekednek 2000-ben,

az infláció növekedésének úteme pedig lelassul. Ezeken a félördészen elkezdődött a nagyvállalatok át-szervezése is, s a pénzüpiaci szinten lezajlottak a megfelelő változások az innovatív vállalkozások kockázati támogatására. A világ legnagyobb részén azonban lassan állnak át az országok a gyorsabb növekedési pályára; Európa legalább



két-három évvel, Ázsia még sokkal tovább lemaradva az Egyesült Államok mögött. Bár vannak helyek – például Finnország –, ahol már kellő szintre emelkedett a vállalkozói lelkesedés, Európa és Ázsia legtöbb országában, ahol az óvatosság számít az egyik legfőbb erénynek, nagy kulturális próbatételnek tekintik a nagyobb kockázat vállalását.

A kockázatos innovatív technológiákba való befektetés – s ez, ugye, az új gazdaság alapkövetelménye – a nyitott globális piacoktól függ, ugyanis a nemzeti piacokon nem fizetődik ki a nagy kockázatvállalás. Minden országban akadnak azonban olyan csoportok, amelyek fenyegetést látnak a szabad kereskedelemben. E szkepticusoktól tartanak, hogy egy világméretű befektetési boomnak globális inflációterelő hatása lehet. Ennek a vételezésnek az az alapja, hogy az 1990-es évek lassú európai és ázsiai növekedésének jóvoltából az Egyesült Államokban a gazdaság gyors bővülése közepette is alacsony szinten lehetett tartani a nyersanyagárakat és a kamatlábakat. De mihelyt a gazdaságok beindulnak a világ egyéb részein is, természetesen megszűnik a pangás. Elemzők szerint ez év második felében vagy 2001 elején a munkanélküliség a legfejlettebb ipari államokban az alá a szint alá fog süllyedni, amely az inflációt gerjesztette az 1980-as években.

Mindenzen akadályok ellenére egyre vonzóbbnak tűnik az átváltás a fejlődés irányát kitűző amerikai gazdasági modellre. A technológia motiválta növekedés ugyanis több munkahelyet teremt, mintsem elvesztet, sőt a termelékenység emelkedése inflációt nem gerjesztve csökkenti a munkanélküliséget. A gyorsabb növekedési útem hosszú távon

egyszerűsödnie nyithatna Európa és Japán öregedő lakosságának nyugdíj-finanszírozási nehézségeit.

Globális perspektívából szemlélve azonban a dolgot, az információsi forradalomnak mégiscsak az az egyik legfőbb hozadéka, hogy a világon mindenütt hozzáférhetővé teszi az adatokat. Nem kis vívmány ez, hiszen a múltban évek, nem egyszer évtizedek kellettek ahhoz, hogy fontos technológiai és üzleti újítások nemzetközi méretekben is elterjedjenek. Manapság már a fejlődő országok mérnökei az interneten vagy egyéb gyors kommunikáció révén rövid idő alatt megtudhatják fejlettebb országokban élő kollégáiktól, miként oldjanak meg egy nekik kritikus problémát. Az innováció eredményeinek gyorsabb átadása elemzők szerint 1 százalékkal is növelheti a világgazdaság növekedési útemét.

Az új technológiai útem azonban az intézményi változások nagyobb keretén belül kell „táplálni”. Például a hazai piacok külkereskedelemléti megnyitása létfontosságú abból a szempontból, hogy a jóvoltából a teljesítmény tényleges javítására lehet fordítani az innovációt. Külföldi verseny nélkül ugyanis a vállalatok csak lassan és vonakodva vetik magukat alá a változásoknak. A fenntartható inflációmentes növekedésre nézve éppily fontos az, hogy a cégek hozzáférhessenek a jól működő, s a legproduktívabb befektetési lehetőségeik megragadására alkalmas pénzüpiaciokhoz.

Amerika előnye

Az Egyesült Államok előtérőre lépnek az az egyik oka, hogy odaát már a korai szakaszban elkezdik finanszírozni az innovatív vállalkozásokat. Tavaly az amerikai kockázati-tőke-befektetések értéke több mint 40 milliárd dollárra nőtt, a tavalyelőtti összegnek a kétszeresére; s egy tanulmány kimutatta, hogy egyegy így befektetett dollár ötször annyi szabadalomhoz vezethet, mint ha kutatásra és fejlesztésre fordították volna.

Az európai és ázsiai államok megpróbálnak felzárkózni. A kínai Sencsen – ez az öt közül az egyik különleges gazdasági övezet követi más kínai városok példáját – nemrégiben létrehozott egy 120 millió dolláros kockázati-tőke-alapot a helyi csúcstechnológiai fejlesztések ösztönzésére. Csak az a baj ezekkel az európai és ázsiai kockázati alapokkal, hogy többnyire vállalati vagy kormányérdekltségek hozzák létre őket, s emiatt működésük ke-

vésé hatékony – nincs ugyanis az amerikaiakéhoz hasonló autonómiájuk. És még ha van is ilyen alap, akkor is lassan változik az a felfogás, amely szerint a kockázatvállalás nem szükségképpen követendő példa. Szakértők leszögezik, hogy az üzleti kultúra megváltoztatását már az iskolában el kellene kezdeni. Amint a politikai előnyök világossá válnak, a politikusokat is könnyebb lesz rávenni az új gazdaság támogatására. Indiában például a mostani kormány párt választási ígéretei között szerepelt egy információtechnológiai járatos India víziója, Svédországban a svéd távközlési miniszter pedig szélessávú hozzáférést ígért minden otthonba.

Mindazonáltal a változások csak igen lassan indulnak meg. Az Egyesült Államokon kívül semmi sem mutat arra, hogy felgyorsult volna a termelékenység növekedése, sőt Nagy-Britanniában és Japánban de facto csökken a termelékenység. Amerikában is évek teltek el, mire az információsi forradalom hatása kezdett megmutatkozni a termelékenységi adatokban, a világstatisztikai adatok pedig még messze vannak ettől. Ennek az az oka, hogy az Egyesült Államokban a statisztikai hivatalok már a nyolcvanas évektől figyelembe veszik az informatika gazdasági adatokra tett hatását, de a többi ipari állam még nem követi ezt a módszertant.

De vajon megállíthatja-e valami az új gazdaság világméretű terjedését? Ha Európában, Amerikában és Ázsiában a gazdaság egyszerre indul gyors növekedésnek, akkor a világgazdaságilag meggyorsulnak az árszereket, az árszereket valószínűleg átmenetiek lesznek – ha csak nem alakulnak ki ágazati kartelek a kínálatt alacsony tartására, mint az olajiparban –, és nem gerjesztenek tartósan magas inflációt. Az áraték az tarthatja alacsonyan, hogy a vevők és a szállítók üzletmenetükben jobban timaszkodnak a webre, az elektronikus kereskedelem ugyanis segít megtartani az árszereket versenyképességét.

Az új gazdaság terjedésének – szakértők szerint – nem az infláció lesz az akadálya, nem is a termékhiány, hanem a „komputerképes” szakképzett munkaerő hiánya, s ezt a problémát a felzárkózni igyekvő Európának és Japánnak gyorsan meg kell oldania. Az IDC becslése szerint Nyugat-Európában a szakképzés iránti kereslet 2002-ben 20 százalékkal fogja meghaladni a kínálattal. Nem véletlen másfelől, hogy Kínában a frissen végzetek 40 százaléka mérnök, s Indiában is számtalannak az utánpótlás. A világ többi része kénytelen ezt a két országot nem figyelmen kívül hagyni, ha gőzerővel keres egyetemet, főiskolát végzett informatikusokat.

Az Egyesült Államok csúcstechnológiát ipara végül is a magasan képzett bevándorlóknak és külföldi diákoknak köszönheti egyenletes növekedését. Számos országban azonban nem olyan egyszerű megnyitni a kapukat a külföldi munkaerő előtt. Mindazonáltal a szellem már kijutott a palackból, s most, hogy az Egyesült Államok megmutatta: lehet gyorsabban is növekedni, a többi ország talán kevesebb áll ellent, s a végén meglátják majd, hogy az új gazdaság adta előnyök megérik a vesződésért.





Légzsák  
a számítógépnek



THE MERLIN GERIN KNOW-HOW

### Pulsar ellipse UPS

#### Ismét újíttunk a biztonság érdekében

A számítástechnika mindannyunknak létfontosságú, ezért megépítettük a Pulsar ellipse-t, egyfajta légzsákokat az Ön számítógépehez.

Elektromos hálózati zavar esetén a Pulsar ellipse nyújt védelmet, hogy Ön az adatokat biztonságosan elmenthesse.

#### A legfejlettebb technológia

A Pulsar ellipse a nagyfrekvenciás off-line technológiát egy új, kisméretű, mégis nagy kapacitású akkumulátorral párosítja.

#### Helytakarékos és tetszetős

A Pulsar ellipse a teljes tartományban, 300 VA-tól 1200 VA-ig az új slim-line külsővel rendelkezik. A Pulsar ellipse állhat az asztalon vagy fekláthat a monitor alatt.

#### Könnyű csatlakoztatás

Nincs többé hosszú üzembehelyezési kézikönyv. Csak csatlakozzon közvetlenül a Pulsar ellipse szabványos kimeneteire. Ami pedig a kommunikációt illeti, egyszerűen kösse össze a számítógépet a Pulsar ellipse USB portjával.

[www.mgeups.com](http://www.mgeups.com)

MGE UPS SYSTEMS  
Tel.: 204-3033

Disztribútorok:

HRP Hungary Kft., tel.: 452-4600

CHS Hungary Kft., tel.: 451-3500

RCE Kft., tel.: 246-4050

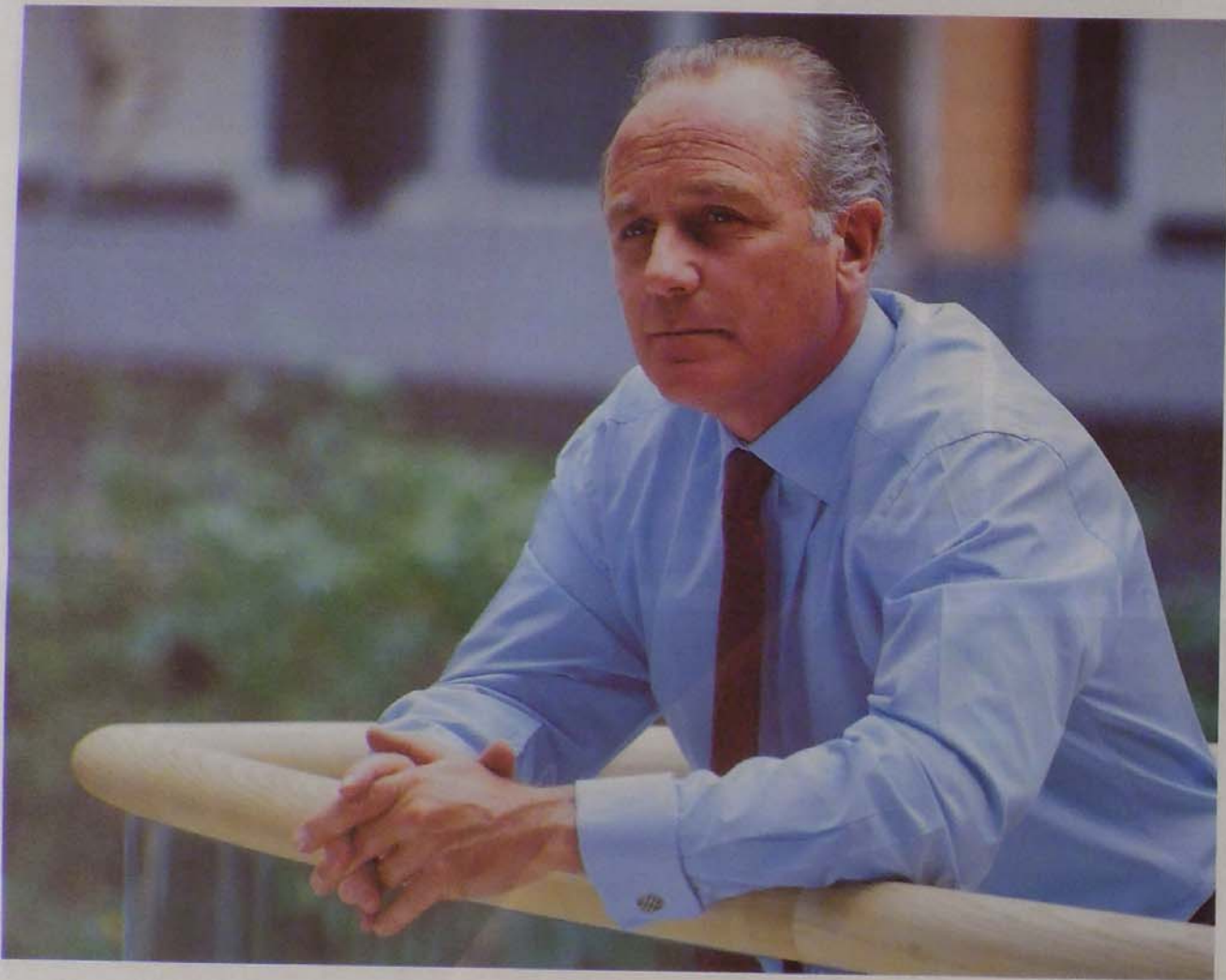
**MGE**  
UPS SYSTEMS

06018

[www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)  
**Jelszó nélkül  
szabadon  
bárhonnan  
bármikor**

# Tudja mi az amit egy internetszolgáltató kiválasztásánál keresnie kell?

(Itt a válasz!)



Felismerte már? – Vállalata jövője az INTERNET. A szolgáltató kiválasztása döntő abból a szempontból, hogy a jövőben képes lesz-e maradéktalanul kihasználni az internet előnyeit. Partnert találni az internethez, vagy más hálózati szolgáltatáshoz ma már nagyon könnyű. Egyszerűen csak keresse azokat a szolgáltatókat, akiknél a CISCO POWERED NETWORK embléma látható. Ez garantálja, hogy Ön azt a technológiát kapja, amely ma szinte az egész internetvilág forgalmát bonyolítja – azt a technológiát, amely az internetforradalom részesévé teszi Önt. Keresse az eszközeinket használó internetszolgáltató partnereinket a [www.cisco.com/cpn](http://www.cisco.com/cpn) címen.