



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 14. SZÁM 2000. ÁPRILIS 4. ÁRA: 230 FORINT

## Lehallgatás: nem!

Amint az várható volt, az Internet Engineering Task Force (IETF) elutasította azt a javaslatot, amely az internetes kommunikáció törvényes lehallgatását elősegítő protokollok kifejlesztését irányozta elő. A szervezet vezetése úgy foglalt állást, hogy nem támogatja a lehallgatási képességek beépítését a fennhatósága alá tartozó protokollokba. Az IETF kinyilvánította, hogy ők – mint nemzetközi szabványügyi testület – nem a megfelelő fórum az ilyen protokollok kidolgozására, egyúttal annak az aggodalmuknak is hangot adtak, hogy a beépített lehallgatási képességek növelnék a protokollok bonyolultságát, és csökkentenék biztonságukat. Eppen ez utóbbi az, ami miatt a vállalatok nagyon aggodnak: többségük úgy véli, hogy ha a bűnüldöző hatóságok számára kiskapukat építenek be az internetbe, akkor azokat hamarosan a számítógéppalozók is kihasználják. A vállalatoknak most is módjuk van arra, hogy alkalmazottaik kommunikációját figyeljék, erre több eszköz is rendelkezésre áll; de ha a két végpont között titkosítva van az adatforgalom (mint a biztonságos böngészésnél), ezek az eszközök is tehetetlenek.

Az internetes kommunikáció lehallgatásának ötlete a távközlésből származott: a telefonközpontokba gyárlag építik be a lehallgatás képességét, és több országban (így az Egyesült Államokban is) a szolgáltatókat kötelezik a beszélgetések lehallgatására. Ez akkor válik bonyolultabbá, ha bejönnek a képből azok a kapcsolók, amelyek a hang- és adatforgalmat egyaránt támogatják. (IDGNS, Framingham)

**Most érkezett...**  
...vadászson nálunk a legfrissebb IT-hírekre!



www.szamitastechnika.hu

## Búcsú a hálózati illúzióktól

Pezseg az élet a 3Com háza táján: a cég kilép több olyan területről, amelyet egykoron stratégiai fontosságúnak ítélt, míg más szegmensekben újabb szövetségeket köt. Akár a Ciscóval szemben elszenvetett vereség beismerésének is felfogható az a döntés, hogy a cég otthagyja a nagyvállalati LAN- és WAN-termékek piacát: három olyan termékcsalád fejlesztését, gyártását és értékesítését hagyják abba, amelyek nem hozott elég profitot és nem nőtt a kívánt mértékben. Ezek a CoreBuilder Gigabit Ethernet és ATM LAN-kapcsolók, valamint a PathBuilder és a NetBuilder WAN-kapcsolók és -útválasztók. Az utolsó darabokat ezekből június 30-án szállítja a 3Com. A CoreBuilder felhasználói az Extreme Networks termékeire térhetnek át; a másik két termék felhasználói pedig a Motorola védőszámai alá kerülnek. A mostani felhasználók még öt évig részesedhetnek a szolgáltatásokban és a támogatásban.

Ugyancsak megszabadul a cég az analog modemektől (mind az asztali, mind a PC Card kivételűktől): ezeket átruhazza egy olyan közös



vállalatba, amelyet a szingapúri NatSteel Electronicsszal és a tajvani Acctonnal alapít; ennek a feladata lesz az internet-hozzáférési termékeknek (köztük a U.S. Robotics márkájú modemeknek) a tervezése, gyártása és értékesítése.

Ezek után a 3Com az otthoni, a kis- és közepes vállalati, valamint a hálózatszolgáltatói szegmensekre összpontosítja figyelmét, ezeknek kínálja HomeConnect, OfficeCon-

nect, SuperStack, NBX és Total Control termékcsaládjait.

Eppen az NBX továbbfejlesztését szolgálja az a szövetség, amelyet a cég a Symbol Technologiessel kötött. Az egyezmény értelmében a két cég közösen fejleszt vezeték nélküli telefonias termékeket vállalati LAN-okhoz. Az első közös termékek már ez év második felében megjelenhetnek a piacon.

Egy másik szegmensben, a távközlési szolgáltatók piacán felvásárlással és szövetséggel is erősít a

3Com. A 90 millió dollárért megszerzett cég a Call Technologies, amely egységes üzenetközvetítő termékeket és technológiákat készít. Ezekre nagy a kereslet a szolgáltatók körében, mert segítségükkel az előfizetők telefonról, PC-ről, kézi-számítógépről vagy bármilyen más eszközzel egyetlen helyen érhetik el hang-, fax- és e-mail-üzeneteiket. A szövetséget egy DSL-gyártóval kötötte a 3Com, hogy végponttól végpontig terjedő DSL-megoldásokat nyújthasson. (IDGNS, Framingham)

## DT-tulajdonban a Debis

A Deutsche Telekom 50,1 százalékos részesedést szerez a Debis Systemhaus informatikai szolgáltatócégben, s így létrejön Európa második legnagyobb rendszercége. A jelenlegi tulajdonos, a DaimlerChrysler megtartja a fennmaradó 49,9 százalékot, „a két cég stratégiai partnerségét bizonyítandó az informatika területén” – áll a DT közleményében.

A Debis tulajdonában lévő világméretű adathálózat révén a DT fel tudja gyorsítani globális hálózatainak bővítését, miközben csökkenteni is képes a költségeket. A német cég globális stratégia nélkül maradt, amikor januárban kiszállt a Global

One-ból, amelyet a France Telecommal közösen hoztak létre. A DT a rendszerüzletágat jelölte meg négy stratégiai fontosságú növekedési területre egyikeként – a mobilkommunikáció, az online és a hálózati elérés mellett.

Ettől függetlenül, de jelzi a DT erejét és szándékait, hogy egyes hírek szerint a német távközlési cég szemelt veitett a Unisysra is. A tárgyalások hírére Karl-Gerhard Eick, a DT pénzügyi vezérigazgató-helyettese nem kommentálta. A hír azonban ennek ellenére is tartja magát, a Unisys részvényárfolyama pedig emelkedésnek indult. (www.szamitastechnika.hu)

## Új kézben a Seagate

A tárolásmenedzsmenttel foglalkozó Veritas Software – egy magánbefektetői csoporttal összefogva – 20 milliárd dollárért megvásárolta a Seagate-et. A csoport élén álló Silver Lake Partners magában foglalja a Seagate menedzsmentjét is. Az üzlet lezárulta után a Seagate új tulajdo-

nosai egymás között osztják szét a cég vagyonát. A Veritasnak különösen fontos az akvizíció, hiszen így 33 százalékos tulajdonrész szerzhet a Seagate-ben, a tranzakció lebonyolítása várhatóan a harmadik negyedévben fejeződik be. (www.szamitastechnika.hu)

## Nőtt a magyar PC-piac

Közel tíz százalékkal nőtt tavaly a magyar számítógéppiac, amelynek állomása továbbra is a Compaq – derül ki az IDC frissen kiadott jelentéséből.

Több évnvi erőteljes bővülés után 1999-ben kicsit mérséklődött a fejlődés üteme: az eladott darabszám 9,8 százalékkal emelkedett, azaz összesen 198 ezer PC-t értékesítettek Magyarországon. Az árak csökkenése miatt azonban a PC-piac forgalma csak 1,8 százalékkal, 271,7 millió dollárra nőtt. A legnagyobb igény a közepes és nagyméretű cégek részéről jelentkezett: ezek vásárlásai tették ki a forgalom 54 százalékát. Ugyanakkor az egyéni felhasználók, a kisvállalkozások és a kormányzat kevesebbet vásároltak.

A piacvezető továbbra is a Compaq, 17,9 százalékos részesedéssel, jócskán megelőzve a második Albacomput, amely a maga 9,6 százalé-

kával így is a legnagyobb helyi számítógép-szállító. Harmadik a Packard Bell-NEC lett, 7,5 százalékkal, alig marad el tőle a Hewlett-Packard 7,3 százalékkal, végül az ötödik az IBM, 5,7 százalékkal. Tavaly is a neves gyártók részesedése volt a legnagyobb: tőlük származott az eladott gépek 56,6 százaléka. A helyi összeszerelő cégek teret vesztek (37,7 százalék), ugyanakkor ez utóbbiak megőrizték pozícióikat hagyományos területeiken, az otthoni és a kisirodai gépek körében.

Az egyes termékcsaládok közül még mindig a személyi számítógépeké a legnagyobb szelet, ezek teszik ki az értékesített gépek 86,6 százalékát. Nőtt a noteszgépek eladása, a PC-s kiszolgálók forgalma viszont mind a darabszámot, mind az értéket tekintve csökkent az 1998-as adatokhoz képest. (www.szamitastechnika.hu)



9 770587 151006



**Volt idő, amikor azt hittük,  
a tv csak fekete-fehér lehet.**



**Vannak, akik még mindig azt hiszik,  
egy nyomtató csak nyomtatni tud.**

A körülöttünk lévő technikai eszközök bámulatos gyorsasággal fejlődnek és alakulnak át. Ma már teljesen természetes, hogy egy tévé színes, egy telefon nyomógombos, a kazettás magnó pedig oda-vissza játszik. Miért lenne ez másként a nyomtatók esetében? A néhány évvel, sőt hónapokkal ezelőtti elvárásaink teljesen megváltoztak. Ma már nem elégszünk meg azzal, ha egy nyomtató csak nyomtat. Tudjon fénymásolni is, és így egy helyben, egy eszközzel elvégezhetjük mind a nyomtatási, mind pedig a másolási feladatokat. Ha Ön nemcsak az idők szavára, hanem az ésszerűsége is hallgat, akkor a HP LaserJet 1100A multifunkcionális nyomtatót választja, melynek kiváló minőségére a Hewlett-Packard neve a garancia.



invent

**Hewlett-Packard nyomtatók. Ahol a papír életre kel.**

További információkért látogasson el weblapunkra:  
<http://www.hp.hu> vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111

A NEM hivatalos forrásból származó festékpatronok tönkreteszik a nyomtatóját.

Keresse a HP hologramos eredetigazolást!



## TARTALOM

### PIAC

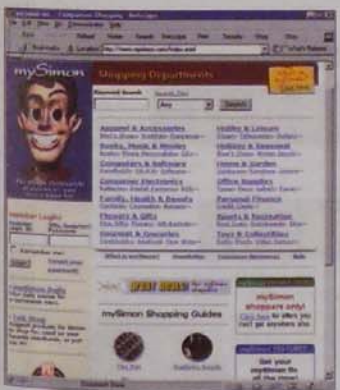
- Microsoft-SAP stratégiai szövetség** (Schopp Attila) 4. oldal
- Disztribútori szerződés – Compaq-Ingram Micro** (Schopp Attila) 4. oldal
- Az internet hármas egysége – OAUG** (Mártonffy Attila) 5. oldal
- Disztribútor az interneten – Asbis** (Csórián Sándor) 6. oldal
- Csak előre, soha se oda-vissza... – Triad** (Seres Iván) 6. oldal
- Hungelektro-Hungamat otódör** (Csórián Sándor) 6. oldal
- Kártyázni márpedig kell** (Mártonffy Attila) 14. oldal
- Tárolóeszközök és kiszolgálók – Compaq** (Schopp Attila) 23. oldal

### VEZÉRCIKK

- Érték: tőzsde** (Révész Gábor) 6. oldal

### TÁVKÖZLÉS

- HÍREK** 7. oldal
- Négy területen terjeszkedik a KPN – Sebastian van Loosdrecht, a holland vállalat Magyarországiért felelős igazgatója** (Mallász Judit) 7. oldal



SafeBoot 15. oldal

- Névadás előtt – Lucent Technologies** (Mallász Judit) 7. oldal
- Összekapcsolás** (Mallász Judit) 7. oldal

### TÉNYEK ÉS TRENDK

- Hamlet-szindróma – Nesze neked, új gazdaság!** (Zimányi Katalin) 8. oldal

### HARDVER

- HÍREK** 9. oldal
- Ólomcsillag – Születmenes áramforrások** (Krizsán György) 9. oldal
- Üveges szemmel – Lapolvasók** (Krizsán György) 10. oldal

### SZOFTVER

- HÍREK** 15. oldal
- Titkolozó merevlemez – SafeBoot** (Branyiczky Gábor) 15. oldal

### GAZDASÁG

- HÍREK** 21. oldal
- Harminchat fokos internetlázban égnek – Az új gazdaság Ázsiában** (Mártonffy Attila) 21. oldal
- Alkudni kötelező** (Mártonffy Attila) 22. oldal

### Előzetes

- Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken** 24. oldal

### Impresszum

- E számunk hirdetői** 24. oldal

## A HÉT HÍREI

### A Synergon dolgozhat Pakson

A Synergon végezheti el a Paksi Atomerőmű technológiai számítástechnikai hálózatának (TSZH) rekonstrukcióját. A vállalat a felújítási rendszerterv elkészítése után kapta meg a megbízást. A rekonstrukció 1999-től 2002-ig tart, a projekt értéke 320 millió forint. A TSZH a főbb rendszerelemeket, a reaktorvédelmi rendszert, a blokk-számítógépet, a reaktor belső mérőrendszerét és számos egyéb tervezett (például a dozimetriai információs) rendszert köti össze. A hálózat alapját többszörösen redundáns topológiájú Cisco Catalyst 5509 eszközök és Cisco FDDI koncentrátorok adják, és a fizikai kapcsolatok elsősorban optikai kábelvezetéssel valósulnak meg. ([www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu))

ciókat kérhetnek le előfizetésükre vonatkozóan. Most a rendszer adatait 24 óránként frissítik. A személyes adatok védelmét loginnév és jelszó megadásával biztosítják. Újdonság a Momentum nevű tarifacsomag. Ezt főként azoknak ajánlják, akik havonta 60-180 percnyi beszélgetést kezdeményeznek. Az Optimum tarifarendszerben csökkent a hálózaton belüli percdíj, a Minimum tarifacsomagban pedig a havi előfizetési díj. ([www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu))

### TelePont tőzsdeklubbal

Kétszintes, exkluzív bemutatótermet nyitott a budapesti Petőfi Sándor utcában a Matáv. A TelePont földszintje elsősorban a lakossági szolgáltatások birodalma, a kihelyezett termékek mellett többek között 16 nyilvános internetállomás van. Itt található a Matávör Kft. távfelügyelt vagyonvédelmi rendszere, amellyel interaktív bemutató keretében ismerkedhetnek az érdeklődők.

### Születésnap tervekkel

Domináns szereplője akar lenni a hazai mobilpiacnak a Pannon GSM. Björn J. Flakstad vezérigazgató a cég hatodik születésnapja alkalmából tartott sajtótájékoztatót rámutatott, hogy a dominanciát nem kizárólag az előfizetők számával lehet mérni, meghatározó tényező a szolgáltatás választék és -minőség is. Ezt szem előtt tartva 2000-ben is folytatják azt a korábbi tendenciát, hogy a piac igényeire igazodva új, innovatív szolgáltatásokat vezetnek be. Flakstad üdvözölte a Hírközlési Főfelügyelet kezdeményezését, mely szerint az előfizetők szám meghatározását egységesítik. Ma nemzetközi szinten sincs elfogadott szabvány arra nézve, hogy kiket kell figyelembe venni az előfizetők szám meghatározásánál.

### Kiszökött a webre a Whistler

Nem tudják a Microsoftnál, hogyan kerülhet ki az internetre a Whistler kódja. A Whistler a következő generációs, a Windows 2000-re épülő, egyéni felhasználóknak szánt Windows operációs rendszer kódneve. A

kód, amelyik egyszerre tünt fel több egyetemi weblapon, belső fejlesztésre és tesztelésre szánt példány volt. A Whistlerben két fejlesztői csapat munkája egyesül: az egyik a Neptune-t készítette – ezt a Microsoft a Windows NT fogyasztói változatának szánta –, a másik pedig az Odyssey-t; a Windows 2000 továbbfejlesztését. Egy, a Windowszal foglalkozó weblap szerint a Whistler 221.1.1-es buildje hasonlít a Windows 2000-re, de olyan HTML-újításokat tartalmaz, amelyeket mintha a kezdő felhasználók kedvéért építettek volna be. A kódot letöltők szerint a Vezérlőpult alapbeállítás szerint egy HTML-oldal. A kód ugyanaz, amilyenek a Mars a Microsoft Networkhoz készülő ügyfélszoftver kódneve. (IDGNS, San Mateo)

### Összeleg a Microsoft és a Reuters

Internetes termékek fejlesztéséről kötött megállapodást a leginkább hírgyűnőskégeről ismert Reuters és a Microsoft. A két cég megosztja a másikkal erőforrásait és technológiáit olyan termékek és szolgáltatások kidolgozására, melyek eleinte a pénzügyi szektorot célozzák, de a későbbiekben külön iparágakra is ki lehet terjeszteni őket. Az internetes termékek szabványos Microsoft-szoftverekre alapozva készítik el. Már megvannak az első termék, a Reuters Digital Dashboard terve: alkotói szerint ez egy személyes webportal lesz, amelyik különféle forrásokból (az internetről, Reuters hírgyűnőskégtől) szedi össze az információit. Ez része a Reuters februárban bejelentett online stratégiájának: a cég négy év alatt 800 millió dollárt akar beruházni internetes működésébe. (IDGNS, London)



„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>



Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

42054

### Szédületes tavaszi kártyaakció!

**PORTOCOM**  
A MEGHÍZGATHATÓ MÓDRA

Bruttó 27800 Ft értékben egy PORTOCOM 56K-e PCMCIA fax modem és egy PORTOCOM PCMCIA ethernet combo kártyát adunk ajándékba minden géptípusunkhoz.

Akinek az áprilisban és májusban megrendelt gépeinkre vonatkozik, amíg a készlet tart



+ 56K fax modem  
+ ethernet combo

PORTOCOM RT, 1115 Budapest XI. ker., Ballagi Mór utca 14.  
Tel.: 203-9269, fax: 203-9275  
Drótposta: info@portocom.hu  
<http://www.portocom.hu>



# Microsoft-SAP stratégiai szövetség

**M**agyarországon is megvalósult az a stratégiai szövetség, amelyet globálisan még tavaly decemberben jelentett be a Microsoft és az SAP. A két cég magyar leányvállalata március 22-én számolt be az együttműködésről.

A globális megállapodás lényege, hogy Windows-környezetben az SQL Server lesz az SAP által preferált adatbázis-kezelő; ennek megfelelően az SAP fejlesztői és üzemi rendszereinek többségén is lecseréli az Oracle adatbázis-kezelőket SQL Server 7.0-ra. Bevallva, bevallatlanul ez az SAP válasza arra, hogy az Oracle is megjelenjen a vállalatirányítási rendszerek piacán; a két vállalat természetesen nem rugja fel az eddigi együttműködést. Az SQL Server 7.0-t már kimondottan az R/3 igényei alapján fejlesztették ki, és Varga Gábor, a Microsoft üzletigazgatója szerint a termék a legnagyobb felhasználók igényeit is ki tudja elégíteni, a még béta-állapotban lévő SQL Server 2000 (Windows 2000 operációs rendszer) pedig minden mai adatbázis-kezelőnél nagyobb teljesítményt nyújt. A felhasználói igényt jelzi, hogy az új SAP-rendszereknek mintegy 60 százaléka Windows NT-plafomra kerül, az összes telepített rendszer között pedig majdnem 50 százalékos a Microsoft-plafom aránya. Magyarországon is több cég használja már az Windows NT-t és az SQL Servert az R/3 futtatására.

A két cég által közösen kínált megoldást Kulcsr@Kész.SAP névre keresztelték. Ilyen, a középvállalatokat megcélzó rendszer több is van Európában, de mindegyiket a nemzeti piacok igényei szerint kell fejleszteni, mondta Török János, az SAP Hungary kereskedelmi igazgatója. Magyarországon a megcélzott szegmenst az évi 1-5 milliárd forint forgalmat lebonyolító vállalatok köré; belőlük mintegy 2000 van az országban, és közülük alig hatvan használja az R/3-at. Az ebbe a körbe tartozó cégek forgalmuk 1-2 százalékát költik informatikára, ezért az ár számukra elsődleges fontosságú. Emiatt a Kulcsr@Kész.SAP-t is úgy alakították ki, hogy minél kevesebbe kerüljön: alapja a Windows NT és az SQL Server; a licenc már 5 felhasználóra is megvásárolható; a tanácsadási költségeken pedig a rendszer előkonfigurálásával csökkentenek. A megoldást úgy alakították ki, hogy megfeleljen az ekkora méretű cégeknek: csak az alapmodulokat tartalmazza (anyag- és eszkingazdálkodás, pénzügy-számvitel, kontrolling, értékesítés és egy online áruház), ezekben az alapfunkciók "gyáriag" be vannak állítva. Így a felhasználó gyakorlatilag kész, azonnal telepíthető rendszerhez jut. Ez az ár mellett csökkenti a bevezetéshez szükséges idő és konzultáció mennyiségét is. (Természetesen elképzelhető, hogy az üzleti folyamatokat némiképp át kell alakítani, de

ez többségük számára kívánatos is lehet.) Ezek révén egy 15 felhasználós rendszer (hardver nélkül) közel 20 millió forintba kerül, bevezetése pedig három hónapig tart, vélte Török János; az egyszeri kiadások tovább csökkenthetők a lízinggel vagy

a tartós bérlettel. Az alapsomagot az SAP partnerei fogják kiegészíteni iparág-specifikus elemekkel; mintegy 30 magyarországi SAP-partner jelezte, hogy részt venne a Kulcsr@Kész.SAP forgalmazásában. Erre az évre (óvatos becsléssel) 20 el-

adást terveznek az előre konfigurált csomagból; a Műszertechnika Computer már döntött a vásárlásról, ott május 1-jén indul is az éles üzem, és további 15 cég érdeklődik a rendszer iránt.

Schopp Attila

## Compaq-Ingram Micro

# Disztribútori szerződés

**H**azánkban is megnyílt annak lehetősége, hogy a Compaq és az Ingram Micro egymás legnagyobb partnere legyen – hangzott el azon a március 21-i sajtótájékoztatón, amelyen a két cég képviselői bejelentették a disztribúciós szerződés aláírását. A gyártó és a kereskedő kapcsolata már 14 évre nyúlik vissza, mondta Scharek Viktor, a Compaq Magyarország kereskedelmi igazgatója; az Ingram Micro Észak-Amerikában az első között lett Compaq-disztribútor. Azóta ez a kapcsolat olyannyira gyümölcsözővé vált, hogy világszinten is a Compaq legnagyobb disztribútora; tavaly 4 milliárd dollár értékben adtak el Compaq-termékeket. Magyarországon is fontos a viszonteladói csatorna a Compaq számára; a 30

milliárd forintos forgalomból tavaly 8 milliárd forint származott a disztribúcióból; az összeg és az arány évről évre nagymértékben nő.

A disztribúciós szerződés kiterjed a Compaq Intel alapú számítógépeinek teljes palettájára, beleértve a noteszgépeket, a személyi számítógépeket, a munkaállomásokot és a PC alapú kiszolgálókat. Csáki Attila, az Ingram Micro Magyarország ügyvezető igazgatója reményei szerint már 2000-ben 5-6 millió dolláros (1,3-1,5 milliárd forintos) bevételt érnek el a Compaq-termékek eladásából, s ez 13-15 százaléka a cég 2000-re tervezett 10 milliárd forintos forgalmának. Az Ingram Micro Magyarország követi a korábbi waltos hagyományokat: nagy hangsúlyt fektet az értéknövelt szolgáltatásokra is.

Kérdésünkre válaszolva Scharek Viktor elmondta, hogy az Ingram Micro belépése nem fogja nagymértékben csökkenteni a meglévő disztribútorok forgalmát, hiszen a Compaq továbbra is dinamikus növekedni akarja eladásait. Az elektronikus kereskedelem kapcsán ismertette, hogy míg a Compaq Depón keresztül 118 millió forint értékben vásároltak online a felhasználók, addig az idei év első három hónapjában már 50 milliárd forintot is ért az online forgalom. Ez azt jelenti, hogy akár az egymillió forintot is meghaladhatja az internetes értékesítés, bár mint megjegyezte, a Compaq nem erőlteti az elektronikus kereskedelmet, rábízva a felhasználóra, hogy milyen forrásból szerzi be számítógépet.

Sch. A.



**DELL**  
www.dell.hu

**OptiPlex**  
**GX100**



**Megbízható, menedzselhető asztali számítógép, három év helyszíni garanciával**

- Intel® Celeron™ processzor 400 MHz
- 1,44 MB floppy drive
- 4,3 GB EIDE merevlemez
- 32 MB SDRAM memória
- Vékony (slim) ház
- Dell billentyűzet
- Microsoft eger
- Magyar Windows 95 vagy 98 operációs rendszer
- **15" Dell VL monitorral**

**189 900 Ft**

**További 2% kedvezményt kap, ha rendelését a [www.dell.hu](http://www.dell.hu) honlapon adja le!**

Fenti árak nettó árak, az áfán nem tartalmazzák. Árunkat 243 Ft/USD-vel kalkuláljuk, változás esetén az ármódosítás jogát fenntartjuk. Az akció árak esetén a szokásos hozzáféréseinket nem érintjük. Szállítás határidő általában a megrendelésétől számított 3-4 héten belül, vagy raktárunk, az árak 2000. április 1-ig bevásárolni rendelteti esetén érvényesek. Az Intel Inside védjegye az Intel Corporation tulajdonsága, a Celeron név az Intel Corporation védjegye. Minden más védjegy a tulajdonosához tartozik.



**HUMANsoft Kft.**  
1131 Budapest, Dolmány u. 12.  
Telefon: 270-7620, fax: 270-7679  
E-mail: dellinfo@humansoft.hu



**Windows 2000 és ICON HYDRA**  
- a folyamatos üzletmenet garanciája

ICON Számítástechnikai Kft.  
1134 Tuzér utca 39-41.  
Tel: 452-1250 Fax: 452-1251  
<http://www.icon.hu>

**A szervezet egészséges fejlődéséhez nélkülözhetetlen a biztonság**

Biztonság és nyugalom – mindenki erre vágyik. Minden fejlődő szervezet igényli azt, hogy legyen egy biztos támasza, amelyre rábízhatja magát, egy odaadó védelmezője, aki éjjel-nappal éberrel szolgálja.

Az egyenletes növekedéshez védett környezet van szüksége emberek, vállalatnak egyaránt. E nyugodt háttérrel, a zavartalan fejlődés biztonságát kínálja Önnek az ICON HYDRA, amely a Windows 2000 operációs rendszer szolgáltatásaira épülő, chipkártyás IT-biztonsági rendszer.

- ▶ Erős felhasználóazonosítás
- ▶ Az e-mail titkosítása
- ▶ Elektronikus aláírás
- ▶ Biztonságos távoli bejelentkezés



**További részletes információ e-mailben, a [HYDRA@icon.hu](mailto:HYDRA@icon.hu) címen kérhető.**



Oracle – Európa – Párizs: OAUG

# Az internet hármas egysége

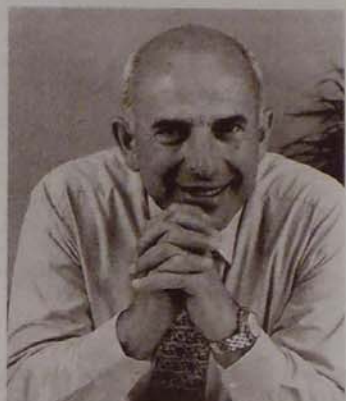
Az Oracle felhasználói csoportjának (az OAUG-nak) európai tagjai március 19-e és 22-e között tartották – több mint 2 ezer résztvevővel – immár hagyományos konferenciájukat a Párizs melletti Disneylandben. A rendezvényen egyrészt az Oracle európai alelnökei az e-kereskedelem tendenciáit vázolták fel, másrészt a panelelőadásokon az Oracle-alkalmazások felhasználásával ismerkedhettek meg a hallgatók.

Már a 19-ei, vasárnap esti hivatalos megnyitón egyértelművé vált, hogy minden előadó egyetlen és csak egy dolog köré építi mondanivalóját, ez pedig az e-business. Miután *Jeremy Young*, az Oracle Application User Group elnöke esetetelre, hogy a non-profit, önkéntes szervezet honlapja – <http://www.oaug.org> – havi 1 millió találatlalt büszkélkedhet, *Pier Carlo Falotti*, az Oracle EMEA-regióért felelős ügyvezető alelnöke arra az evidenciára mutatott rá, hogy az e-gazdaság megváltoztatja Európát; a cégek átalakulnak, mintegy újra feltalálják azt a módszert, amellyel dolgozniuk, kommunikálniuk, élniük kell. Az új munkamódszerekre és együttműködési formákra Falotti a három nagy autógyártó – a General Motors, a Ford és a DaimlerChrysler – által közösen létrehozott e-beszerzési rendszert hozta fel, ennek bevezetése fél évvel ezelőtt még elképzelhetetlen lett volna. Egy szóval, az elmúlt 40 esztendőben nem ment végbe olyan mértékű változás az IT-iparban, mint az elmúlt egy-két évben. Meglődült a távközlés is, a konvergencia nyilvánvaló, ezt bizonyítják az utóbbi időben végbement fúziók is.

Európában mindenki az Amerikához való felzárkózásról beszél, de ez ma már irreleváns kérdés; amellett, hogy az elmúlt 12 hónapban felgyorsult az e-commerce használata, a kontinens máris vezet a technológia kreatív felhasználásában és a mobilkommunikációban. Az európai vállalati csúcsvezetők is megértették az idők szavát, rádobbantek, hogy technológia nélkül nem lehet túlélésre játszani. A transzkontinentális különbségek gyorsan tűnnek, s erre utalnak különböző felmérések is. Jelenleg még Amerikában az internethasználat százszorososán múlja

felül a németet vagy a britet, két-három éven belül azonban a differencia 20-szorosra mérséklődik, s további egy-két esztendő múltán a különbség el is tűnik.

*Sergio Giacometto*, az EMEA-regióbeli üzleti megoldásokért felelős



Pier Carlo Falotti

alelnök azt emelte ki, hogy míg két évvel ezelőtt 1500 Oracle-alkalmazásfelhasználó volt Európában, s ennek mindössze 5 százaléka használta üzletviteléhez az internetet, ma az alkalmazásfelhasználók száma 2500, s ezek 30 százaléka használja ki a világháló nyújtotta előnyöket. Giacometto bízik benne, hogy egy-két éven belül az ügyfelek 100 százaléka üzletvitelére zajlik majd a neten. Az Oracle applikációinak keresetségét mi sem mutatja jobban, mint hogy a *Fortune* magazin által rangsorolt 100 legnagyobb vállalat 65 százaléka, a 10 legnagyobb B2B-oldal (business-to-business) közül 9, az internetes vállalkozások 93 százaléka, illetve a 10 legnagyobb internetbank közül 9 Oracle-szoftvert használ. A vállalatközi elektronikus kereskedelem gyors térhódítását az alelnök az IDC adataival támasztotta alá: míg Nyugat-Európában 1998-ban 3,9 milliárd eurós forga-

lom zajlott le, 2000-ben és 2002-ben várhatóan 56, illetve 246 milliárd euró értékű forgalom fog bonyolódni ily módon, s a webfelhasználók száma 41 millióról 119, illetve 188 millióra nő; ez utóbbi adat már a népesség 48 százalékát teszi majd ki.

Európa vagy felgyorsít, vagy a lemaradó cégeket megeszik a többiek – ismételte a már jól ismert szlogent Giacometto. Az újonnan alakuló cégeknek egyre több forrásból áll rendelkezésre kockázati tőke, ám Európa egyik legnagyobb bajja a szakképzett munkaerő hiánya. Pedig az új gazdaság megadja azt az erőt a frissen létrejött vállalkozásoknak, hogy akár rövid, sikeres működés eredményezze piaci érték révén képesek felvásárolni régi, „bevetett” cégeket. Mindehhez a technológia adott, sikerét az Oracle mint 100 százalékos internetes társaság szoftverei, alkalmazásai bizonyították, s a jövőben még inkább ezt teszik; máris a kapuban áll az E-business Applications Suite 11i, azaz az internetes változata.

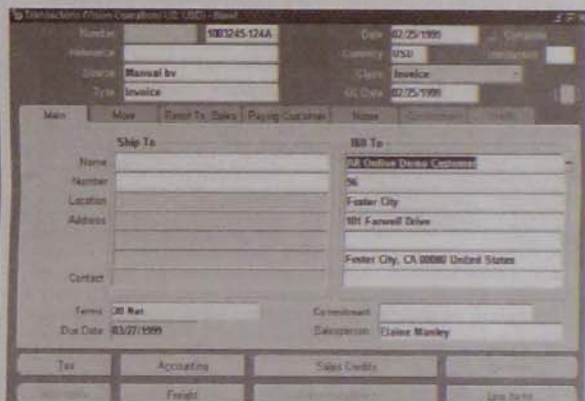
Másnap felvezető előadásában *Mark Jarvis* marketingért felelős alelnök, illetve később *Ron Wohl*, az Oracle alkalmazásfejlesztési alelnöke is a kapitalizmus kezdete óta divatban levő „kis hal – nagy hal” jelenséget igazította a modern kor körülményeihez – tudniillik ma, a web korszakában egy kis keszég is megeheti a két bálnát, ha elég gyors hozzá. Az internet csodákra képes, üzleti viszonylatban javíthatja az ügyfélszolgálat színvonalát, az ügyfelek melegekedését, javítja a termékek és szolgáltatások minőségét, általa nagyobb hatékonyságot lehet elérni, versenyképesebb körülményeket lehet teremteni, s nem utolsósorban legalább 20 százalékos költségcsökkentést lehet megvalósítani. Mindehhez persze egy csomó változást kell foganatosítani, mint ahogy azt az Oracle tette az elmúlt évben. Ezeknek a változtatás-

soknak a technológiát, a struktúrát, a folyamatokat és a vállalati kultúrát kell érinteniük.

A technológiai változtatások jegyében meg kell teremteni az internet hármas – az ügyfél, a vállalati belső folyamatok és a beszállító közötti – egységét. A különféle szoftvereknek kommunikálniuk kell egymással, továbbá a szétosztott adatokat egyetlen globális és konszolidált adatközpontba kell vinni. Ami a struktúraváltást illeti, át kell alakítani az országos infrastruktúrát, az adminisztratív funkciókat és a gyártást, valamint értékláncot kell létrehozni, és ebben a gyártó, a fogyasztó és a beszállító megosztja egymással az információkat. A folyamatok megváltoztatásakor az ügyfeleket, a szállítókat és az alkalmazottakat fel

(OAN) e-businessen alapuló online közösség létrehozása volt. A honlap az Oracle ügyfeleit és partnereit hozza össze együttműködési fórumba, ahol megoszthatják egymással az Oracle Applications business suite-tal kapcsolatos tapasztalataikat, illetve információkat szerezhetnek az Oracle szakértőitől, tájékozódhatnak az Oracle Applications Suite 11i közelgő megjelenéséről, valamint frissíthetik termékeiket.

Az Applications Suite 11i Financials és Order Management része áprilisban, CRM része pedig májusban lesz startra kész. Egyidejűleg Magyarországon is elérhető lesz angolul a három részcsoomag, augusztusra elkészül a Financials és az Order Management magyar változata, a CRM-ből viszont nem terveznek



kell készíteni az önkiszolgálásra, továbbá a szállítóknak versenyeznük kell az üzletért; a fordított aukción 20 százalékos megtakarítás is elérhető. Az emberek kulturális gyökereikből adódóan nem szeretik a változásokat, ám rá kell dobenteni őket a globális gondolkodás szükségességére.

A konferencián egy-két újdonságot is bemutatott. Ezek közül a legérdekesebb az Oracle AppsNet

helyi változatot – tudtuk meg *Deme Csabától*, az Oracle Hungary marketingigazgatójától. A cég honi ügyfeleinek nagyobbik része már az Applications 11-es változatát használja, ám közülük idén csak egy-kettő frissít a 11i-re. A felújítás jövőre várható, amikor az ügyfelek, egy lépcsőfokot kihagyva, a korábbi, 10.7-es változatra már rögtön a 11i-re térnek át.

Mártonffy Attila

## MEGHÍVÓ

a Hypermedia Systems előadására a Banktech kiállításon

### Témáink:

- Magyarországon egyedülálló adatbiztonsági megoldást, chipkártyát alkalmazó elektronikus banki rendszert
- A HyperBank multiplatformos változata
- A HMS komplex adatbiztonsági szolgáltatási csomagja

Várjuk szeretettel április 3-án, hétfőn 13 órakor az ELTE Konferenciaközpontban (XI. ker., Pázmány Péter sétány 1/A) a plakátokkal jelölt előadóteremben, valamint standunkon (1.szint A/2 stand).

Hypermedia Systems Számítástechnikai Kft. 1031 Budapest, Graphisoft Park 2.  
Tel: 437-3333 Fax: 437-5300 <http://www.hms.hu>

Storage System Kft.  
1051 Budapest  
Vörösmarty tér 1. IV. 412.  
Tel: 266-1717 Fax: 266-1292  
STORAGE@MAIL.MATAV.HU

# SONY

**Scalagos és optikai háttértároló eszközök, adathordozók hivatalos magyarországi disztribútora**

**Scalagos háttértárolók:**  
 DDS-2, 4N GB meghajtók  
 DDS-3, 1224 GB meghajtók  
 DDS-4, 2640 GB meghajtók  
 AIT-3, 2550 GB meghajtók  
 AIT-2, 50 100 GB meghajtók

**CF-kártyák:**  
 USB, 4x write/4x rewrite/8x read, külső kit  
 IDE, 4x write/4x rewrite/24x read, belső kit  
 IDE, SCSI, 8x write/4x rewrite/32x read, belső kit

**Optikai meghajtók:**  
 32 GB, SCSI, LIMDOW, belső/külső

**Adathordozók:**  
 Floppy lemezek,  
 DDS-2, DDS-3, DDS-4, AIT, 170, DLT kazeták  
 Irható és újraírható CD 74 perces  
 Optikai lemezek:  
 3.5" (12X, 230, 540, 640 MB)  
 5.25" (1.2, 1.3, 2.3, 2.6, 4.1, 4.8, 5.2 GB)

Hagyományos vagy különleges adathordozót keres? Forduljon hozzánk bizalommal, mielőtt határidővel beszerezzük Önnek a kívánt tárgyat!



## Érték: tőzsde



Amikor közel másfél éve, 1998 októberében a Microsoft tőzsdei értéke (a tőzsdén kevésbé jórészt kedvéért: a részvényszám és a napi érték szorzatából kiakadul és így folyamatosan változó szám) meghaladta a General Electric értékét (és ezzel a világ „legdrágább” vállalkozásává vált), maga Bill Gates figyelmeztette a befektetőket. A növekedés nem tarthat örökké – mondta Gates –, és különben is, a GE egy olyan mély gyökerekkel rendelkező vállalat, amely minden-

képpen tiszteltet érdemel. Nos, akkor a gazdasági világ nehezen tudta megemészteni ezt a váltást, mert először történt meg, hogy egy, a valós termelési világon kívül eső cég jutott ebbe a pozícióba.

Az azóta eltelt idő viszont alaposan átrendezte a viszonyokat, és újabb aspiránst, a Cisco bukkant fel az élen. Most már nem csodálkozik senki, a cég elnöke, John Chambers nem nyilatkozott senkinek. Úgy látszik, hogy az élet – mintha mi sem történt volna – megy tovább. Érdemes azonban közelebbről is szemügyre venni az eseményeket. Merthogy itt nem egy szinte piaci kategóriát alkotó cégről, hanem egy népes piac egy tagjáról van szó.

Úgy vélem, a helyzet annak közvetlen bizonyítéka, amit a Cisco és a vele közös piaci szegmensben működő cégek már régóta állítanak: a hálózatban az érték. És ez a vállalat tudta a legjobban kihasználni a jelzőt, mégpedig valószínűleg azért, mert nemcsak hirdette, hanem (apró- és nagy pénzre váltotta) alkalmazta is az ígét. Például az elektronikus kereskedelem terén nem túlságosan fényesen tündöklő Magyarországon a cég forgalma gyakorlatilag a weben át zajlik, azaz a többi hálózatos csapathoz képest alacsonyabb létszám és vélhetőleg magasabb termelékenységi mutatók jelzik útjukat. Ugyanez a kép bukkan fel akkor is, amikor a termékátlát tekintni a piac. A Cisco ugyanis kiválasztotta magának a piac igazán fizetőképes szegmensét, és abban építve ki hadállásait szerzett erős szövetségeket (főképp a nagyvállalati és szolgáltatói körben), biztosítva a hosszú távú növekedés lehetőségét, és nem foglalkozva más, perspektivikusnak látszó, de végül is melléklagnak számító lehetőségekkel.

Sokáig úgy nézett ki, hogy előbb-utóbb elérkezik a pillanat, amikor a soron következő több milliárd dolláros cégvásárlás tárgya a Cisco lesz. Nos, ez a pillanat vélhetőleg már nem jön el, mert bizony be kell ismerni, hogy a hagyományos távközlési cégek bármelyike kisebb nála, és az ritkán szokott bekövetkezni, hogy egy kisebb cég vesz meg egy nála sokkal nagyobbat. A veszélyt egyébként maga a megnedzsment is érezte, mert előremeneikelt: vásárolt, hogy ne legyen vásárlás tárgya. Mindez pedig arra utal, hogy a sokat emlegetett új gazdaság – amelynek a Cisco is a része, ha nem az egyik fő alkotója – lassan, de biztosan átveszi a hatalmat a korábbi birtokosoktól.

Mindeközben, úgy tavaly ősszel történt valami, aminek jelentősége csak most válik igazán láthatóvá. A valamikor volt nagyok egyike, a KPMG közös vállalatot alapított a hálózatos céggel, és akkor még nem lehetett tudni, hogy ez a Cisco részéről csak befektetés-e, vagy valami más is. Nos, néhány hét óta mindenki érezheti, hogy sokkal többről van szó. Ugyanis a hálózatos cég most a Cap Geminivel lépett házasságra, mégpedig azután, hogy a francia cég megvásárolta az Ernst & Young vállalat tanácsadó üzletágát, és ezzel bekerült az igazán nagyok közé. Látható azonban az is, hogy a Cisco óvatosan mozog az új terepen, mert ebben a vállalatban még csak csekély tőkével van jelen, azonban tény, hogy meg erősítette pozícióját egy olyan piacon, ahol társai ismeretlenek. Ez a pozíció pedig közvetlen befolyást jelent a nagyvállalatok beszerzési politikájára.

Van még egy tényező, amelyik az utamatja, hogy a felsőházban a névlista nem valamiféle véletlen sorrendet mutat. Ez a valami az internet ereje. Mert könnyebb úgy beszélni a hálózatról, hogy mi magunk is csak azt használjuk. Könnyebb elhitetni a piacon, hogy bár vásárolhat eszközöinkből, ha látja, hogy amikor vásárolni akar, akkor van hálózat, és a körülményekhez képest biztonságban érezheti magát. Ez bizony egy önértékesítő folyamat, amely azoknak kedvez, akik idejekorán felismerték, hogy a sok lábban állás nem mindig kifizető dolog, főképp akkor nem, ha a sok láb nem egy irányba megy. Elég egy is: mert végül is e cégeknek csak egy van, de az bizony erős értéket hordoz. Olyan értéket, amilyen a tőzsde is elfogad.

Révész Gábor

# Disztribútor az interneten

Sokak szerint az elektronikus kereskedelem feleslegessé teszi majd a disztribútorokat, hiszen egyre több informatikai cég értékesít közvetlenül az interneten. De az árut – kivéve, ha letölthető szoftverről van szó – el kell juttatni a vásárlóhoz. Ezt a feladatot azonban a gyártók nem vállalják át teljesen, mert nem ismerik minden országban a helyi piacot, és nem is akarják kiépíteni az ehhez szükséges szervezetet. Az internetes kiskereskedő cégek pedig ritkán tartanak fenn komolyabb raktárkészletet, hiszen elsősorban a minél szélesebb választékkal való megjelenésben érdekeltek, ezért többnyire kapcsolatban állnak egy vagy több helyi disztribútorral.

A disztribútorcégek is kihasználják a web kínálta előnyöket. Erről számolt be március 23-án tartott sajtótájékoztatóján az Asbis magyarországi képviselője. Mint Kelet-Európa legnagyobb számítógépekalkatrész-disztribútora tavaly összesen 210 millió dolláros forgalmat bonyolított le, az idei terv 260 millió dollár. A magyarországi értékesítés tavaly közel 10 millió dollárt ért, erre az

évre 50 százalékos növekedést terveznek. Néhány napja kapta meg a cég a kelet-európai régióban leg-



Nagy Gábor

gyorsabban növekvő disztribútorként az Intel díját, mert tavaly a legtöbb processzort adta el a kelet-európai és a közel-keleti piacokon.

Nagy Gábor, a cég ügyvezető igazgatója mutatta be az Asbis új online szolgáltatását, amely a viszonteladókat segíti a garanciális ügyintézésben. A weboldala beírható az adott alkatrész sorozatszámára, és megállapítható, hogy az As-

bistól vásárolták-e, és érvényes-e a garanciája. Az alkatrészt az oldal nyomtatott másolatával együtt kell elküldeni a cég budapesti központjába. Terveik szerint a garancia ellenőrzésének a lehetőségét később a végfelhasználók számára is lehetővé teszik. Az ügyvezető elmondta, hogy sok gyártó egy évnél hosszabb garanciát biztosít a termékeire. Ennek ellenére a legtöbb PC-összeszerelő csak a térvényben előírt egyéves garanciát adja a teljes gépre. Természetesen a konfigurációnak lehetnek olyan elemei, amelyekre az összeszerelő is csupán egyéves garanciát kap, de ekkor is alkalmazható lenne a más készülékeknél már megszokott módszer, amikor egyes részeségekre – például televízióknál a képsőre – egy évnél hosszabb a garancia.

A magyar piacon jellegzetes árverseny van a nem márkás konfigurációk körében, a vevők ezt tartják a legfontosabbnak, az extra szolgáltatásokat – mint a hosszabb garancia – kevesen veszik figyelembe a vásárlásnál.

Cs. S.

## Csak előre, soha se oda-vissza...

A 15 éves Triad Kft. sajtóbeszélgetést rendezett a budapesti Béke-Radisson szállodában 10 éves szoftverüzletágának ünnepségéről. Kelen András ügyvezető történeti visszatekintése után Tóth Bálint bemutatta az Aonix cég STP (Software through Pictures) termékének új változatába beépített architektúra-központú fejlesztés nevű technológiát.

Ez az előre haladás (forward engineering) módszerét követő technológia arra való, hogy elkerülhetővé tegye a szokásos (a round-trip engineering) módszerek kellemetlen velejáróját: azt, hogy a tervbe a szoftverfejlesztés előrehaladtával az implementációban kidolgozott részletek kerülnek, és pedig a tervtől idegen, csak az implementációban elfogadható megfogalmazásban. Ettől a terv zavaros lesz, összemosódnak benne az absztrakciós szintek, s az eredetétől különböző környezetben már használhatatlanná válik. Az előre haladás módszere azzal segíti elő az eredeti tervezési elvekhez való visszatérést, hogy megkönnyíti a kódgenerálást: mintát lehet vele készíteni a bonyolult, de sokszor használható alkalmazásrészekből; az STP tulajdonságainak jövőtől célnyelvre és projektre jellemző információk illeszthetők be vele a tervbe (s abból így kiterjesztett kódváz készíthető); a kódgenerálásban felhasználhatóvá teszi a terv dinamikus részét (az UML-re alapuló tervezésben az állapodiagramokat), s ezzel előállítható az üzeneteket sűrűn változó objektumok üzenet- és eseménykezelő részei; lehetőséget ad arra, hogy a tervezők mintát készítsenek az általuk felismert ismétlődő vagy hasonló kódreszekből (e módszer szóhasználatára szerint az

architekturális kódreszekből) – s az architektúrális részek kódjából készült mintákkal előállíthatják a teljes kód 30–70 százalékát.

Ezzel a módszerrel jól felosztható (és párhuzamossá tehető) a fejlesztés: a tervezőknek elég az üzleti modellel foglalkozniuk, az architektúrafejlesztőknek pedig nem kell áttekinteniük a teljes tervet; a terv összefogottabb, áttekinthetőbb lesz, s nem kerülnek bele implementációs részletek; egyszerűbbé válik a karbantartás és a fejlesztés, mert a terv változásai elkülönülnek az ar-

chitektúra változásaitól; automatikusan teljesíthetők a programozási megállapodások; egyszerűbbé válik a többnyelvű kódgenerálás.

A minták egy leírónyelvvel készíthetők el; ez könnyen megtanulható, nagyon tömör, és azt kapod, amit látsz (WYSIWYG) felépítésű.

A Triad Mesterkurzus címmel szoftvertechnológiai tanfolyamokat indít, és közelebbről meg nem nevezett internetes számlakezelő megoldást szándékozik bevezetni a magyar piacra.

S. I.

## Hungelektro- Hungamat ötödik ször

Április 4. és 6. között rendezte meg immár ötödik alkalommal a Hungelektro-Hungamat kiállítást és konferenciát az Elektronet elektronikai szaklap a Semmelweis Orvostudományi Egyetem Nagyvárad téri épületében. A kiállítás neve a két szekciót jelzi: a Hungelektro elsősorban az elektronikai tervezésben és gyártás-előkészítésben érdekeltek szakembereknek szól, a Hungamat-szekció pedig a beruházók és a gyártással foglalkozó ipari szakemberek számára gyűjt egybe a kiállítókat.

Gombos Zoltán kiállításszervező szerint a gazdasági növekedésnek köszönhetően ebben az évben határozottan érezhető a kiállítói érdeklődés növekedése. A kiállítók száma a tavalyi 130-ról 150-re nőtt. A kiállítás alapterülete szintén növekedett a

tavalyi 850 négyzetméter után; idén ezer négyzetméterrel gyakorlatilag bővült a helyszínen rendelkezésre álló terület.

A hagyományoknak megfelelően idén is három kategóriában díjazták a legjobb elektronikai megoldásokat. A Kreativitás díjat a legjobb magyar fejlesztés, a Magyar termék díjat a legjobb, legalább felerészben magyar gyártású eszköz kapta. Az itthon is dolgozó külföldi cégek, fejlesztők számára pedig a Piacképesség-növelés díjat adják ki, olyan termékekért, amelyek elősegítik a magyar fejlesztésű eszközök nemzetközi piacra jutását.

Három nap alatt 42 előadás hangzik el a konferencián, ebből nyolcat külföldi előadó tart.

Cs. S.



## HÍREK

**Több brit szolgáltató is bejelentette, hogy átalánydíjas szolgáltatást indít.** Szakértők arra számítanak, hogy hasonló kezdeményezések indulnak Európában mindenütt, mert az átalánydíj nagyon vonzó az előfizető számára. A nagy állami távközlési cégek hevesen ellenézték ennek bevezetését, mert jó haszonra tettek szert az időtartamtól függően árazott helyi hívásokból. Európa több országában törvény tiltja a hang- és adathívás megkülönböztetését, így arra sem volt mód, hogy az internetezőknél kinyúljanak átalánydíjak. Attól is félték a szolgáltatók, hogy az átalánydíjas internetezést hamarosan követni fogja az átalánydíjas telefonálás is. Az elektronikus kereskedelem megjelenése és az internet fontosságának növekedése azonban állásunkonként átgondolásra készítette a cégeket. Bizonyos fajta átalánydíjjal már megjelent a piacon a France Telecom, és a Deutsche Telekom is tervez hasonlókat, de az igazi küzdőtér az angol piac. Az AOL UK és a Call-Net sikerrel felbuzdulva a British Telecom is bejelentette SurfTime szolgáltatását. (IDGNS, London)

**A költségeknél jóval többet számláznak az európai mobilszolgáltatók a földi vonalokról bejövő hívásokért** – állapítja meg a European Competitive Telecommunications Association (ECTA) tanulmánya, amely egy független cég kutatásaira épül. Ebből az derül ki, hogy a mobilszolgáltatók a tényleges költségeknél 40-70 százalékkal többet kérnek a földi vonalakat üzemeltető szolgáltatótól az onnan érkező hívások végződéséért. A költségek végső soron az előfizetőket terhelik, ők így tudtukon kívül évente 4,4 milliárd dollárral többet fizetnek, mint kellene. A hagyományos szolgáltatók ezért nem kérhetnek többet költségeiknél, a mobiltársaságok viszont igen. Az ECTA úgy véli: ha a struktúra megmarad, a pluszbevétel a kétszeresére vagy a háromszorosára is emelkedhet. A tanulmányt a szervezettel együtt a Európai Bizottsághoz is, amely kezdeményezheti, hogy ezen a téren is érvényesüljön a tisztességes piaci verseny. (IDGNS, London)

**Megvásárolja a Bosch GSM-árdekeltségét a Siemens.** Ezek között található egy németországi telefongyár és a daniái székhelyű Bosch Telecom. A dolgozókát átveszi a Siemens, de azt még nem lehet tudni, mi lesz a daniái gyártóüzem sorsa. A megállapodásról pénzügyi részleteket nem hoztak nyilvánosságra. (IDGNS, London)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

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



http://www.2f.hu

# Négy területen a KPN

Március 24-én Budapesten járt a PanTelben, a Pannon GSM-ben, az Eurowebben és immár a Hungary Online-ban is érdekelt holland távközlési vállalat, a KPN Magyarországért felelős igazgatója. Sebastian van Loosdrecht a PanTel igazgatósági ülését követően exkluzív interjút adott a Számítástechnikának.

– *Hogyan értékeli a PanTel eddigi eredményeit?*

– Egy induló vállalat életében az első egy-másfél év a cég és az infrastruktúra kiépítésének, valamint a termékportfólió kialakításának az ideje. A cégépítéssel elkészültünk, a hálózat is elérte azt a szintet, hogy az ország bármely pontján felmerülő igényeket ki tudjuk elégíteni. Számos szolgáltatást kínálunk, de természetesen a paletta folyamatosan bővül. Összességében elmondható, hogy jól mentek a dolgok, elégedettek vagyunk, s igen ambíciózusak a terveink. A 2000. évet meghatározónak tekintjük, meg szeretnénk szilárdítani piaci pozícióinkat, és karácsonyra már jelentős bevételeket várunk. Természetesen vannak olyan mozzanatok, amelyek nehezítik a dolgunkat, ezt azonban nem panaszkodunk, hanem a liberalizációs folyamat velejárójának tekintem.

– *Melyek a legkomolyabbnak tekinthető problémák?*

– Nem is problémáról beszélnek, hanem sokkal inkább kihívásról. Számunkra az a legnagyobb kihívás, hogy ügyfeleket szerezünk, hogy kiépítsük az üzletet. Tény, hogy a magyar piacnak vannak olyan sajátosságai, amelyek a szükségesnél jobban megnehezítik a helyzetünket. Gondolok itt például az összekapcsolási díjakra, vagy említhetem a postatendert.

– *A PanTel jelenleg üzleti előfizetőknek nyújt szolgáltatásokat. Mikorra tervezik, hogy nyitnak a nagyközönség felé?*

– A PanTelnek nem az a célja, hogy minden háztartásba elvigye a telefont, majd azt az előfizetők hagyományosan, csak beszédátvitelre használják. Mi alapvetően nagy sávszélesség-igényű szolgáltatásokban gondolkodunk, olyanokban, mint a szélsővé internet-hozzáférés vagy az elektronikus kereskedelem. A PanTel tehát az üzleti világra összpontosít, a nagy-, a közepes és a kisvállalatokra, olyan cégekre, amelyeknek nagy sávszélességre van szükségük. A magyarországi lakossági piacon a KPN a rohamosan terjedő mobilüzletágban – a Pannon GSM révén – képviselteti magát.

– *A KPN Hollandiában a piac liberalizációja előtt olyan monopolhelyzetben volt, mint ma Magyarországon a Matáv. Mondhatni, az anyavállalat a másik oldalon áll a versenyben, mint leányvállalata, a PanTel Magyarországon. Mit tudnak hasznosítani az otthoni tapasztalatokból nálunk?*

– Valóban, Hollandiában a KPN töltötte be azt a szerepet, amit ma Magyarországon a Matáv. Összehasonlítva azonban a holland és a magyar helyzetet, két jelentős különbség figyelhető meg. Az egyik, hogy a KPN-t már jó néhány évvel ezelőtt privatizálták, és a liberalizáció Hollandiában sokkal gyorsabban következett be, mint ahogy az Magyarországon történik. A folyamatok nagyobb sebessége miatt gyorsabban jelentek meg a KPN versenytársai,

illetve több konkurens kezdett el szolgáltatni. A verseny tehát éles volt, s rákényszerítette a KPN-t, hogy javítsa szolgáltatásainak minőségét és csökkentse árait. E két dolog pedig egyértelműen a piac gyorsabb növekedése irányában hat. A mai holland piacot tehát a korábbiaknál lényegesen jobb és olcsóbb szolgáltatások jellemzik.



Sebastian van Loosdrecht

A második nagy különbség tulajdonképpen az előzőekből következik. A fokozódó verseny ugyanis arra kényszerítette a KPN-t, hogy kilépjen külföldre. Ma a külföldi terjeszkedés már sokkal nehezebb, így például a Matávnak nehezebb dolga

lenne, ha ilyen irányú terveket szeretne megvalósítani.

– *Mekkora piacot veszített a KPN a liberalizáció következtében?*

– Nem beszélnek piacvesztésről, mivel a piac összességében számottevően megnövekedett. Természetesen a KPN-nek már nincs 100 százalékos részesedése, a bevételek azonban évről évre emelkednek. Ez persze nem zárja ki, hogy a versenytársak is növekedjenek.

– *A KPN tehát ezek szerint a hazai piac mellett erőteljesen nyomul a nemzetközi piacokra is. Mely területekre összpontosítanak a nemzetközi szinten?*

– Négy stratégiai területre fókuszálunk. Közülük az elsőt az IP alapú távközlési szolgáltatások alkotják, amelyeknek alapjául a KPN-Quest nemzetközi gerinchálózata szolgál. Magyarországon a PanTel tevékenysége sorolható ebbe a körbe. A második stratégiai terület a mobilkommunikáció. Célunk, hogy a KPN Európa első számú mobilszolgáltatója legyen. A legérdekesebb jelenleg természetesen Hollandiában vagyunk, de már vannak érdeklődéseink Németországban, az Egyesült Királyságban és – a Pannon GSM révén – Magyarországon. A harmadik terület az elektronikus kereskedelem, a médiaszolgáltatásokból, valamint az ehhez kap-

csolódó tartalomszolgáltatásból tevődik össze. Jelenleg igen komoly erőnk vannak Hollandiában és Belgiumban, de a Hungary Online megvásárlásával már Magyarországon is megjelentünk a tartalomüzletben. Végül a negyedik stratégiai területünket a fix hálózati szolgáltatások képezik. Ide sorolható a hagyományos telefonszolgáltatás, amelynek továbbfejlesztéseket Hollandiában már bejelentettük az ADSL-t.

– *Ismeretes, hogy a KPN nemrégiben tárgyalásokat kezdett a Vivendivel. Elképzelhető valamiféle közös tevékenység, esetleg összefonódás a két cég között?*

– Ma a távközlési piac egyik sajátossága, hogy minden szereplő minden szereplővel tárgyal. Ebből még nem lehet semmiféle konkrét következtetést levonni.

– *Terveznek a közeljövőben további magyarországi akvizíciókat?*

– Semmit nem zárok ki, de senkivel sem állunk közel a megállapodáshoz. Még egyszer hangsúlyozom, hogy külföldi tervekben a korábban említett négy stratégiai terület szerepel. Magyarországi cégeink részét képezik ezeknek a kulcsterületeknek, s a tendenciákat figyelve nem zárható ki, hogy e leányvállalataink révén is tovább bővítsük nemzetközi jelenlétünket.

Mallás Judit

## Új cégben a vállalati megoldások Névadás előtt

A Lucent Technologies kétféle vállalásának magyarországi vonatkozásairól beszélt március 27-i sajtótájékoztatóján Füzess Péter, a hazai leányvállalat ügyvezető igazgatója. Az anyavállalat vezetése március elején jelentette be, hogy a 2000. október 1-jével kezdődő üzleti évben új cég foglalkozik majd a vállalatoknak szánt termékekkel, mint például a call centerekkel, az üzenetkezelő rendszerekkel, a telefon- és videokonferencia-rendszerekkel és a Systemax strukturált kábelezéssel. A Lucentnél maradnak azok a területek, amelyek kifejezetten a szolgáltatói szektor számára kínálnak megoldásokat (például fókuszpontok). Jelenleg világviszonylatban ez utóbbi 116 ezer alkalmazottat foglalkoztat, forgalma az elmúlt évben 30 milliárd dollárra rúgott. Vállalati hálózatokkal ma 34 ezren foglalkoznak, a tavalyi forgalom 8 milliárd dollár volt.

Pillanatnyilag fordított a helyzet Magyarországon, 1999-ig gyakorlatilag csak a vállalati megoldások szerepeltek a hazai piacon. Néhány hónappal ezelőtt kezdődött meg a nyitás a szolgáltatói piac irányában, s a tervek szerint 2-3 év múlva a két terület közel azonos szinten mozog majd. Az elkövetkező hónapokban Magyarországon is megalakul az új cég, s az foglalkozik a jövőben a

vállalati termékekkel. Az új vállalat irányítása alá kerül a budapesti Center of Excellence, a NetworkCare Központ és az Adatkommunikációs Támogató Központ.

A vállalati átalakulásról tartott tájékoztatót követően Petrik Bertalan marketingigazgató két új, aprílis-tól Magyarországon is hozzáférhető megoldást ismertetett. Az EuroGenis 670 US kifejezetten kirodai ISDN rendszer, mellékállomásainak legnagyobb száma 24. Az EuroGenis család üzenetkezelő megoldásai nyitnak, azaz bárki fejleszthet hozzájuk alkalmazásokat. A másik,

rövidesen nálunk is megvásárolható termék a vállalaton belüli hatékony üzenetátvitelt lehetővé tevő Unified Messenger. Az alközponttól független, Microsoft Exchange alapú rendszer közös platformon kezeli a hang- és faxüzeneteket, valamint az e-maileket. Alkalmas többek között arra, hogy az e-maileket „hangosan” olvassa fel a felhasználónak (magyarítása várhatóan fél év múlva készül el).

A Unified Messenger a Lucent viszonteladókön keresztül értékesíti majd a hazai piacon.

M. J.

## Összekapcsolás

Katona Kálmán közlekedési, hírközlési és vízügyi miniszter aláírta az összekapcsolási díjakra vonatkozó rendelet módosítását. Az érintettek – a Matáv, a helyi koncessziós társaságok (LTO-k) és a mobilszolgáltatók – már januárban megállapodtak az ideje, a készülő díjrendellel összhangban lévő bevételmegosztásról, így már február 1-jétől a most aláírt rendelet értelmében járnak el. A kompromisszumos megállapodás értelmében az LTO-k és a mobilszolgáltatók valamivel kedvez-

zőbb, a Matáv némileg hátrányosabb helyzetbe került: az LTO-k bevételei 2000-ben várhatóan 2 milliárd, a mobiloké 1,5-2 milliárd forinttal nőnek az 1999-es értékekhez képest. A rendeletben meghatározott új összekapcsolási díjak megállapításánál már szerepet játszott az a cél, hogy a távközlési liberalizáció elősegítése érdekében az összekapcsolási díjakat költségalapon állapítsák meg, tudatja a KHVM sajtóközleménye.

M. J.



Nesze neked, új gazdaság!

# Hamlet-szindróma

Az új gazdaság korszakának beköszöntével számos kérdés mellett felmerül az is, hogy mit ér az ember, ha alkalmazott, s kiváltképp akkor, ha informatikus? Legutóbb New Yorkban, a Silicon Alley (nem tévedés, nem Valley!) klubrendezvényén vitatkoztak e témáról az amerikai IT-szakma meghívott vezetői. **Zimányi Katalin** szerint az új gazdaság egyre magasabbra teszi a mércét az informatikustársadalommal szemben.

Aki régről ismeri **Marc Ferrant**-t, az IDG News Service New York-i irodájának tudósítóját, tudja róla, hogy bár jó humora van, eszébe nem jutna vicce venni egy tudósítást. Márpedig a Silicon Alley Breakfast Clubjáról szóló riportja több komikus elemet tartalmaz, mint komolyat.

De hogyan is lehetne komolyan venni a Breakfast Club válogatott résztvevői által megfogalmazott, az információtechnológiai alkalmazottakkal szemben támasztott igényeket, elvárásokat? Olyan sok van belőlük, és olyan gyorsan változnak a követelmények, hogy ember legyen a talpán, aki – szakmáreggeli kávé és kalács mellett – kibírja kegyetlen éleket nélkül.

A sokat emlegetett új gazdaság kemény követelményeket állít fel az informatikusokkal szemben. Egy-egy követelmény magasra emelték és hozzáértők, magabiztosak és menedzserszemléletűek. És ha még ez sem lenne elég, akkor várjunk el tőlük életfogytig tartó tanulást, szuper gyors reagálási és adaptációs készséget, továbbá azt, hogy a napnak legkevesebb 12-14 óráját odaadja és röghöz kötött munkával töltsék.

## Ami sok, az sok

**John Allen Mollenhauer**, a maplewoodi IQO Ventures elnöke egyike volt azoknak a meghívottaknak, akik felállították az imént ismertetett követelményrendszerét. Ez a tiszteletre méltó Mollenhauer Ferrantnak beismerte, hogy még életében nem írt meg egy tisztes szakmai életrajzt. Megrögzött vállalkozónak tartja magát, olyan embernek, aki képtelen lenne teljes munkaidőben foglalkoztatott alkalmazottként működni, és valamilyen számban kiszabott hivatali órában lenni az életét. A megérzőt vállalkozóként csak annyit, hogy szabad idejében az *Ecademy.com* elnevezésű, e-kereskedelmet oktató webhely stratégiai szaktanácsadója.

Ha komolyan vesszük Mollenhauer és társai követelményrendszerét, akkor szuperalkalmazottakat képzelünk el az új gazdaság számára. Kitűnő üzleti tervek megalkotói, átlagon felüli intelligenciával és önbizalommal megáldottak, gyors észjárású és rugalmas embereket, akiknek nem probléma elboldogulni az álláspiacon. Bármelyik pillanatban találhatnak munkát maguknak, ugyanakkor bármikor el is hagyhatják a céget egy újabb, izgalmasabb kihívás kedvéért.

**David Lenchus**, a dublini Gorann cég munkatársa „Hamlet-szindrómának” nevezi az új gazdaság számára teremtett alkalmazottak problémáit. Aki valóban rugalmasan tudnak alkalmazkodni a munkaerőpiaci követelményekhez, azok számára ott az örök dilemma: „Vajon jól választottam-e?” Lenchus sze-

rint az ilyen informatikusok folyton azt mérlegelik, nem túl jók, túlkvalifikáltak-e az adott feladathoz, nem estek-e „állásapdába”?

*Alan Brody*, a Breakfast Club ala-



**Daniel Renault**, a BnF hálózati szolgáltatásokért felelős igazgatója (Fotó: IDGNS Image Bank)

piója úgy véli, hogy még nem alakult ki az újnak is újabb informatikus prototípusa. A többség nem amiatt aggódik, hogy szakmai rangjához, tudásához méltatlan állásba cseppent, hanem azért, hogy egy életre szóló munkahelyet szerezzen magának. Ha ez a munkahely a tetejébe még érdekes projektekkel is megjutalmazza, annál jobb. A túlkvalifikált, valamint a legjobb lehetőség megtalálása miatt vívódó Hamlet kora tehát még odébb van!

## IT Egyetem

**Michael Boyd**nak, az IDC elemzőjének tapasztalatai szerint az Egyesült Államokban gyakorlatilag nem lehet munkanélkülségről beszélni az információtechnológiai alkalmazottak körében. Ellenkezőleg: számos helyen hiány mutatkozik, ezt a hiányt pedig úgy igyekeznek pótolni az egyes cégek, hogy maguk nevelik, képzik ki a speciális területre szánt informatikusokat.

A Capital One például saját információtechnológiai egyetemét működtet. A vállalat vezetése felülvizsgálja az informatikus alkalmazottakkal, s e találkozókat keretében megvitatják, ki milyen irányú (tovább)képzésben akar részt venni, hogyan képzeli el a rövid és hosszú távú szakmai karrierjét a cégnél.

A feladatok és az alkalmazotti elvárások összehangolását követően megvan a lehetősége annak, hogy bárki (tovább)tanuljon a házon belül felállított IT Egyetemen. **Jeff Hexlop**, az egyetem igazgatója szerint az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy könnyen össze lehet hangolni az alkalmazottak által megfogalmazott karrier- és képzési igényeket a

vállalat valós képzési és álláslehetőségeivel.

A Massachusetts állambeli Worcesterben működő Allmerica Financial Corporation összesen 850 (!) informatikust alkalmaz. Ehhez a létszámhoz már tekintélyes koordináló erőre van szükség, épp ezért 20 főt foglalkoztatnak csak azért, hogy az informatikusok képzését, szakmai előmenetelét egyengessék. Boyd, az IDC imént idézett elemzője szerint ma még egyáltalán nem jellemző az Allmerica gyakorlata: korábban, más vállalatok inkább csak a csúcsvezetők karrierjének továbbformálására fordítottak ehhez fogható megkülönböztetett figyelmet.

A Connecticut állambeli Foote Partners felmérése szerint ma az Egyesült Államokban minden ötödik IT-alakalmazott karrierjét gondozzák hasonló módon. **David Foote** cégvezető elmondta, hogy 680 vállalat 8500



Egy elégedett informatikus: **Serge Salomon**, a francia nemzeti könyvtár IS menedzsere (Fotó: IDGNS Image Bank)

informatikusát kérdezték meg e témában, és így módon jött ki az egy-az-ötödik arány. Foote szerint az Allmerica máris érzi a hasznát az extra gondoskodásnak: tisztán funkcionális alapon működő cégből folyamatosan, hatékonyan működő vállalatok válnak.

A szakmai zsargonban edzőnek nevezik azokat a személyeket, akik hivatalból segítik mások képzését, előmenetelét. Feladatok az is, hogy betöltsék az esetleges üres pozíciókat: ehhez általában egy-két hónap áll rendelkezésükre, de 90 nap elteltével mindenképpen be kell szá-

molniuk a végzett munkáról és annak eredményéről.

Munkájuk hatékonyságának fokmérője az is, hogy milyen mértékű a lemorzsolódás a cég informatikusai körében. **Michael Osborn**, az Allmerica rendszermérnöke úgy tájékoztató, hogy náluk 12-ről 8 százalékra mérséklődött az elvándorlás, amióta edzőket alkalmaznak.

## Engedékeny a Kongresszus?

Egyesült államokbeli társalapunk, a *Computerworld* úgy tudja, hogy az amerikai törvényhozás ebben az évben 115 ezerrel 190 ezer emeli az évente kiadható H-1B vízumok számát. Ennek birtokában vállalhatnak munkát a külföldi szakemberek az Államokban. A számottevő kvótanövekedésnek állítólag az az oka, hogy 2000-ben várhatóan tovább nő az információtechnológiai ipari állás-helyek száma.

**David Weldon**, a *Computerworld* szakírója szerint a bővítés csak az, hogy a Kongresszus anélkül hozza meg az ilyen döntéseket, hogy pontos fogalma lenne a IT-alkalmazottak számáról. Weldon szerint a Bureau of Labor Statistics adatai nem igazán használhatóak: állás kategóriák elavultak, a publikált adatok legalább kétféleképpen, és ez még egy kevésbé viharos tempóban változó iparágnál is megengedhetetlen, nem hogy az információtechnológiában.

Weldon gondozza a *Computerworld* Karrier rovatát (*E-mailen elérhető: david.weldon@computerworld.com* – *A Szerk.*), és munkája során végigkövetett már jó néhány elavult, és még elavultabb felmérést. Szerinte messze a legemlékezetesebb volt a sorban az Information Technology Association of America három évvel ezelőtti megjelentetett körkérdés, mely akkor is, ha ez a felmérés szintén

kétéves adatokat dolgozott fel.

Ez volt az a jelentés, amelynek nyomán szinte pánikhangulat alakult ki az amerikai cégek körében. Arról szólt ugyanis, hogy a végzős hallgatók körében drámaian visszaesett az informatikusok száma, így veszélyben az utánpótlás. Azóta természetesen kiderült, hogy korántsem olyan drámai a helyzet, mint ahogyan azt az Information Technology Association of America-nál felvázolták.

A tanulság: kétéves adatokból nem lehet, sőt nem szabad irányadó prognózist készíteni.



Computerworldös kollégánk szerint ma az internetiparban rengeteg olyan „szakember” alkalmaznak, akik a szó szoros értelmében véve nem az informatika területéről érkeznek. Az elkövetkező években pedig várhatóan csak még tovább erősödik ez a trend.

## Szorongó szakemberek

Alig néhány napja a *Computerworld* online kiadása adta hírl, hogy a manitobai University of Winnipeg tanulmány készült, és ebben az információtechnológiában dolgozó szakembereket ért munkahelyi stresszt és azok további hatásait elemzik. Eredetileg kanadai informatikusok egy csoportja rendelte meg a tanulmányt, de mára úgy néz ki, hogy szélesebb kört is érdekel a dolog. A valószínű magyarázat: nemcsak Kanadában vannak kitéve stressznek az informatikusok!

A winniepei egyetem tanulmányának készítői abból az alapfeltetelezésből indulnak ki, hogy az IS-szakemberek ma számottevően több stresszkockázatnak vannak kitéve, mint 20-25 évvel ezelőtti elődeik. A roppant gyors tempó, az állandó változás, a rendkívül magas követelmények (emlékezzünk csak a Breakfast Club kiáltványára), a kihívás-kihívás-hátán munkahelyi hangulat egyenként és együtt is megterhelik a szakma dolgozóit.

A <http://www.ncf.ca/itwellness> honlapon olvasható és kitölthető egy rövid kérdőív, amely a winniepei kutatókat hivatott segíteni munkájukban. Cserébe a honlap az IT stressz témával, főképp a szorongás enyhítésének módjaival kapcsolatos egészségügyi webhelyeket, könyveket, workshopokat, és más, a nemes cél szempontjából hasznos linkeket kínál.

Csak az érdekesség kedvéért említjük meg **Daniel Goleman** 1998-ban publikált könyvét, amely első helyen szerepel az IT Wellness kínálatában. A Working with Emotional Intelligence arról szól, hogy manapság számos munkahelyen az IQ-nál is többet ér az EQ, vagyis az emocionális hányados. Az EQ előnye az IQ-val szemben, hogy tanulható, mindenki által megszerzhető intellektuális segédeszköz.

Könyvek és újságikék mellett jó néhány professzionális linket is megaportált is felvonultat az IT Wellness weboldal. Itt és most azért nem soroljuk fel őket, mert szinte kivétel nélkül mind kanadai származásúak. De lehet, sőt: véleményem szerint biztos, hogy szorongásoldó kiindulásnak kiválóan megfelelnek.

Szólhattunk volna még a Szilícium-völgy hölgyinformatikusainak problémáiról, de hely és panaszvágy hiányában ettől most eltekintünk, hogy Ferrantéhoz hasonlóan a humorunknál maradjassunk. ☘



## HÍREK

**Teljesítette a nagy teljesítményű processzorainak skáláját az Intel:** a 800 megahertzes és az 1 gigahertzes Pentium III után bejelentette a 850 és 866 megahertzes órajel-frekvenciával működő processzorokat is. A lapkákat már több – meg nem nevezett – gyártó is beépíti rendszereibe. Mindkettőnél a lapkára integrálják a másodlagos gyorsítótárat, és egyaránt kaphatók SECC2 és FC-PGA tokozásban. Kérdés, hogy az Intel mennyit tud gyártani az új processzorokból; eddig mind a 800 megahertzes, mind az 1 gigahertzes csak korlátozott számban volt kapható. (IDGNS, Stockholm)

**Április 19-én mutatja be az általa készített Pocket PC-t a Microsoft.** Ez már a harmadik alkalom lesz, hogy a vállalat igyekszik felvarni a Windows CE operációs rendszer ráncait, és vonzóbbá tenni azt a felhasználók szemében.

A Microsoftnál elismerik, hogy a cég lemaradt a kézziszámítógépek piacán (ahol jelenleg a Palm az uralkodó). Az újjáalakított Pocket PC – amelyet egyebek mellett a Casio, a Compaq vagy a HP is gyártani fog – lehetőséget jelent arra, hogy a Microsoft erősebb állásokat építsen ki ezen a piacon. Az új funkciók között lesz az e-book-olvasó, az MP3-lejátszó, a videóképesítők, valamint egyféle kézikönyv-előnézet.

A következő hetekben több bejelentés is várható: a Microsoft szövetséget köt különböző cégekkel, hogy az azok igényeinek megfelelően átalakított készülékekkel láthassa el őket. (IDGNS, San Mateo)

**Megállapodást kötött a Microsoft és a Texas Instruments:** ennek értelmében a Windows CE-fejlesztők használhatják a cég programozható digitális jelprocesszorait (DSP); ezek segítségével beágyazott szelvésvívű és multimédiás szoftvereket készíthetnek. Ily módon a jövőbeni WinCE termékek alkalmasak lehetnek a vezetékes és vezeték nélküli internetezésre, és valószínűleg idejét is tudnak fogadni. Azt is remélik az együttműködéstől, hogy az lendületet ad az internetkészülékek fejlődésének. (IDGNS, Washington)

**Óriási fejlődés előtt áll a tárolószolgáltatások (storage utility) piaca, véli a Dataquest.** Elsősorban az internetes adatközpontoknak köszönhetően a mostani 10 millió dolláros szegmens 2003-ra 8 milliárd dollár forgalmat bonyolít majd le. A Dataquest terminológiája szerint ebbe a szegmensbe tartozik, ha egy vállalat egy másiktól bérel tártérületet, és azt helyi, távolsági hálózaton vagy az interneten keresztül éri el, és ide tartoznak olyan szolgáltatások is, mint a biztonsági mentés, az archiválás, illetve az állomány-visszaállítás. A forgalom nagy része, 6 milliárd dollár az internetes adatközpontokból származik majd; amíg ugyanis a nagyvállalatok már kiépítették a saját tárolókapacitásukat és -infrastruktúrájukat, addig az interneten olyan ügyfeleket szolgálnak ki, amelyeknek alig van tárolókapacitásuk. (IDGNS, Framingham)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

# Három szünetmentes vallatása Ólomcsillag

Az MGE UPS Systems nemrégiben jelentette meg a piacon a formabontó ellipse sorozatot. Az öttagú család három tagjával a Tesztlaborunkban **Krizsán György** alaposabban is megismerkedhetett.

A szünetmentes tápegységek (elérhető angol rövidítéssel UPS-ek) általában jelentéktelen külsejű dobozok; nehezek, nincsenek előtérben – az a jó, ha el is lehet feledkezni a létezésükről. Ezeknek a jó, ha van kelléknek rendszerint legfeljebb az előlapjukra jut némi forma. Az MGE mindig is igyekezett megtörni a szögletes formákat, szünetmentesit hullámvonalal jelle-

benne a legnehezebbek, az össz súly tehát alig-alig lett kevesebb. A súlycsökkentéshez az is hozzásegített valamennyire, hogy a házat műanyagból készítették, bár az UPS-világban megszokott fémházzá árnékol valamelyest, persze a kialakításától és a frekvenciától is függ, hogy mennyire.

Az üzemmód a régi: ezek az egységek a line interaktív felépítésű szü-

netmentesre a monitort, de ha a monitor kacsálába elfedi a nyílásokat, akkor megint baj lehet.

## Használatban

A három készülék közül a legkisebbel nincs semmi gond; be kell dugni, be kell kapcsolni az előlapra tett egyetlen gombbal, s az ettől kezdve zöld fényel világít. Ha a mellett levő fények is kigyúlnak, akkor valami nincs rendben: elmaradt a tápfeszültség vagy túl van terhelve a készülék. Akkor kezdődtek a gondok, amikor a két nagyobbikat kezdem beüzemelni. Ezeknek a készülékeknek ugyanis van olyan csatlakozás – vagy USB illesztő, vagy soros vonali illesztő –, amelyen keresztül kommunikálni lehet velük. A Tesztlaborba soros vonali illesztős egységeket

kaptunk. A kábel igen érdekes, hiszen a soros világban igen szokatlan, hogy RJ-45-ös csatlakozó legyen az UPS egyik sarkában. Később a cég is rájött, hogy ez a típusválasztás nem volt szerencsés: nagy piketogram inni óva a felhasználót, nehogy bedugja ide a telefonvonalat. Mert bizony olvashattam valamilyen ismertetőben, hogy a készülék modemet is védhet vonali túlfeszültség ellen; az ahhoz való csatlakozó a másik sarkokban van. Miért újították ki a PC-világban jellegzetes soros vonal csatlakozóját, a 9 pólusú D-Sub csatlakozót, ki tudja?!

Miután a kábelek a megfélemlítő lyukakba kerültek, kezdődhet a telepítés. Ehhez a művelethez egy CD ad segítséget; azon bizonyos bemutatók is vannak a szünetmentes használatához. Amikor először telepítettem, akkor nem találtam meg a szünetmentest, és pedig azért nem, mert a Windows 98 nem ismerte még fel a szünetmentes típust. Jobb tehát mindent a Plug and Playre bízni; így a csatlakoztatás meg kell, hogy előzze a Windows indítását. Ekkor az önálló szünetmentest vezérlő program automatikusan feltelül a gépre, és felismeri, hogy a két típus közül melyik szünetmentes van hozzá csatlakoztatva, hiszen az 1200-as valamivel többet tud: van rajta egy vezérelt dugalj.



1. kép. A szünetmentesek elő- és felülnézetben

mezte. Formatervezői most szakítottak minden eddig megszokott dobozos elképzeléssel, és újragondolták a külalakot (1. kép.). Eddig is volt monitor alá tehető vagy melléje állítható vékony forma, de most valami teljesen új került ki a kezük alól. A formatervezők és a konstruktőrök együttes munkájaként az MGE új szünetmentes családot jelentett meg a piacon, a házi és kisirodai felhasználók megnyerésére.

## Az új forma

Messziről nézve a sötétlila műanyag ház a legszembeütőbb. A ház négy sarkán fekete sarkok állnak, mint annak idején a bástyák a várfalakon. Részben lábként, részben takarólemezként szolgálnak, s persze szerkesztve az esztétikai hatásnak. A vevőt mindenesetre megfoghatja ez a színezés. A készülékek háromféle méretben készülnek, a külalakjuk egyforma, csak a méretek növekednek egy kicsit (2. kép.). A ház hátsó része moduláris, ide szerelhetők a különböző hálózati tápcsatlakozók; kettőt IEC dugóval kaptunk – ez a számítógépeken is használt műszercsatlakozó –, egyet pedig DIN-csatlakozóval – ez a háztartásokban is megszokott dugaszolóaljzat. Ez utóbbit egy benőtt kábel táplálja, s ezzel egyáltalán hely felszabadult.

## Az új technológia

Nemcsak a doboz változott; a szokásoshoz képest megnövelték a szünetmentes tápegységek inverterének üzemi frekvenciáját, s ezzel kisebb lehetett a transzformátorméret. Ez a súlyt is csökkentette valamennyire, de továbbra is az akkumulátorok

netmentesek népes családjába tartoznak. A bemenőegység tölti az akkumulátort, normális hálózati viszonyok között közvetlenül a megkerü-



2. kép. A három méret, különböző hálózati csatlakozókkal. A kinagyított rész nem modemsvédő, az az RS 232 csatlakozó!

lő vezetékén át. A szünetmentesek azonban akkor is melegek, ha az akkumulátorok már feltöltődtek.

A kicsit ziláltra sikeredett kezelési utasításban nincs benne, hogyha felállítjuk a csillagot, akkor célszerű úgy felállítani, hogy a bekapcsoló gomb a felső harmadba kerüljön. Az azonban benne van, hogy a rácsot az nem takarjuk el. Ez kényes pont ebben a szakmában, hiszen mindennek a tetejére rá lehet pakolni a szünetmentessel védett számítógép előállított tömredek papírosát. Feketeített helyzetben rá lehet tenni a



A program a Windows tápvezérlésébe fűrja bele magát (3. kép.). Itt látható az akkumulátor töltöttségi szintje, és beállítható az a pont, ahol a szünetmentesnek riasztást kell adnia, vagyis valamilyen akcióba kell kezdenie a gépnek, mert kezd lemerülni a szünetmentes akkuja. Érde-

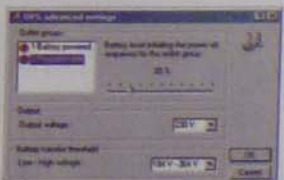


3. kép. A Windows tápellátásába illeszkedő beállító kép

kes módon a beállítással nem lehet a 30 százalékos szint alá menni. Ebből arra következtettek, hogy nem tudják pontosan kiszámítani a töltöttségi szintet, s ezért egyezkednek biztosra menni: 30 százaléknál még kell, hogy legyen annyi az akkumulátorban, amennyivel végig lehet csinálni egy mentést.

A szünetmentes kezelőprogramjának futása alatt nem telepíthető a szünetmentes távoli felügyeletére alkalmas hálózatos verzió. A sikeres programlevétel (ez tökéletes, mert a program nyomtalanul eltűnik), majd újratelepítés után jelennek meg a távoli elérhetőség képei, majd egy üzenet: ez a típus nem felügyelhető távolról. A program ugyanis az összes MGE szünetmenteshez való, csak hogy ez a funkció a vizsgált darabokon nem működtethető.

Az 1200-asnak van viszont egy – már említett – vezérelt dugalja. Nos, ez a vezérlés csupán annyi, hogy az akkumulátor töltöttségi szintjének függvényében egyedileg beállítható, hogy a vezérelt dugalj mikor kapcsoljon le (4. kép.). Ebbe az alj-



4. kép. További beállítási lehetőségek, a dugalj lekapcsolása csak az 1200-asnál állítható

zatba a monitort érdemes csatlakoztatni, mert ha érvény a lendület, akkor a nem létfontosságú eszközök kikapcsolásával megnövelhetjük az átvitelési időt.

S utolsóként hadd említsek meg egy hasznos tulajdonságot: mindhárom szünetmentes hálózati táplálás nélkül is elindult. ☺



# Üveges szemmel

Erős a versengés a lapolvasók piacán, időről időre tehát újabb eszközöket jelentetnek meg a gyártók. A Tesztlaborba eleddig bekerült készülékeket **Krizsán György** kollégánk csokorba szedte, ilyenformán nem kéthetente mutat be egyet-egyét, hanem egyszerre mindjárt hármat.

A lapolvasók mind egyszerűbbé válnak; a semmiért azonban bajos sok pénzt kérni, s mert a gyártók is sokan vannak, azért az árak nagyot zuhantak; ez az üzletág kezdett már-már veszteségessé válni. Ez nyilván türethetetlen állapot; valamit ki kell találni. A most bemutatandó három készülékben három különböző ötlet öltött testet,

csak egyvalami közös bennük: több gombot kell tenni a masinára, és olyanná kell faragni a programot, hogy az megfogja a vevőt.

Az eddigi olcsó lapolvasó-konstrukció egy műanyag házba épített üveglap volt, ez alatt futott az optika, egy szánon. Az egész kapott egy kis elektronikát, párhuzamos csatolót. A tápegység konnektorba

dugható transzformátor volt, hiszen a fogyasztás minimális. Ez csak annyiban változott, hogy a csatolóválasztékban feltűnt az azóta elterjedt USB. Ez csak annyival módosítható a gyártási árat, amennyit egy beépítendő lapka meg egy újabb csatlakozó megér. Most az USB a divat, vagyis teljességgel elhagyhatatlan. Az előbb említett

gombokkal már több a baj, elhelyezésüket célszerű formatervezőre bízni, azután az ötletet végig kell vinni az egész rendszeren.

Hogyan is dolgoznak ezek a gombok? Betesszük az elektronikus levélhez csatolandó, az elfaxolandó, vagy csak úgy póriasan elolvasandó anyagot a lapolvasóba, megnyomjuk az elvégzendő feladat gombját,

s indul a kívánalom szerinti program. Ez a legutóbbi időkhöz a programok elindításával menti, most a képernyő munkaasztaláról eltűntek az ikonok, és gombokként tárgyasultak a beolvasón. Akiknek teher a számítógép-használat, azoknak talán jobb lesz ezzel, de azoknak aligha, akik még el tudnak indítani egy programot a munkaasztalról vagy a programok menüből.

Az sok ember rekeszizmát nagyon erősen megterhelné, ha a lapolvasók következő sorozatára felkerülne egy teljes billentyűzet, csak hogy számítógép használata nélkül be lehessen ütni a faxszámot és elektronikuslevél-címet.

A három most bemutatandó lapolvasó gyorsaságban azonban túltesz elődein; ez vitathatatlanul hasznos változás.

S most nézzük a készülékeket közelebbről is! Időrend szerint először az OKI-tól kaptunk egy teszt példányt, később az Agfától is befutott egy, s végül most a HP Magyarországra is elhozta a magáét, mégis – szokásunkhoz híven – névsorrendben mutatom be őket.

## Agfa SnapScan Touch

Az Agfának ez a kiskategóriás sorozatához tartozó beolvasója (1. kép) USB csatolón keresztül kapcsolódik a számítógéphez. Optikai felbontása 600x1200 pont hüvelykenként, de ez a mellékelt ScanWise programmal állítható. A lapolvasó belső felbontása színenként 12 bites, de csak 8 bitet küld ki. A kicsit hosszú név világosan utal arra, hogy itt minden gombnyomásra megy. A formatervezés szerint a Scan gomb a legfontosabb kezelőszerv; olyannyira az, hogy a programban is visszaköszönnek a stílusjegyei. Ettől valahogyan egységes hangulatú lesz, és ez remélhetőleg megfogja a többnyire a külsőn alapján döntő vásárlót. Nyomom tehát a gombot. Indul a CD-ről előzőleg feltelepített program, előkészítésként egy kis lámpamenetetés következik, és máris elkezdődik a lapocskák letapogatása. A lap képe viszonylag gyorsan bekerül a számítógépbe, de alapbeállításban csak 150 pont/hüvelykes felbontással. Kérhetünk más felbontást is, s módosíthatjuk a színeket, de ehhez mindenképp a beolvasó számítógépbe telepített programjához (2. kép) kell fordulnunk – ez a szkennerek gombjaival már meg nem oldható feladat. A formatervező még egy érdekességet talált ki: a szembetűnően nagy méretű – és ennek jóvoltából könnyen kezelhető – fedőlapfogantyú többféle színben is megtalálható a dobozban, ki-ki a maga környezetéhez igazíthatja tehát a beolvasó színezését.

## HP ScanJet 5300C

A Hewlett-Packard most újított meg lapolvasó-kínálatát. Az eddigi 600 pont/hüvelykes 5200C helyett hozták a piacra az 1200x2400 pont/hüvelykes felbontású, párhuzamos és USB csatolóval egyaránt felszerelt 5300C változatot. A HP készülékekre jellemző a szürke ház, de ez valahogy sötétebbre sikerült, bár lehet, hogy az egész csak érzékcsalódás a kis kék gombok miatt? Mindenesetre nekem kissé sötétnek tűnt a design, s a rajta levő két ívtől érdekes, kacszajás benyomást tesz (3. kép). A hozzá adott program min-

A szervezet

egészséges

# fejlődéséhez

nélkülözhetetlen a

# biztonság

Microsoft



Biztonság és nyugalom – mindenki erre vágyik. Minden fejlődő szervezet igényli azt, hogy legyen egy biztos támasza, amire rábízhatja magát, egy odaadó védelmezője, aki éjjel-nappal éberrel szolgálja.

Az egyenletes növekedéshez védett környezetre van szüksége embernek, vállalatnak egyaránt. E nyugodt hátteret, a zavartalan fejlődés biztonságát kínálja Önnek az ICON HYDRA, amely a Windows 2000 operációs rendszer szolgáltatásaira épülő, chipkártyás IT-biztonsági rendszer.

- ▶ Erős felhasználó-azonosítás
- ▶ Az e-mail titkosítása
- ▶ Elektronikus aláírás
- ▶ Biztonságos távoli bejelentkezés

Windows 2000 és ICON HYDRA

– a folyamatos üzletmenet garanciája.

ICON

ICON Számítástechnikai Kft.  
1134 Budapest, Tüzér u. 39-41.  
Tel: 452-1250 Fax: 452-1251  
http://www.icon.hu

További részletes információ e-mail-ben, a HYDRA@icon.hu címen kérhető.



[Az új] gazdaság alapja.

Microsoft Certified  
Solution Provider





1. kép. Agfa – markáns gombokkal

dent előkészít helyettünk, pompás a kiszolgálás. A betett színes képet 150 pont/hüvelykkel szeretne volna beolvasni, de én elégedetlen voltam ezzel, és nagyobb értéket állítottam be; ezek után figyelmeztetett, hogy felesleges ennek a képnek a nagyobb felbontás, mert túl nagy lesz az eredményként kapott állomány. Ez utóbbi figyelmeztetés igen hasznos és teljesen indokolt. Azt azonban nem értem, hogyha így áll a dolog, vajon miért csináltak 9600 pont/hüvelykes szoftveres interpolációt az 1200 pont/hüvelyk optikai felbontással dolgozó olvasóhoz? A képhez visszatérve, bevittém az ajánlott felbontással meg annak a négyszé-



2. kép. A Scan gomb díszítésként a programban is megjelenik

székről, hogy szerettem volna ábrázolni, akik szerintem többet érdemelnek 150 pont/hüvelyknek.

resével is, vagyis a gép féltudásával. A 150 pont/hüvelykkel bizony még nem valami jó, de a 600-asal már pompás – nem is beszélve

arról, hogy szerettem volna ábrázolni, akik szerintem többet érdemelnek 150 pont/hüvelyknek.



3. kép. HP – a doboz eleje egy kacsaszáját formát

A gépezet elején, az íven négy csíkgombot helyeztek el, ezzel a különböző programokba való „beleszkennelést” lehet elindítani.

jait a jobb oldalra csoportosították. A másoló funkciót egy HP LaserJet nyomtatóval sikerült is kipróbálni;

### OKI SC1000

A tervezők itt valami mást találtak ki, mint a többiek: a kezelőpanelt az üveg mellé tették és nem a végére, vagyis az A/4-es keresztbefordult és a hosszú oldalára került a kezelőpanel. Más, mint a többiek (4. kép), és ez felhívja rá az ember figyelmét. A hozzá csomagolt reklám azt hirdeti, hogy ez az eszköz másológépként is dolgozhat, azaz ha egy nyomtatott csatlakoztatunk hozzá, akkor elég egy gombot megnyomni, és máris másolhatunk. A kezelőegység közepén egy LCD panel informál bennünket a beállításról. Bal oldalán a lapolvasót vezérlő és a beállító gombokat találjuk, a másolás gomb-



4. kép. OKI – keresztbe fordult olvasóval

a nyomtatás a PCL leírónyelvvel megy. Lehet ezenkívül a számítógépen keresztül is nyomtatni az alapértelmezés szerinti nyomtatóra. Beállítottam tehát az akkor éppen ná-

lunk vendégeskedő nagy Xerox másolót, s ezzel a nyomtatásnak vége is lett, mert a meghajtóprogram magába fordult, és ez nem az OKI hibája. Isteneim, nem szeretnék egymást, de ez érthető is: a Xeroxnak is van beolvasója, hogyan is képzelhettem, hogy egy kis A/4-es dűngál a nagy A/3-asnak. És a beolvasó le is veheti a háttérzint. A képet így háttérszínnel lehet nyomtatni, s ezzel olvashatóvá tehető egy színesen árnyalt kép feketével való kinyomtatása. A másoló rész a szokásos kicsinyítési és nagyítási (50 és 200 százalék között) szolgáltatást adja, de kérhetjük azt is, hogy a másolandó dokumentumot automatikusan igazítsa a papír méretéhez. A beolvasó 300x600 pont/hüvelykes optikai felbontással alakíthatja képpé azt, amit beleteszünk, s ezt a felbontást a program még 9600 pont/hüvelyk

értékre javíthatja fel. Másoláskor 600x600 pont/hüvelykes képet küld a párhuzamos csatolón át a nyomtatónak.

Krizsán György

## Eljött az ideje...



...hogy az Ön cége is létrehozza virtuális üzletét az interneten!

A rohamosan fejlődő elektronikus kereskedelem segítségével Ön nem csupán éjjel-nappal elérhető a megrendelői számára a világ bármely pontjáról, hanem jelentősen csökkentheti is költségeit, és hatékonyabb üzletmenettel tovább bővítheti ügyfélkörét.

A GTS-DataNet testreszabott elektronikus kereskedelmi megoldásai segítségével erősítse cégé versenyhelyzetét mind a lakossági, mind a vállalati piacon!

**GTS-DataNet** professzionális  
e-kereskedelmi megoldások.  
Előzze meg versenytársait a világhálón!

Nyisson idejében, mások előtt!

06-80-201-222

corporate@datanet.hu  
http://passage.datanet.hu



Professzionális Internet megoldások

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



## Stabilan pörög az üzlet



A stabilitás az üzleti életben nagymértékben függ attól, hogy Ön mennyire képes egyensúlyozni. Ebben segít Önnek stabilitásával az új HP Vectra számítógép.

A komponens konzisztenciának köszönhetően a „gold disc” cseréjére soha nincs szükség, így a számítógépes környezet is stabil marad, és Ön is lépést tarthat a technológia fejlődésével.

### **MOST INGYEN FELFRISÍTJÜK**

Amennyiben Ön 2000. január 1. és február 29. között magyar nyelvű Windows NT® 4.0 operációs rendszerrel ellátott HP Vectra számítógépet vásárol, úgy juthat hozzá az ingyenes Windows® 2000 frissítéshez, hogy a megrendelés posta és médiaköltségét a Hewlett-Packard állja.

netto 203 900 Ft-tól  
monitor és CD nélkül



TOVÁBBI INFORMÁCIÓKÉRT LÁTOGASSON EL WEBLAPUNKRA: [HTTP://](http://)



Az ajánlat 2000. február 29-ig és 252 Ft/USD  
árfolyamig érvényes.  
Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered  
trademarks of Intel Corporation.

Albacomp  
Digital  
Duna Elektronika  
Integrátor  
Kventa  
Műszertechnika Computer Rt.  
Selectrade





**HP Vectra VEi7 és VEi8:** Intel® Celeron™ Processzor 466MHz vagy Intel® Pentium® III Processzor 500MHz / 4,3 GB vagy 8,4 GB merevlemez / 64 MB memória (SDRAM) / 3COM 10/100Base-TX LAN hálózati kártya / Matrox MGA G200 AGP 2x video 4 vagy 8 MB Video RAM / 16-bit sztereó hang / MS Windows NT 4.0 Magyar

WWW.HP.HU/W2000 VAGY HÍVJA A HP VEVŐSZOLGÁLATOT: 382-1111

8000 Székesfehérvár, Mártírok útja 9.  
6723 Szeged, Csongrádi sgt. 83.  
1139 Budapest, Frangepán u. 56.  
1191 Budapest, Eötvös u. 3.  
1067 Budapest, Podmaniczky u. 37  
1107 Budapest, Szállás u. 21.  
1106 Budapest, Fehér út 10.

22/315-414  
62/488-380  
237-7292  
281-3931  
269-5262  
432-9515/19  
264-3333

sales@albacomp.hu  
digital@digital.co.hu  
sales@dunaelektronika.hu  
szabo.levente@integrator.hu  
kventa@kventa.hu  
fbandi@mtcomp.hu  
company@selectrade.hu



# Kártyázni márpedig kell!

Az intelligens kártyákat több mint egy évtizede vezették be Európában, s elsőként értéktárolási funkciót tölthettek be nyilvános telefonok esetében. Ahogy beindult az intelligens és egyéb, chip alapú kártyák technológiai fejlődése, egyre több területre tört be használatuk, a hitelre történő vásárlástól kezdve a papírhelyettesítő adattárolásig. A téma aktualitását a lapunk megjelenésével egy időben rendezett Banktech adja.

**A**mikor egy bank azt mérlegeli, milyen kártyát bocsásson ki, különböző szempontokat kell figyelembe vennie. Sokféle ismerv szerint hasonlíthatjuk össze a kártyákat, és sokféle következtetést is levonhatunk. Fontos megérteni, hogy a különböző kártyatípusok egymásnak többnyire nem konkurenciái. Az adott alkalmazás, józan mérlegelés esetén, egyértelműen meghatározza a bevezetendő kártya típusát. Érdemes megvizsgálni, hogy milyen az adatmegőrzés biztonsága, azaz a kártya élettartama, mennyi adatot képes tárolni, mennyibe kerül maga a kártya, valamint annak megszemélyesítése – perszonalizálása – és a leolvasást támogató rendszerek kiépítése, s végül mennyire véd a visszaélések ellen.

A kártyán lévő chip gyakorlatilag teljes számítógépet rejt, mikroprocesszorral, operációs rendszerrel, memóriával és kiegészítő biztonsági elemekkel. Képes nagy mennyiségű adatot, több gépell oldalnyi információt ellenőrzött hozzáférés mellett rendkívül nagy biztonsággal tárolni. A legfejlettebb generációt az intelligens kártya képviseli, mindazonáltal a Magyarországon jelenleg használt kártyák többsége má-

nescsikos. Felhasználási területek szempontjából a chipkártyapiacot négy részre lehet osztani, ezek a banki és biztosítási szféra, a távközlés, az ipar és a kereskedelem, valamint az államigazgatás.

Az intelligens kártyákat számos banki alkalmazásban lehet hasznosítani. Kiválthatják a jelenleg használatos credit/debit kártyák mágnesfunkcióját, sokkal biztonságosabb módon oldva meg az ügyfél azonosítását és a tranzakció kezelését. A jogosultság bizonyítására is kiválóan alkalmas, azaz ha valaki bemegy a bankfiókba, a kártyával hitelt érdemlően tudja igazolni személyazonosságát. Ugyancsak a hiteligesítés egyik formája, amikor a chipen tárolt privát kulcs segítségével elektronikus aláírással látjuk el, s így bonyolítjuk le elektronikus pénzügyi tranzakcióinkat. A bankok számára fontos a kereskedelmi hálózatok törzsvásárlói programjaiban való részvétel is, amitől csak egy lépés az elektronikus pénztárca. A rendszer okossága odáig mehet, hogy az elektronikus pénztárcaként is funkcionáló chipkártyát a home banking keretében az otthoni PC-ről lehet feltölteni apróval.

Az elektronikus pénztárcait kis

összegű költsékre – például újság, villamosjegy, ital, cigaretta automataiból történő vásárlására, parkolódíj kifizetésére – találták ki, a chipet esetenként fel kell tölteni, tehát a pénztárca offline működik. Ennek a fizetési módszernek az elterjedését nagymértékben elősegítette, ha a szakminisztériumok és az érdekelt vállalatok összefognának a bankokkal, és közösen investálnának a rendszer létrehozásába. A bankok bevonását igazából az teszi szükségessé, hogy az intelligens chipkártya meglehetősen drága jószág, s még a legnagyobb vállalatok erejét is meghaladná, ha egyedül kellene finanszírozniuk projektjeiket.

A SmartCard másik funkciója, a hűségkártya megbízható informatikai eszközként az azt kibocsátó cég – például kiskereskedelmibolt- vagy benzinkút-hálózat – számára folyamatos információt szolgáltat a termék és a végzett tevékenység fogadtatásáról. A vállalat ezek alapján prognosztizálni tudja a forgalom alakulását, trendeket tud kialakítani. A kibocsátó ugyanakkor ezekért az információkért, illetve a márkahűségért vevőit pontokkal jutalmazza, s ezeket bizonyos cikkek vásárlásakor be lehet váltani a hálózat bolt-

jaiban. A chipkártyák révén a kiskereskedelmi vagy szolgáltató egység nyilván tudja tartani a vásárlói kedvezményeket, ezeket személyre szabottan tudja kezelni, illetve egyedi ügyfélkezelés valósítható meg. A chip alapú törzsvásárlói kártya előnye a mágneskártyás feldolgozási rendszerekkel szemben az, hogy offline kezeli az adatokat, tehát nincs szükség minden egyes bejegyzéshez felhívni valamiféle központot, bankot, és ezzel nagymértékben csökkennek a költségek, nem beszélve a biztonságról.

A kártyák bevezetésének alapszabálya, hogy egyszerűek legyenek, a kibocsátók kerüljék a bonyolult, heterogén rendszereket, ugyanakkor többpartneres akciókra legyenek alkalmasak. A törzsvásárlói chipkártya egyébként lehet multifunkciós is, azaz az egyszerű pontgyűjtésen és pontnyilvántartáson kívül egyéb alkalmazások is programozhatók a chipre, sőt, meg lehet teremteni a különböző elfogadó rendszerek közötti átjárhatóságot is. Ez aztán alapja lehet egy, a nemzetközi törekvéseket is figyelembe vevő országos szabványnak; ugyanis igen valószínű, hogy e loyalt cardok elektronikus pénztárcává fognak bővülni.



Az intelligens kártyák ugyancsak érdekes felhasználási területe az államigazgatás, amely talán a termék legnagyobb fogyasztója lehetne. Az állam is létrehozhatja loyalt rendszereket, de ezek tárgya nem a virtuális pénz, hanem a „virtuális ember” lenne. Vannak olyan érdekcsoportok, amelyek csak azért nem vagy csak akadozva részesülnek bizonyos kedvezményekben, mert az ezzel járó adminisztráció nagy költségeket emészt fel. Ilyen csoport például a katonáké vagy a munkanélkülieké. A személyi adatokat fel kellene vinni mindenkinek a chipkártyájára, ugyanakkor megfelelő leolvasó berendezésekről is gondoskodni kell. Ennek a beruháznak a költsége rohamosan csökkenne, mielőtt a gyártók tömeges megrendeléseket kapnának; a berendezések olcsóbbá válásához pedig hozzájárulhatna, ha a bankok és a kereskedelmi hitelkártya-elfogadó helyek is szorgalmaznák jelenlegi rendszereik cseréjét.

Mártonffy Attila

## Figyelem! Webre fel!

Szeretné egyszerűen, gyorsan publikálni adatait a weben?

Vállalati portáljának kialakításához kínáljuk Önnek az Oracle8i és a WebDB lehetőségeit egyesítő szoftver csomagunkat. Az Oracle 8i egy olyan eszköz, amely felkészült a hagyományostól eltérő adatok kezelésére is (pl.: szöveges, képi, hang vagy egyéb információk), a WebDB pedig egy egyszerűen használható alkalmazás, amely a vállalat összes dolgozója számára lehetővé teszi az adatbázisban tárolt információk webes közzétételét. A csomaghoz most rendkívül kedvező áron 243.000 Ft+ áfáért\* juthat.

Ha egy igazi professzionális vállalati portált szeretne kapni, a fenti termékcsoomag mellett 3 napos szakértői tanácsadást is biztosítunk Önnek partnerünk, a Trilobita Kft. szakértő munkatársai által. A csomag a tanácsadással együtt 495.000 Ft + áfa\*\*.

Bővebb információért keresse munkatársunkat a 224-1778 telefonszámon.

\* Az ár egy öt felhasználós vállalati intranet rendszer kiépítéséhez szükséges szoftvermennyiségre vonatkozik. Minden ettől eltérő felhasználási formára és más alkalmazási körülményre, esetleg internetes felhasználású igény esetén pontos ár és termékinformációért forduljon az Oracle Hungary munkatársaihoz.

\*\* Az ár egy öt felhasználós vállalati intranet rendszer kiépítéséhez szükséges szoftvermennyiségre, valamint egy 3 napos tanácsadói tevékenységre vonatkozik. (Az ár vételei utáni és szállítási díjak nem tartoznak bele.) A 3 nap alatti szoftvercsomag telepítésénél egy javasló információstruktúra kiépítésére és alapszervezésre kerül sor. Minden ettől eltérő felhasználási formára és más alkalmazási körülményre, esetleg internetes felhasználású, vagy az előre definiált szolgáltatástól eltérő szoftver, vagy technikai feladatokra vonatkozó igény esetén pontos ár és információért forduljon az Oracle Hungary munkatársaihoz.

www.trilobita.hu  
www.oracle.hu

ORACLE®

© Oracle is Oracle Corporation bejegyzett védjegye

TRILOBITA  
SOFTWARE INFORMATIKAI KFT.



HÍREK

**Nem fog a Unix sorsára jutni a Linux** – nyugtatta meg Robert Young, a Red Hat elnöke mindazokat, akik attól féltek, hogy a Linux is szétszakad egymással inkompatibilis operációs rendszerek halmazára. A Linux-gyártók éppen abban érdekeltek, hogy az operációs rendszer egységes maradjon, hiszen most kezd széles körben elfogadottá válni a termék. A nyílt forráskód világában amúgy sincs lehetőség arra, hogy valaki elzárja a többiek elől fejlesztését: a kernel közös, az újításokat pedig mindenki élvezheti. Young igyekezett eloszlatni azt a – véleménye szerint – téves feltevést is, hogy a Linux egyszerűen a Microsoft operációs rendszereknek vetélytársa lenne. Szerinte a Linux a szoftvertechnológiai modell újrafelvezése: olyan erőforrások – a világ minden táján megtalálható fejlesztők – állnak a cégek rendelkezésére, amelyekkel még a Microsoft sem veheti fel a versenyt. (IDGNS, Szingapúr)

**Elkészült az Internet Guard Dog-nak, a McAfee internetes védőprogramjának a legfrissebb, 3.0-s változata.** A szoftver védelmet nyújt a csevegőlisták „ragadozóival” szemben, módot ad arra, hogy a szülők megvédjék gyermeküket a káros tartalomtól, véd a vírusoktól és a különféle támadásoktól, egyáltalán adatbiztonságot is kínál. Például figyel a gyereknek küldött üzeneteket, és ellenőrzi mindazt az információt, amit a gyerek akarna átadni a család számítógépéről. Mindez egy adatbázison alapul: ebben tárolja a program a kifogásolt szavakat, kifejezéseket. Amennyiben ilyen talált – akár a kimenő, akár a bejövő forgalomban –, az üzenet egy olyan karanténba kerül, ahol csak a szülő nézheti meg, és ellenőrizheti, hogy ki, mit, milyen kontextusban kommunikált a gyerekkel. Az adatbázis széles körben testre szabható az egyéni ízlés szerint, mint ahogy az internetelés is korlátok közé szorítható. Mindezeket a McAfee víruskereső és 128 bites titkosítás egészíti ki.

A próbaváltozat a <http://www.zdnet.com/downloads/ipad/guarddog.html> címről tölthető le. (www.szamitastechnika.hu)

**Hamarosan megjelenik a Netscape-böngésző, a Navigator bővebb, 6-os változatának bétaverziója.** A termék „Jelke” a Gecko, egy nyílt forráskódon alapuló böngészőmotor; támogatja az IBM, az Intel, a Sun, a NetObjects, a Liberate Tech-nologia, a Red Hat és a Nokia. A böngésző fejlesztésénél a Gecko minden korábbi böngészőmagnál jobban igazodik a szabványokhoz, és kis méretű következtében ideális lehet az internetes készülékekhez. A Gecko fejlesztésében részt vett a Mozilla.org; a szervezet a Netscape hozta létre a nyílt forráskód támogatására. A Navigator 5-ös változata azért maradt ki, mert a felhasználók visszajelzéseiből kiderült: nem kisebb javításokat, hanem alapos átdolgozást szeretnének. A Gecko egyébként más fejlesztésekben és más cégek is – így az IBM, az AOL, az Intel és a Nokia – is használni fogja. (IDGNS, Framingham)

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

# SafeBoot Titkolozó merevlemez

A számítógép közvetlen közelébe kerülve igen könnyen férhetünk adatokhoz, csekély hozzáértéssel is, ha ez a szándékunk, és teszünk is érte valamit; még hardverszintű beavatkozással is sikerre juthatunk. A fizikai behatásoktól zárral, ráccsal és riasztóval is védhető a számítógép, de a SafeBoot biztonsági rendszer sokkal közvetlenebb, a mobilgépek körében is használható megoldást kínál.

Kétségtelen, hogy mindenkinek vannak fontos adatai a számítógépe merevlemezén; az persze már más kérdés, hogy ezek az adatok kinek fontosak, és mennyire. A személyes jellegű információk, a magánlevelezés ritkán tarthat számunkra széles körű érdeklődésre, és nem jellemző, hogy illetéktelenek hozzájuk férve anyagi vagy más hátrányt okozhatnak.

Azonban az üzleti, kutatási adatokkal már egészen más a helyzet, és bár a veszély esetenként más és más, valamilyen védelmet mindenképpen valamilyen kiépíteni. Az üzleti életben két szempont dönti el, hogy ez vagy az az adat mennyire forog vesztélyben. Az egyik szempont a versenytársak érkelési színvonalát: mekkora hasznot vagy előnyt remélhetnek ilyesfajta információktól, mire képesek, ha azokat meg akarják szerezni, mennyire hajlamosak illegális cselekedetekre; a másik szempont meg az, hogy a hozzáférésekre elé állított akadályokat mennyi időbe és pénzbe telik megszüntetni. Ezek így leírva talán kissé paranoid gondolatoknak tűnnek, de ha belegondolunk az utóbbi hónapok erősödő hackerműködésébe – ami nálunk is tapasztalható volt –, akkor beláthatjuk, hogy mégsem légből kapott gondolatokról van szó.

A hálózati virtuális betörések, az adatfigyelés, az e-mailek elkapósása ellen jobbnál jobb megoldásokat találni a piacon; közülük be is mutatunk néhányat a Számítástechnikában, de ezek a megoldások egyáltalán nem akadályozzák meg a közvetlen hozzáférést. Márpedig lehet a hálózaton hermetikusan zárt védőgát, ragyogó e-mailtitkosító rutinnal kiegészített levelezőprogram, biztonsági kiszolgáló az intranetben elérhető adatok megővására – mindezek azonban nem érnek egy fabatkát sem, ha valaki csak úgy odasétálhat a számítógéphez, és szépen kimentheti egy lemeze a neki érdekes információkat. Előfordul, hogy az egész számítógép vagy a merevlemez jut illetéktelen kezébe, és a doboz megbontásával, a konfiguráció fizikai megváltoztatásával is hozzá lehet férni a megszerzendő adatokhoz. Elgondolkodtató tény, hogy évente 400 ezer noteszgépnek kél lába, vagy vérs nyoma utazás közben, szállodában; ebből jókora részt tehetnek ki a megrendelésre elutazódniott készülékek.

A szabadon hagyott számítógép láttán némelyekben spontán felbuzduló tudásvágy ellen jó védekezés lehet egy ajtózár, vagy a számítógép-használat szabályaiban előírt kikapcsolás, és jelszóhasználat a képernyővédőn. De az elszántabb érdeklődőket ezek a finomabb intézkedések nem állítják meg – gondoljunk csak a bérszámféltési lista íránt érdeklődő kollégára, vagy olyasvalakire, aki egy árajánlat megszerzésére céljából valamilyen ürüggyel el-

távolítja a számítógép közeléből a vele foglalkozó munkatársakat. Ellenük csak valamilyen aktív megoldás adhat kielégítő védelmet: az adatok titkosítása, az egész merevlemez kódolása.

## Titkosítás és betöltésselügyelet

Számos – sőt már-már számtalan – olyan program létezik, amely a Windows 9x sorozat gyakorlatilag nem létező belépéti rendszerét vagy az NT sokkalta biztonságosabb (de közismertsége révén még az internetről letölthető álcázó és átverő programokkal is viszonylag könnyedén kijátszható) belépéti rendszerét cseréli fel egy sokkal nehezebben megkerülhető – gyakorlatilag megkerülhetetlen – kapuőrre. A merevlemezeken azonban az operációs rendszer által alapul vett szabvány(oknak megfelelően) helyezkednek el az adatok, s emiatt, ha a meghajtót az eredeti konfigurációból áttesszük egy másik készülékbe – s abban nem indítólemezként használjuk –, akkor a teljes tartalomhoz hozzáférhetünk, kikérülhetjük tehát az egész azonosítási hercehurcát.

A titkosítás hatásossága azon múlik, hogy mennyire bonyolult a kód visszaféjtése, hány lehetséges nyitókulcs létezik, hiszen a mai számítógép-kapacitással egyetlen óra alatt is szinte felfoghatatlan mennyiségű variáció kipróbálható.

A megoldás a merevlemez adatainak titkosítása, vagy legalább az azokról vezetett katalógus titkosítása, hogy az operációs rendszer azt csak megfelelő programmal és a hozzá való kulccsal értelmezhesse. A titkosított adatok a hagyományos olvasással teljes zagyvaságnak tűnnek, nem látni se az eljéjt, se a végét, nincs egyetlen értelmesnek tűnő szakasza sem, úgy fest, mintha a merevlemez nem is lenne partíciónálva és megformázva, valami hiba folytán lenne csak teleszórva értelmentlen adatokkal. A SafeBoot ezt következetesen így teszi – NTFS partíció a teljes lemezterületen, FAT és FAT32 partíciókon a telepítéskor megválasztott részleges vagy teljes területen; persze a titkosítást meg is lehet akadályozni, bármilyen partícióról legyen is szó (1. kép). Részleges titkosításra a partíció kezdő tíz százaléka kódolódik: a partíciós információk, az adatstruktúra és a rendszerterület.

Nem sokat ér a titkosítás, ha az indulás után az adatok különösebb akadály nélkül elérhetők; ha például a bekapcsolva hagyott számítógép mellé leülve bárki garázsdalkodhat az eredetileg bejelentkezett felhasználó nevében, vagy kiemelheti a merevlemez a feloldott titkosítás mellett áramtalanított számítógépből, s átírhatja azt egy másik gépbe, ahol éppúgy olvashatja, mint egy titkosítatlan merevlemez. Az első

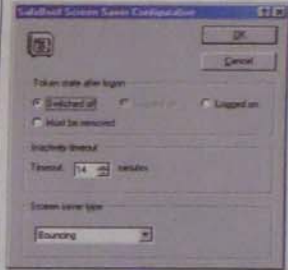
problémára a SafeBoot a képernyőkímélő felülírásával ad megoldást: a megszokott felület helyett a Safe-



1. kép. A partíció teljes vagy részleges titkosítása

Boot saját beállító ablakában hangolható képernyővédő (2. kép) az indulás után már csak a név és a jelszó beírása után enged visszatérést a munkafelületre, éppúgy, mint a bejelentkezőkorkor.

A SafeBoot biztonsági rendszerének egyáltalán nem kell szűgyenkeznie, hiszen a maximum 1024 bites lechta kimondataatlanul nagy számú lehetőséget ad, s azok vé-



2. kép. Csak a program saját képernyővédője használható

gigelemzése még a legnagyobb teljesítményű nagyszámítógéppel is jó pár évbe telne. Egyébiránt az RSA Laboratories RCS titkosító algoritmusán alapuló titkosítási eljárás 1024 bitesnél kisebb méretű kulccsal is működtethető, s ez kevesebb variációt ad, vagyis kisebb biztonságot, de jóval gyorsabbá teszi a titkosítást.

Az indulás folyamán a SafeBoot átveszi az irányítást; az operációs rendszer töltődése előtt bekéri a felhasználónevet és a jelszót, s csak azután engedélyezi a lemezek elérését, az operációs rendszer merevlemezről vagy háljképernyővel való elindítását, ha ez utóbbira a felhasználónak engedélye van.

## Menet közben

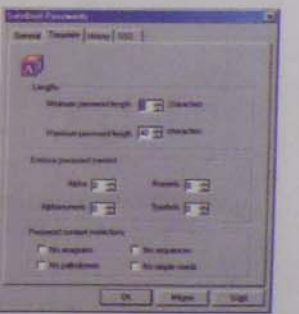
A második nehézség cifrabb, mint az első, mert titkosított formában kell tartani az adatokat, egyszerűs-mind fel kell őket szabadítani a jogosult felhasználónak. A belépéskori dekódolás nem jó megoldás, hiszen nincs rá semmi biztosíték, hogy kilépés előtt újra titkosítódik majd a merevlemez. S az is biztonsági rést hagyna, ha bejelentkezés-

kor a titkosított adatok dekódolódnának, és a program visszairná a merevlemezre a nyílt állományokat; így maradna az adatokról egy szabadon elérhető másolat, és látszatra elveszne a merevlemez kapacitására, az adatok bontódnak ki, a keletkező állományok pedig már közvetlenül kódolt formában íródnak fel a merevlemezre.

A SafeBootban használt RCS algoritmus ezt a folyamatot kódolási-dekódolási feladatot átlag 6 megabájtt/másodperces adattáviteli sebességgel látja el, s eközben csak alig érzékelhetően csökkenti a konfiguráció számítási teljesítményét.

## Azonosítás

Biztonsági programokban, jelszó-rendszerekben az a legnagyobb baj, hogy a felhasználók által választott jelszavakat túl könnyen ki lehet találni. Az igazat megvallva, még érthető is valamennyire, hogy a munkájában épp elég megjegyezni a jelszó párokat, hogy külön-külön nehezen memorizálható, kilométeres betű-szám kombinációt megtagadni, de a felhasználóknéval meg egyező jelszó a legkevésbé sem biztonságos, s az sem, hogy az asztalon álló naptár utolsó oldalán gondosan fel van írva a login és a hozzá tartozó jelszó. A rendszergazda, a biztonsági felügyelettel megbízott informatikus azzal kerülheti el a túl erősen összetartozó felhasználónevet-jelszó párokat, hogy külön-külön meghatározhatja, melyik bejelentkezési névhez milyen jelszó tartozik, és megadhat lejárási időt is, hogy rendszeres jelszócserere kényserítse a felhasználót (3. kép). Az összetétel meghatározásának sarokpontjai: a jelszó hossza (legalább hány numerikus, alfabetaikus vagy különleges karakternek kell benne lennie), letilthatók a duplázások meg a tikrózések is. Jelszótörténe-



3. kép. Jelszójellemzők

lem-használatlaltal pedig elkerülhető a korábbi jelszavak újrafelhasználása, és az is, hogy az új jelszó csak egy karakterben térjen el a régiltől. A felhasználó igényeinek pedig



hitelesítő eszköz használatával tehet eleget a rendszer: ezzel még akkor is lehet egyszerűbb jelszót használni, ha kissé paranoiára hajlana a rendszergazda. Megadható ugyanis, hogy a jelszó önmagában ne legyen elég a belépésre, hanem valamilyen fizikai azonosító is kelljen még. Erre a célra a 3.2-es verzió a 3.5 hüvelykes meghajtóban használható SmartCard-olvasót és tetszőleges intelligens kártyát kínál. A program a speciális, lemez alakú olvasóegységbe tett chipkártyát (4. kép) a számítógép lemezmeghajtóján keresztül éri el, tehát a számítógépekbe semmiféle berendezést nem kell beépíteni és konfigurálni. Kártyából gyakorlatilag bármilyen processzorral felszerelt típus használható, a más feladatra (belépőkártya, fizető-

eszköz) rendszeresített típusok is; így könnyebb egységesíteni a cégen belüli biztonsági rendszereket. Szóba jöhet továbbá a hagyományos hajlékonylemeze készülő token, bár ez elég sérülékeny; s használható saját processzorral felszerelt SmartDisk is; ez nagyon hasonlít a kártyához, csak éppen a lemez tartalmazza a SmartCard processzort is. Központosított biztonsági rend-



4. kép. A SmartCard adapterkártyával

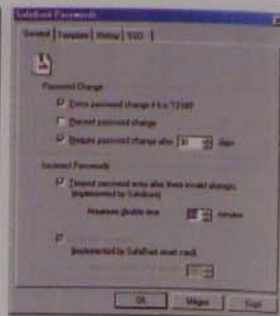
szerben pedig még megadható, hogy a program a hálózaton megtalálható SmartBoot kiszolgálóról rendszeresen frissített adatbázisában is azonosítsa a felhasználót, s ellenőrizze, megvan-e még a hozzáférése joga.

### Naplózás és kitiltás

Minden bejelentkezési próbálkozásról naplóállomány kérhető; ez segítséget adhat a veszélyeztetett gépek megfelelő felügyeletében, mert világosan és időrendben pontosan nyomon követhetők belőle a sikeres és sikertelen bejelentkezések.

A helytelen jelszóra előre meghatározott feltételek szerint reagál a program. Lehetséges egy időszakra való kitiltás és végleges jelszóérvénytelenítés is; persze egyik sem

kötelező (5. kép). Használatukkal azonban megakadályozható, hogy a kártyát esetleg megkaparintó illetéktelen személy találgatással eljuttasson a jelszóhoz, végigpróbálva a valódi felhasználó családtagjainak nevét, jeles dátumait, vagy más kedvelt azonosítóit. A harmadszorra is elhibázott azonosítás után a biztonsági program megtagadja ennek a sikertelenül próbálkozó felhasználónak a beléptetését, előbb csak 1 percre, azután 2-re, majd 4 percre. A mindig megkétszereződő (alapértelmezésben legfeljebb 64 percnyi) tilalom elég arra, hogy az illetéktelen próbálkozót elriassza, a valamiért összezavarodott felhasználónak meg rendszerint elég az első kötelező gondolkodási idő. Végleges jelszótiltáshoz csak igazán nagy ér-



5. kép. Aki a jelszót háromszor... (kitiltási időtartam megadása)

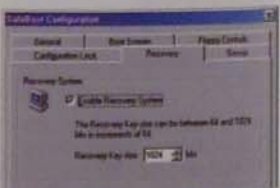
tékű adatok védelmében érdemes folyamodni; ekkor előre meghatározott számú jelszórontás után (ez alapbeállításban 10) a kérdéses felhasználóval való bejelentkezés véglegesen ki van zárva.

### Visszaállítás

Amikor titkosító programokról van szó, nem szabad meglepedeznünk a helyreállítás külső lehetőségéről, hiszen egy hiba, a kártya elvesztése, a szabadság ideje alatt nyomtalanul elfelejtett jelszó, vagy bármi egyéb ok miatt a felhasználó nem tud lépni a számítógépébe, s a biztonsági rendszer mindenképp elzárja az adatokat.

A SafeBootot gondozó rendszergazdának a központosítható visszaállító rendszer mellett a sablonok alapján automatizálható telepítés adhat még nagy segítséget; ezzel különböző felhasználócsoportok szerint adhatja meg – egyetlen lépésben –, hogy az új vagy a rendszerbe újonnan bevont számítógépre milyen beállításokkal települjön fel a biztonsági program.

A telepítéskor létrehozott visszaállító állomány – azt a program vagy hajlékonylemeze menti, vagy a hálózat egy meghatározott helyére – lehetővé teszi, hogy az elfelejtett jelszót visszaállítsuk az „12345” jelszóra (ezt azonban az első bejelentkezés után meg kell változtatni), s egy új SmartCard is készíthető a



6. kép. A helyreállítási állomány is köldve van

segítségével, az elveszett vagy hibássá vált korábbi kártyához tartozó jelszóval (6. kép).

### Nem átfogó megoldás, célszerszám

A SmartBoot program, és lehetséges hardveroldali kiegészítői csak a fizikai hozzáférés-védelem teljessé tételére valók, arra viszont csakúgy alkalmasnak tűnnek. A számítógép kommunikációs lehetőségeit nem korlátozzák, s ez jó a hálózati biztonsági rendszer szabad kiépíthetősége szempontjából; abból a szempontból viszont nem, hogyha nem építünk ki ilyen biztonsági rendszert, akkor széles rést hagynak a támadásnak.

Branyiczky Gábor

LiveCOW



Fotó: Szilágyi Lenke

Az értékrendszer

GTS Hungary  
Távközlési világég



A WESTEL 900 GSM Mobil Távközlési Rt.

INFORMATIKAI IGAZGATÓSÁGA

**UNIX-RENDSZERGAZDA**

MUNKATÁRSAT KERES.

**FELADATA:**

- Unixos rendszerek üzembe helyezése, üzemeltetése.

**AZ ALKALMAZÁS FELTÉTELEI:**

- Unix alapú rendszerek, hálózatok üzemeltetésében szerzett gyakorlat,
- programozási (C, shell, perl, awk stb.) ismeretek,
- felsőfokú végzettség,
- angolnyelv-tudás,
- gépkocsi-vezetői jogosítvány.

**AZ ELBÍRÁLÁSNAI ELŐNYT JELENT:**

- ORACLE-ismeretek,
- security-ismeretek,
- menedzsmentszoftver ismerete,
- kritikus környezetben szerzett tapasztalat.

**AMIT KÍNÁLUNK:**

- legkorszerűbb számítástechnikai környezet,
- tapasztalt csapat,
- folyamatos kihívás,
- önálló munkakör,
- vonzó fizetés.



Fényképes önéletrajzokat, az alábbi címre várjuk:  
1519 Budapest, Pf. 434  
Jellege: UNIX-RENDSZERGAZDA\*

A WESTEL 900 GSM Mobil Távközlési Rt.

INFORMATIKAI IGAZGATÓSÁGA

**SZOFTVERMÉRŐK**

MUNKATÁRSAT KERES.

**FELADATA:**

- MSC-, SSMSC-, VMSC-, IP-, Wap-, Gprs- stb. eszközök és számlázási rendszer között működő adatgyűjtő, mediation-rendszerek üzemeltetése,
- új eszközök integrálása, üzembe helyezése,
- programozás.

**AZ ALKALMAZÁS FELTÉTELEI:**

- UNIX-, C-programozási ismeretek,
- felsőfokú végzettség,
- tárgyalóképes angolnyelv-tudás,
- önállóság.

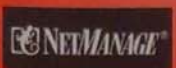
**AMIT KÍNÁLUNK:**

- legkorszerűbb számítástechnikai környezet,
- tapasztalt csapat,
- folyamatos kihívás,
- önálló munkakör,
- vonzó fizetés.



Fényképes önéletrajzokat, a megjelenéstől számított 2 héten belül várjuk az alábbi címre:  
1519 Budapest, Pf. 434  
Jellege: SZOFTVERMÉRŐK\*

**TERMINÁLEMULÁCIÓ**



Grafikus, vagy alfanumerikus terminálemuláció  
**UNIX, Linux, Mainframe, AS/400 és NT környezetekben!**

**Areco Systems Kft.**  
1119 Budapest, Fehérvári út 83  
Tel: 464-7500 E-mail: info@areco.hu  
Fax: 464-7555 Honlap: www. areco.hu

**SPRINT**  
Computer Kft.

WWW.SPRINT.HU

Boltjaink: 1068 Felsőherdősor u. 7. Tel./fax: 342-4707, 342-6724, 1087 Berzsenyi u. 3. Tel.: 210-4835, 210-4836  
6722 Szeged, Barók tér 13. tel.: (62) 55-22-33, 8000 Székesfehérvár, ALBA-PLAZA tel. (22) 502-88



Windows NT Workstation magyar  
**akció! 78.100,-**  
Ingyenes Windows 2000 Professional-el

**Microsoft termékek**

ackoffice SBS 4.5 5 user	311 800
Exchange Server, 5.5 / 5 user	263 400
FrontPage 2000 for Win95/WinNT	39 000
Office 2000 Standard magyar	125 800
Office 2000 Standard upgrade magyar	76 500
Office 2000 Professional magyar	151 100
Proofing Tools 2000	23 500
SQL Server 7.0 for Win NT	366 800
Windows 98 magyar Second Edition	51 500
Windows 98 magyar upgrade Sec.Ed.	26 800
Windows 2000 Professional	83 100
Windows 2000 Professional upg.	39 100
Windows 2000 Server 5 user	258 000
Windows 2000 Srv / 5 user	259 000
Windows 2000 Prof. Resource Kit	17 100
Windows NT 4 Workstation (Ingyen2000)	77 800
Visual C++ 6 Professional upgrade	70 700
Visual Studio 6 Professional (refresh)	283 300
Works 2000 for Win 95	12 400
Visual Studio 6 Professional	224 900
Visual Studio 6 Professional upgrade	28 800
Works 4.5 for Win 95 magyar	11 400
Word 97 magyar for Win 95	73 100

**COMPAQ Akció!**

- Deskpro EP PIII 550 267.700,-**  
(NT WS, 6.4 GB, 64 MB, Matrox G200 8 MB)
- Prosignia S300 C466 155.700,-**  
(Win98, 32 MB, 4GB, 4 MB VGA, Word 2000)
- Armada V300 C400 470.300,-**  
(Win95/98, 64 MB, 4GB, CD, 4 MB VGA)

**Egyéb termékek**

Adobe Photoshop 5.5	240 800
Adobe Pagemaker 6.5 Plus	198 200
Adobe Acrobat 4.0	87 700
Adobe InDesign 1.0 Akció!	139 900
Adobe GoLive 4.0	120 400
Corel DRAW 9/Gallery 1300.000	55 000 / 26 200
Easy Cd Creator 4.0	30 200
F-Secure Antivirus	49 400
Innoculate! IT Wdg. Edition	68 900
Logitech Cordless Wheelmouse	10 900
Norton Antivirus 2000 magyar	11 300
Norton Commander 2 (javított verzió)	10 700
Norton Utilities 2000	14 100
Winfax Pro 10.0	21 800
Ország Jangos, Hálózati jelszószótárak	14 700
Recognita 5.0 Plus amineszta Akció!	34 000
QuarkXpress 4 (win 95/win nt)	242 000
Visio 2000 Std. / Techn.	52 300 / 104 900
LG 550M 15"	41 500
Siemens/Fujitsu Lifebook PIII 500, 14.1"	621 800
Visio 2000 Std / Prof.	58 900 / 118 300
WinZip 7.0 / Self Extractor	12 700 / 25 400
WinFax Pro 9.0 (Win95/98/WinNT)	28 600

Fenti árak ÁFA nélkül

LG Flatron 775 FT 17" monitor 84 700

**Szolgáltatásainkból:**

- Szoftver vásárlási tanácsok
- Windows NT hálózat installálás
- InterNet
- Windows NT hálózatkarbantartás
- Compaq, HP számítógépes



**TL TeleLogic**  
Számítástechnikai kft

IBM, LOTUS, POWERQUEST, MERANT, DANWARE  
DISZTRIBÚCIÓ

- Egyszerű viszonteladói feltételek
  - Mindig friss on-line árlisták (www.telelogic.hu)
  - Gondos, szakértő kiszolgálás
  - Technikai támogatás
  - Marketing anyagok, demók
- Legyen Ön is a partnerünk!

1119 Bp., Fehérvári út 83, Tel: 204-3030, Fax: 204-3031, e-mail: sales1@telelogic.hu



UNITIS

INTELLIGENT SOLUTIONS

**A UNITIS Rendszerház Rt.**

külföldi megbízásból 5 éve folyamatosan működő csoportjába hosszú távra elhelyezkedni kívánó fiatal munkatársakat keres az alábbi munkakörökbe:

**VEZETŐ PROGRAMOZÓK/  
PROGRAMOZÓK**

- Visual Basic, VBA témakörben vagy
- Internet technológiák, Java, JavaScript vagy
- Pascal-, Delphi-tapasztalattal

**ADATBÁZIS-SZAKÉRTŐ**

Oracle 7-, 8-, 8i-ismeretekkel

Általános elvárások:

szakirányú felsőfokú végzettség,  
angolnyelv-tudás.

Előnyt jelent: németnyelv-tudás, MCSD-vizsga

Önéletrajzát a következő címre kérjük:

UNITIS Rendszerház Rt., 2040 Budaörs, Pf. 174

Fax: (23) 505-011, e-mail: hr@unitis.hu

További információk: Oliser László, (23)-505-009

**KIMSOFT**

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 6.3 + Tools 3.0 + VO 2.0	61 900,-
CorelDRAW 9 Special	56 400,-
Corel Gallery 1.3 millió	27 400,-
Norton Commander 2.0 Win95	10 400,-
Norton SystemWorks 2000	22 600,-
Novell Netware 5 for Small Business	Hívjfel
Recognita Plus 5.9 Special Upgr.	34 900,-
Windows NT 4.0 Server + 5 Client	104 900,-

**Adatbázis-kezelők**

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

**Irodai programcsomagok**

Lotus SmartSuite v9.3 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 (LJ)	12 800,-
MS Word 2000 /Upgrade	84 900,-/22 500,-
MuIt! Edit 8.0 for Win32	48 900,-
WordPerfect Office 2000 SL Upgr.	49 900,-

**Segédprogramok, kommunikáció**

ACDSee 3.0 Win32	19 200,-
Close-Up 6.5 Host & Remote	46 400,-
Easy CD Creator 4.0 Deluxe (LJ)	31 900,-
F-PROT Prof. 4.08 (antivirus pr.)	Hívjfel
Laplink Professional for Win32	50 800,-
Mac Opener 2000 for Win (LJ)	22 200,-
McAfee VirusScan 4.0	19 200,-
McAfee Office 2000 (LJ)	22 900,-
Norton Antivirus 2000 /Up	12 900,-/6 600,-
Norton Antivirus 2000 magyar	19 900,-
Norton Internet Security 2000	19 400,-
Norton pcANYWHERE 9.0 Win32	52 400,-
Norton Utilities 2000 /Up	14 900,-/11 900,-
Partition Magic 5.0 (LJ)	25 900,-
PkZip 2.6 for Win	15 000,-
System Commander 4.0 Deluxe	24 800,-
WinZip 7.0 (bővíthető program)	11 200,-
WinFax Pro 9.0 Win95/Up	33 400,-/16 800,-
Windows Commander 4.0	11 900,-

**Operációs rendszerek**

SUSE LINUX 6.3 (+WorldPerfect 8.0)	9 900,-
Corel LINUX 1.0 Standard Ed. (LJ)	15 900,-
Novell hálózati rendszerek	Hívjfel
Windows 98 (2nd Ed.) Upgr. magyar	28 400,-
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 Amnezia Upgr.	55 900,-
Corel Gallery 380 000 (LJ)	16 400,-
DesignCAD Pro 2000	72 900,-
Ka'n's Power Tools 5.0	34 900,-
Likástervező 3D-mezőben	3 992,-
Lotus Freelance 97 for Win95	18 700,-
Micrografix iGrafix Business	58 400,-
PaintShop Pro 6.0 for Win32	34 600,-
TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade	51 900,-
VideoWave 3.0 (videószekvíző)	32 900,-
Visio 2000 Standard/ Upgr.	59 900,-/31 400,-

**Fejlesztő rendszerek**

Borland C++ Builder 5.0 Prof. Upgr.	97 900,-
CA-Visual Object 2.5 Professional	122 000,-
Delphi 5.0 Standard	37 900,-
Delphi 5.0 Prof. Upgrade	102 900,-
Macromedia Shockwave Studio 8.0	374 900,-
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./Up	138 900,-/69 900,-
Mastering: Visual Basic 6.0	3 600,-
Visual C++ 6.0 Prof./Upgr.	138 900,-/69 900,-
Visual J++ 6.0 (Java progr.)	26 800,-/13 600,-
Visual Studio 6.0 Pro /Up	274 900,-/137 900,-

**Kiadványkészítő programok**

Adobe InDesign (bevezető ár)	129 900,-
Helios-e for InDesign (Win.)	44 900,-
Corel Ventura 8.0 + magyar elválasztó	93 600,-
Corel PrintHouse Magic Premium	14 400,-
Corel PrintOffice magyar	23 900,-
QuarkXPress 4.1 for Win32	289 900,-
Helios-e for QuarkXPress	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](http://www.kimsoft.hu)

**Most érkezett...**

...vadásszon nálunk  
a legfrissebb IT-hírekre!

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



N Y O M T A T Ó K & F A X O K



# OKIRO NO IMOTO

az OKI „Microfine” szférikus tonerei kémiai úton előállított gömb alakú szemcséket tartalmaznak – ennek a technológiának köszönhetően a fényhenger kopása jelentős mértékben kisebb, mint a hagyományos tonerek esetében

MICROFINE

**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

7488,- Ft helyett

6651,- Ft



### Karácsonyi ajándék tavasszal!

rendelje meg áprilisban erre az évre a Computerworld-Számítástechnika c. hetilapunkat, és decemberben ingyen kapja az újságot! Előfizelése most közel ezer forint megtakarítást eredményez.

Terjesztés: 06-80-200263 E-mail: terjesztas@idg.hu

14031

Az MCS Management & Controlling-Service Vezetési Tanácsadó Kft. német-magyar vállalkozás kvalifikált

#### Informatikai rendszergazda

jelentkezését várja. Feladata az MCS Kft. felhasználói, fejlesztési és internet rendszerének működtetése, karbantartása és fejlesztése, a felhasználók támogatása, oktatása.

A pályázónak rendelkeznie kell NT-, Windows-, Novell-, MS Office-, internet-, valamint alapvető hardver- és számítástechnikai ismeretekkel.

Jelentkezését és szakmai önéletrajzát Timaffy Gyöngyvér várja.

MCS Kft., 1138 Budapest, Babér u. 5.  
E-mail: mcskft@elender.hu

14031

**51 Support Team Kft.**  
Információk: Utazás, Szolgáltatás és Kereskedelmi Kft.

### BÍZZA INFORMATIKAI RENDSZERÉT MÉRNÖKEINKRE!

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

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

14016

Érdeklődő neve: .....

Cég neve: .....

Címe: .....

Telefonszáma: .....

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük borítékban visszaküldeni



IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

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





amadeus

## Computer Professionals

UNIX, NT, Database,

Telecommunication, Networks

Global computerised reservation and travel information services are our business. We are a successful major player in this field. Our companies in Nice, Madrid and Erding (near Munich) use trend-setting, state-of-the-art data processing and communication technologies to make sure that we maintain our outstanding position on this expanding market in future.

Ideally you have graduated from computer science studies and have substantial experience in UNIX, NT, database, telecommunication, or network. You possess basic knowledge in the english language. The ideal candidates should be enthusiastic, motivated and keen to add their ideas and skills to the multinational culture of our organization. Your working place is Erding (near Munich). We achieve our business and individual growth by delivering results.

If a relocation should be necessary you will be supported professionally by all means. If you are attracted by this challenge please send your application letter and full details of your career, quoting the reference number 2085 H, to the advertisement services of the consulting company assigned by us, who will provide you with first informations by phone:

Executive Consultants, Advertisement Services  
Hochstr. 45, D-81541 München, phone: ++49 89/44 900 307  
fax: ++49 89/44 900 306; e-mail: info@executive-consultants.com

14025

## SZOFTVERMÁSOLÁS IPARI MINŐSÉGBEN

NAPI 5000 DB FLOPPY

NAPI 500 DB CD-R  
SZITÁZVA

max 150MB, szitafilem szükséges

**TETA**  
TETA MAGNETIC KFT

1134.BP., VÁCI ÚT 19  
T/F: (36-1)-340-5434  
tetamag@mail.mata.vu

14034

## Munkatársakat keresünk:

- SAP tanácsadót  
kis- és közép vállalatok (KKV) R3 bevezetéséhez,  
- projektvezetőt, FI, CO, MM, SD, PP, PS  
tanácsadót  
többéves gyakorlatlall.

Kiemelkedő kereseti lehetőség!

Montana-Consulting Kft.

Tel.: 485-3081 Dr. Lesó Nándor

www.montana.hu/consulting

08034

www.szamitastechnika.hu

## FÜNK A BÁNYÁBAN

FIDESZ-MPP kontra Élet és Irodalom  
(peranyagok, sajtódokumentumok)



Nagyítás Könyvek

Április hónapban jelenik meg a könyv, amelyik kötetbe foglalja azokat az írásokat, bírósági ítéleteket és sajtópublikációkat, amelyek a mintegy fél éven keresztül zajló Fidesz kontra Élet és Irodalom perben születtek.

Tavaly augusztusban a lap Ószabó Attila és Vajda Éva tollából tényfeltáró riportot közölt a magyar miniszterelnök, Orbán Viktor családjának bányavállalkozásairól, valamint arról, hogy ezek megalapozásában milyen szerepet játszottak azok a pénzek, amelyek a Fidesz-székház 1993-as eladásából származtak.

A párt a cikk megjelenése után több pert is indított a lap ellen, széles körben foglalkozott az ügygel a sajtó, a történet bevonult a parlament falai közé is.

A mintegy háromszázötven oldalas kötet eddig még nem publikált anyagokkal – jegyzőkönyvi részletekkel, új jogi szakvéleményekkel –, s természetesen az ügyben keletkezett egyéb anyagok publikációs összeállításával kronológikus rendben közli a fejleményeket.

A kötet ára 1950 Ft

A könyv 1500 Ft-os áron postal utánvétellel megrendelhető a szerkesztőség címén: 1089 Budapest, Rezső tér 15.  
Telefon: 210-5149, 210-5159, fax: 303-9241

E-mail: [irodalom@westel900.net](mailto:irodalom@westel900.net)

12046

## IDG REPRÓ

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!



### Szolgáltatásaink:

Mac és PC-n készült PostScript munkák  
levilágítása (Scitex Dolev 250),  
szkenelés (Crosfield Magnascan 280 I  
dobszkenner),  
kromalínkészítés (DuPont Europrint),  
nyomdai fényképezés (Klmsch Autocompact)

Továbbá vállalunk  
teljes nyomdai kivitelezést is!

### Nem tudja mi az a LINUX?

Vagy tudja, csak még nem használta?  
Vagy használta már, csak szeretné  
profi szinten megismerni?  
Nálunk mindent megtanulhat!

## LINUX tanfolyamok

alapoktól a profi szintig

alapfokú: 24 óra

haladó: 24 óra

rendszergazda: 48 óra



## Multimédia oktatás

multimédia alapok: 20 óra

multimédia fejlesztő: 60 óra

Tel: 33-05-995, 23-90-760/114,  
Fax: 33-05-995, info@tradegate.hu

14039

## Segíthetünk Önnek?

Hívjon minket bizalommal!

06-80  
200-263



A CW-Számítástechnika  
2000/14. heti számából  
a következő kódszámú  
hirdetésekről szeretnénk  
tájékoztatást kapni:

02027	<input type="checkbox"/>	14006	<input type="checkbox"/>	14035	<input type="checkbox"/>
04015	<input type="checkbox"/>	14007	<input type="checkbox"/>	14036	<input type="checkbox"/>
06020	<input type="checkbox"/>	14008	<input type="checkbox"/>	14037	<input type="checkbox"/>
08019	<input type="checkbox"/>	14010	<input type="checkbox"/>	14038	<input type="checkbox"/>
08022	<input type="checkbox"/>	14012	<input type="checkbox"/>	14039	<input type="checkbox"/>
09009	<input type="checkbox"/>	14014	<input type="checkbox"/>	14040	<input type="checkbox"/>
09034	<input type="checkbox"/>	14020	<input type="checkbox"/>	14041	<input type="checkbox"/>
12006	<input type="checkbox"/>	14021	<input type="checkbox"/>	42054	<input type="checkbox"/>
12017	<input type="checkbox"/>	14022	<input type="checkbox"/>	46016	<input type="checkbox"/>
12024	<input type="checkbox"/>	14027	<input type="checkbox"/>		
12035	<input type="checkbox"/>	14029	<input type="checkbox"/>		
12046	<input type="checkbox"/>	14031	<input type="checkbox"/>		
14004	<input type="checkbox"/>	14033	<input type="checkbox"/>		
14005	<input type="checkbox"/>	14034	<input type="checkbox"/>		

A megfelelő  
kódszámokat  
kérjük szíveskedjék  
megjelölni!

## Internetszolgáltató keres munkatársakat budapesti telephelyére az alábbi munkakörökbe:

- rendszergazda  
(Linux- és Cisco-gyakorlat szükséges)
- programozó  
(Perl-, PHP- és SQL-ismeret szükséges)
- technikai munkatárs  
(kommunikációs készség és Linux-ismeret szükséges)
- ügyfélszolgálati munkatárs  
(kommunikációs készség szükséges)

Amennyiben jelentkezni szeretnél, küldd el fényképes önéletrajzodat – a fizetési igény meghatározásával – az alábbi címre:

EnterNet 2001 Kft.  
1134 Budapest, Csángó u. 8.

14040



## HÍREK

**Eredménytelenül zárta munkáját az a bizottság, amelyet az amerikai Kongresszus jelölt ki, hogy megoldja az internetes adók problémáját.** A bizottság az utolsó ülésén nem fogadta el a kompromisszumos javaslatot, így politikai ajánlás nélkül hagyja a törvényhozást. A 19 tagú bizottságban az előterjesztések – a Clinton-kormányzat által delegált tagok tartózkodása miatt – nem szereztek meg az abszolút többséget, így ajánlást sem lehet megfogalmazni a Kongresszuskon. A kétnapos ülés első napján az üzleti életet képviselő hat tag javaslatát vitatták meg; ez öt évre kiterjesztette volna az Internet Tax Freedom Act hatályát az új adókra, egyszerűsítette volna az egyes szövetségi államok közötti adózást, eltorlított volna a távközlést sújtó fogasztási adókat, valamint kivették volna az adózás alól a digitális termékeket és azok fizikai megfelelőit (mint a zenét és a könyveket). Előterjesztői szerint a javaslat mindenképpen kompromisszumot jelentett: új adók nem vetettek volna ki az internetre, viszont azt sem mondták, hogy soha nem kell fizetni forgalmi adót az internetes termékek után. Ez utóbbi ugyanis kötelező a hagyományos forgalmazó vállalatok számára, és így az interneten értékesítők jogosultságnak előnyhöz jutnának. (IDGNS, Dallas)

**Rekordbevételek mellett továbbra is veszteséges a Corel.** A február 29-én véget ért első pénzügyi negyedéves a forgalom 44,1 millió dollár volt, szemben a tavalyi év hasonló időszakának 40,3 millió dolláros bevételével. A nettó veszteség viszont 12,4 millió dollár (részvényenként 19 cent), és ez nem sokkal jobb a korábbi 14,6 millió dollárnál. Likviditási gondokat ez még nem okoz, mert a cégnek a negyedév végén 29,3 millió dollár volt a készpénztartaléka. A következő két negyedévre hasonló eredményeket jósol a Corel, ahogy a windowsos termékekről fokozatosan áttér a Linuxon futó szoftverek értékesítésére. Ennek részeként jelentették be, hogy megjelent a WordPerfect Office 2000 for Linux; a korábbi irodai programcsomagot, a WordPerfect 8 for Linuxot tavalyi megjelenése óta több mint 1,5 millióan töltötték le, és 200 ezren töltötték a Corelnek a linuxos változatát is. Ugyancsak a Linux-irány erősítését szolgálja az Inprise-zal kötött, de még le nem zárult fúziós megállapodás is. (IDGNS, San Francisco)

**Pénzt adott ki és pénzt kapott a GartnerGroup.** A piacelemző cég 80 millió dollárért vásárolta fel a TechRepublic nevű vállalatot, amely az informatikai szakembereknek szóló webhelyet működtet. Az oldalakon hírek és elemzések olvashatók, fórumok vannak, valamint állásajánlatokat és eseménynaplót tesznek közzé. Ezzel értékes olvasóbázishoz jut a Gartner: 450 ezer regisztrált olvasó van, és a szám naponta 6 ezerrel nő. A TechRepublic továbbra is önállóan működik, viszont közösen fognak új tartalmat és szolgáltatásokat kidolgozni. A weboldalon megjelent három, a Gartner elemzéseit tartalmazó rovat. (IDGNS, Boston)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Az új gazdaság terjedése Kelet-Ázsiában

# Harminchat fokos internetlázban égnek...

Ázsiában is beindult a „com-őrület”: e térség fejlett piacain a befektetők jókora összegeket tesznek kezdő internetes cégekbe. A hagyományos üzleti modell követő vállalatok és piacok azonban megszenvedhetik a tőke másfelé fordulását – tűnődik el **Mártonffy Attila** az új gazdaság árnyoldalain.

**H**ongkongban kevés ember nem kap rajta, ha részt vehet valamilyen szerencsejátékban, legyen az lóverseny, mazsong vagy tőzsde, és semmi sem vonzza jobban a játékosokat, mint a kockázatmentes fogadás. A legismertebb helyi milliárdos, **Li Ka-sing** nem vaktában kínál tehát befektetési lehetőséget: százezrek tülekedtek befektetési jegyet vásárolni a **tom.com**-ban, azt remélve, hogy a részvények árfolyama majd az égbe szökik a cég következő heti tőzsdei bevezetése után. Megérte a tipródás azon keveseknek, akik végül is részvényekhez juthattak (csaknem 670-szeres volt a túljegyzés), ugyanis az 1,78 hongkongi dolláros (0,23 amerikai dollár) kibocsátási ár már a kereskedés első néhány órájában 9 hongkongi dollár fölé szökött. A még fejlesztés alatt álló **tom.com** kínai nyelvű internetes portál sikere ékes bizonyíték arra, hogy Ázsiára is teljes erővel rázúdult az információtechnológián alapuló új gazdaság egész világra kiterjedő hulláma. Ahogy egyre több befektető bizza rá magát ezekre a webes cégekre, s nem a hagyományos feldolgozóipari vagy más vállalatokra, úgy növekszik az aggodalom is amiatt, hogy újabb buborék van növekedésben, s esetleges kipukkadása szétzilálja a piacokat.

Az új gazdaság cégei által támogatott verseny Ázsia sok hagyományos vállalatát arra kényszeríti, hogy a befektetők visszaesésére vonatkozó stratégiáját. E régi gazdaság-beli cégek közül sokan kénytelenek azt tapasztalni, hogy bármit is tesznek, egyre nehezebben jutnak tőkéhez. Ez a tény pedig egyrészt megnehezítheti a gazdaság újjáéledését Kínában, ahol a részben privatizált állami iparvállalatok nagy szerepet játszanak a piaci alapú gazdasági reformok elterjesztésében, másrészt fenyegeti azoknak a délkelet-ázsiai államoknak a gazdaságát, amelyekben az információtechnológia nem játszik olyan fontos szerepet. Bangkoki elemzők véleménye szerint például Thaiföldön számos komoly tőzsdei cég képtelen a bővítés pénzhez jutni a szükséges bővüléshez, csupán azért, mert ott az emberek még nem égnek internetlázban.

### A kis hal megeszi a nagy halat

Persze nem minden hagyományos ázsiai cég kerül az éhhalál szélére; Japánban például néhány nagyvállalat kötvényeket bocsátott ki, s azok – jóllehet rekordszámba megy, mennyire kicsi a hozamuk – rendkívül népszerűek a hazai intézményi

befektetők körében, mivel nincs árfolyamkockázatuk. Dél-Koreában pedig, ahol ismét teljes gőzzel jár az exportgépezet, a vállalatok ugyancsak bővelkednek a készpénzben.

Az internetes papírok iránti keresletet jól mutatja az a tény, hogy február 25-én az Egyesült Államokban



a Dow Jones iparindex – egy év óta először – 10 ezer pont alatt zárt, a technológiai cégeket felsorakoztató NASDAQ viszont csúcsmagasságba röpült fel. Korábban a fiatal dél-koreai OTC-piac, a KOSDAQ forgalma túlszámolta a szóbeli tőzsdét; ez volt az első ilyen eset. Ez a rendkívül jó szereplés Ázsia-szeretere arra készítette az internetes cégek százaát, hogy rohanást jegyeztessek magukat a tőzsdén. A fiatal szereplők oly mértékben és olyan gyorsan vonzották a tőkét, hogy az egy esztendője még nem létező hongkongi Pacific Century Cyber Works nemrégiben több milliárd dolláros ügylet keretében megvette a városállam régi típusú távközlési szolgáltatóját, a Cable & Wireless HKT-t. „Bár mindenki azt mondja, hogy az internetbuborék hamarosan kipukkad, mégsem kockázathatja meg senki, hogy távol maradjon tőle” – hangsúlyozza a londoni Hansard pénzügyi szolgáltató cég egyik alapkezelője a *Far Eastern Economic Review* hasábjain. Ez a vállalat az új hullám jégében hátrább vonult a hagyományos banki piacon fontos HSBC-ben, s a befektetők rábizott pénzének zömét inkább a China Telecomba fektette, mely gyors ütemben növeli internetes és mobiltelefon-érdekléseit. Eppily „reménytelen” dolognak minősül Hongkong legtekintélyesebb közüzemének, a China Light & Power részvényeinek a vásárlása is.

Az új gazdaság megerősödése számos hagyományos vállalat, s néha egész piacok erőletlenedését is megmagyarázza. Thaiföldön például, ahol se égen, se földön nem található „szexi” kezdő internetes cégeket, a tőzszeindex 22 százalékkal esett februárban. Minthogy a thaiföldi bankok még mindig nem egészen tértek magukhoz az elmúlt évek gazdasági megrázkódtatásaiból, a

helyi kötvénypiac pedig meglehetősen fejletlen, a befektetők hiánya eléggé bénítóan hat az üzleti életre. Ennek többek között a helyi elektronikai cégek isszák me a levét: az alaplapokat gyártó KCE tavaly például nem tudta előteremteni a növekedéséhez szükséges tőkét, pedig a

számítógépipar fellendülése folytán még több alkatrész kelt volna el a piacon. De elmaradt több nagyvállalat tervezett részvénykibocsátása is.

### Kínában sem tenéig tejfel...

A „dotcom-láz” Kína állami vállalatának pénzszerzési terveit is erősen késlelteti. A pekingi nemzetközi repülőteret működtető társaság tavaly abban a reményben bocsátott ki részvényeket a hongkongi tőzsdén, hogy így finanszírozza az új terminál építését, és visszafizeti a bankkölcsönöket. A kisbefektetők azonban csak az ötödét jegyezték le a nekik felretett csomagnak, úgyhogy a papírok most a kibocsátási árfolyam alatt forognak. Talán vannak érdekesebb cégek is a tőzsdén...

Egy másik kínai áldozat az ázsiai birodalom legnagyobb tengeri olajkitermelő cége, a China National Offshore Oil Corporation; ez tavaly októberben kénytelen volt törölni 1 milliárd dolláros, hongkongi és New York-i első részvénykibocsátási programját. Noha a csökkenő olajárakra és a NYSE gyenge teljesítményére hivatkoztak, befektetők más okokról is tudni vélnek. Némely hongkongi investor azért nem vásárolt a részvényeiből, mert az IPO, úgymond, későn jött, akkor, amikor a piac érdeklődése már az új gazdaság főszereplőjé felé fordult. A befektetőket az sem érdekli, hogy a cég külföldi tőzsdére akarja vinni PetroChina nevű érdeklését, hogy 6 milliárd dollár teremtisen előtérrel bővítésre, adósságtörlesztésre és az elbocsátások kompenzálására.

A kínai gazdasági reformok sínyleg azt, ha a befektetők közömbösek maradnak az állami vállalatok iránt. Ha ugyanis Kína előbb-utóbb belép a Kereskedelmi Világ-



szervezetbe (WTO), akkor állami vállalatok csak úgy maradhatnak versenyképesek a nemzetközi szinten, ha külföldi tőzsdei részvénykibocsátással részben privatizálják őket. A magánosítás persze nemcsak pénzt hozna, hanem hatékonyabb, átláthatóbbá is tenné a cégeket. Azok a vállalatok sincsenek jobb helyzetben, amelyek még az internetőrület előtt jelentek meg a hongkongi börzén, mivel részvényeik árfolyama nagyot esett az utolsó három-négy hónapban, s ezzel megdrágította a tőkészerzést.

### Az e-gazdaság kényszere

Az új irányzatoknak van azért pozitív hatásuk is: a befektetőknek az új gazdaság iránti megszállottsága arra kényszeríti a hagyományos cégeket, hogy ők is agresszívan benyomuljanak az e-kereskedelem birodalmába. Láthatólag ez a törekvése a világ negyedik legnagyobb szintetikuszál-gyártójának, a China Yicheng Chemical Fibre-nek is. A hatékony vezetés és a nyereséges működés se mentette meg az utóbbi hónapok részvényesésétől, nem tehetett tehát mást: elkezdte intenzíven tanulmányozni az internet kínálta lehetőségeket.

Sok ázsiai vállalat úgy igyekszik választ adni az új megpróbáltatásokra, hogy az új gazdaság követelményeinek jobban megfelelő új nevet választ, vagy leváltatja és tőzsdére viszi internetes infrastruktúra-és szolgáltatórészlegét. Japánban a régi vállalatok gyorsabban igyekeznek venni az akadályokat, s szerkezetátalakítással, a működés átláthatóvá tételével teszik meg az első lépéseket az új gazdaság felé.

Kissé talán a sors iróniája, hogy a hagyományos vállalatok sietve igyekeznek megtalálni helyüket az új gazdaságban, s ezenközben bizonyos körökben – például a hongkongi és a sanghaji tőzsdetáncban – nő az aggodalom amiatt, hogy nem lufit fújnak-e a befektetők a nyereséget sokszor nem is termelő internetes cégek megrögzöttségével. Indiában kivált attól tartanak, hogyha a .com-vállalatok nem váltják be a hozzájuk fűzött reményeket, az erősen sértheti az ország szoftveripari érdekeit.

Élénk figyelem kíséri az amerikai piacokat is, mivel a nagyrészt technológiai NASDAQ esetleges visszaesése rossz hatással lesz az ázsiai technológiai cégekre; s áttelesen a hagyományos vállalatok papírjainak forgalmára is. Még ha ez nem lesz is (gy, mindenképpen számolni kell azzal, hogy az e-zernyi új indulású internetes cég közül jó néhány nyilvánvalóan csillagperként szóródik majd szét a cybertérben.



A világháló nagy bazárjában

## Alkudni kötelező

Mindennek megvan az ára, s a web segíthet nekünk ráébredni erre. Első pillantásra talán nem is olyan nyilvánvaló, hogy miben mutatkozik meg az elektronikus kereskedelem valódi forradalma.

Felejtjük el egy pillanatra az új kiskereskedőket, az alacsonyabb árakat, vagy a logisztikában és szállításban történt óriási változásokat! Az internetben az az igazán új, hogy különböző árképzési mechanizmusokat kelthet, hogy általa összehasonlíthatjuk az árakat és a termékeket, és hogy aukciókat tarthatunk rajta. Mindezt két dolog teszi lehetővé. Egyfelől az internet tökéletes médium arra, hogy a világon mindenholn összegegyjenek rajta az eladók és a vásárlók. Ha valaki, mondjuk, Barbie babákat gyűjt, a fizikai világban sok időt és fáradságot kell elpazarolnia, mire összehozza a rajongókat; az online világban elég hozzá néhány kattintás. Másfelől az internet eszköztárával könnyen gyűjthetünk információt a gyártók termékeiről, áraitól; a vevők vásárlási hajlamairól. Ha ezt offline üzemmódban akarnánk megtenni, már néhány adat összegyűjtése után is erősen izdának...

Az ár- és termék-összehasonlítást a külön erre szakosodott honlapokon (például *mysimon.com*, *dealpilot.com*) tehetik meg a web böngészői. Fülleres cuccok miatt nem izgatják magukat a netvásárlók, még annyira sem, mint a valódi boltokat felkereső fogyasztók. Figyelemre méltó azonban, hogy a legolcsóbb webzárlat nem feltétlenül a legnépszerűbb is, illetve a magasabb ár nem feltétlenül retenti el a látogatókat. De ahogyan az elektronikus kereskedelem terjedésével az emberek egyre jobban használják az internetet drágább tételek – például elektronikai cikkek és autók – beszerzésére, sokkal fontosabbá válhatnak a bevásárlást segítő összehasonlító „ágensek”.

## A minősítőt is minősítik

A technológia gyors fejlődésével együtt virágoznak az összehasonlítást lehetővé tevő webhelyek is. De az internetjárók kegyeifért persze meg kell dolgozni. A német *dealpilot.com* vagy az izraeli *rusure.com* például olyan szoftverrel látja el felhasználóit, amely automatikusan értesíti őket egy-egy kategória legjobb áraitól. Ha valaki, mondjuk, az *amazon.com*on kiválaszt egy könyvet, s már ténnyé virtuális bevásárlókörébe, a szoftver egyszerűen megmutatja egy kis ablakot, s közli, hogy másutt az a könyv olcsóbb. Ha a vásárlók jobban hozzá szoknak

ehhez a megoldáshoz, felerősödhet a weben eddig kevésbé heves árverseny. Aztán vannak olyan ágensek is, amelyek arról beszélnek, hogy egy termék mennyire felel meg a vásárló várakozásainak. A massachusettsi *frictionless.com* például egy nagy tudású, jól felkészült bolti eladó elektronikus változatban; kéreseinre egy adott termékkörben teljesítmény és minőség szerint rangsort állíthat fel, s megkönnyíti nekünk az eligazodást.

A kínálat azonban jóval bővebb ennél. Vannak olyan közvetítők is, amelyek más honlapok minősítésére specializálódtak. A szintén massachusettsi Gomez Advisors az elektronikus kereskedelmi webhelyeket nézi végig és véleményezi; 1-től 10-ig osztályozza őket a pénzügyi szolgáltatások, az utazás, az általános bevásárlás, az autóvásárlás és az árverések területén. A Yahoo és az AOL is ajánl legjobb webhelyeket.

Ebben a kákefoniában sokaknak nehéz a hangjukat hallatniuk, nagyrészt azért, mert az elektronikus kereskedelem a fejlődésnek még viszonylag kezdeti fokán áll. Nem kétséges, hogy a vásárlást segítő ágensek és a honlapminősítő helyeket is besorolják és minősítik egy szép napon, s ettől megritkulnak majd. De voltaképpen az a nagy kérdés, hogy vajon a tranzakció melyik oldalán állnak?

## Verik az árat

Ugyanez a helyzet a közvetítőhelyek egy másik, árveréseket rendező, újabb csoportjával. Velekedések szerint az internetes aukció az e-kereskedelemtörténetének egyik legnagyobb találmánya. Olyannyira, hogy a fogyasztók közötti (consumer-to-consumer) árveréseket lebonyolító legnagyobb webhely, az eBay tőzsdéi értékben hússzorosan meghaladja a hagyományos alapon működő Sotheby's aukciós házat. A fordított irányú repülője-

aukciókat bonyolító *priceline.com* pedig nagyjából annyit ér, mint az Egyesült Államok egyik legtekintélyesebb légitársasága, az American Airlines.

Az aukciós helyek hatékonysága a hálózat természetéből fakad: minél többen használják őket, annál hasznosabbak – idézi az *Economist* az eBay egyik vezetőjét. Ennek jó-

lik, hogy mennyit hajlandók fizetni egy repülőjártatért, s a légitársaság vagy elfogadja ezt az ajánlatot, vagy nem. A cég alapítója – Jay Walker – szerint ez a módszer olyan sikeres, hogy 3 millió ügyfélnek ők adják el a legtöbb üdülőjártat Amerikában. Az üzletember fűtül azokra a kritikákra, amelyek szerint az ügyfelek ajánlatainak 5 százalékánál kisebb hányadát fogadják el, s hogy sok ügyfél nem szereti, ha nem vonhatja vissza ajánlatát, vagy nem állhat elő mással. A *priceline* – a repülőjegyek és a szállodai szobák értékesítése mellett – most készül kiterjeszteni működését autókra és élelmiszerekre; ebben a két szektorban az ő módszerük állítólag 50 százalékos megtakarítás is elérhető.

A főként új számítógépekkel és fogyasztói elektronikával foglalkozó *NexTag.com* rugalmas üzletpolitikát folytat. Alapítója és vezetője úgy fogja fel az online árveréseket, mint a tőzsdé működését: ott a kereslet és a kínálat folyamatosan módosítja egymást.

A NexTag vásárlói – nem úgy, mint a *priceline*-éi – megváltoztathatják ajánlataikat, az eladók pedig vagy elfogadják az ajánlatot, vagy nem, esetleg ellenajánlatot tesznek.

Egy másik új cég, a *perfect.com* mindezen azzal tesz túl, hogy a folyamatos aukciók mellett szállítást és ügyfélszolgálatot is vállal. Egy megint másik aukciós modell – az *accompany.com* – a legjobb ár kicsikarása érdekében összegyűjti a fogyasztók vásárlóerejét. Minél több aktív ajánlattevő jön ugyanis össze, annál nagyobb az esélye annak, hogy az árak előbb vagy utóbb elkezdnek csökkenni.

## Csereberél a világ

Aki csak egy kicsit is hisz Adam Smith elveiben, örömmel üdvözlöli a különféle kereskedési modelleknek ezt a kaleidoszkópját. Ha jól meg-

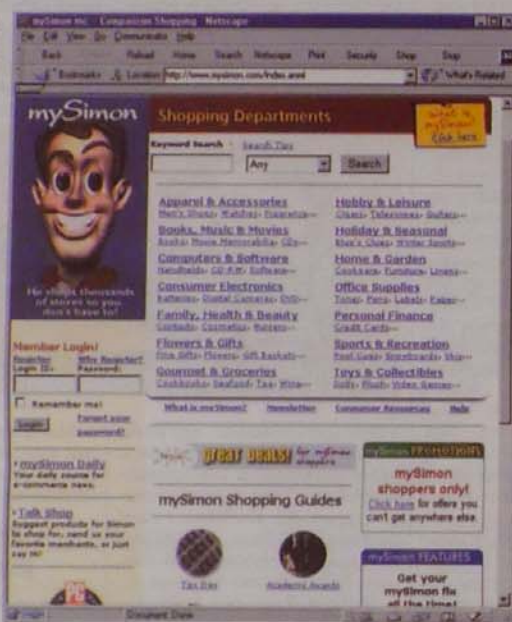
gondoljuk, még a kötött ár fogalma is viszonylag új keletű. Kétszáz éve még nyitott piacereken vagy bazároknak zajlott a kereskedelem, folyamatosan változtak az árak, s könnyű volt figyelemmel kísérni a konkurenciát. Most, úgy tünik, az internet lehetőséget teremt egy új, állandóan nyitva tartó világméretű bazár létrehozására, egy olyan bazárra, ahol csak hírből ismerik a kötött árat, ahol azonnal elérhető az információ, az eladók és a vásárlók pedig a legjobb üzlet megkötésén fáradoznak idejük java részében. De lehet, hogy ez nem marad így örökre. Az internetes árverések és az egyéb vásárlási technológiák népszerűsége sokban újszerűségüknek tulajdonítható. És nem is igazán új piacok, inkább csak szórakozásra valók, ezért lehet, hogy hamar megszűnik a lelkesedés irántuk.

Az aukciós sikere a terméktől is függ; van olyan cikk, amely kevésbé értékesíthető ily módon. A kötött árak sem alkalomszerűen alakulnak ki; lehet, hogy sok termék esetében ez a jó megoldás a vevő és az eladó szempontjából is. Például az a vásárló, aki gyorsan be szeretne vásárolni kedvenc e-fűszerénél, nem fog minden tételén alkudozni.

De eltűnni sem fog ez az új, kötetlen árképzési modell. Ha lehiggad a kezdeti eufória, a vevők és az eladók valószínűleg megtalálják azt az ár- és szolgáltatási kört, amelyben ez a legjobban alkalmazható. Ilyenek lehetnek az új számítógépek és autók, de némelyik használt cikk is, azután repülőjegyek és más turisztikai szolgáltatások. Bár, ha a fogyasztók már rákaptak az utazási ajánlatok és a számítógépek ilyen módon való megvásárlására, előbb-utóbb kedvet kaphatnak rá más áruk és szolgáltatások körében is, mondjuk, így vesznek majd ingatlant, vagy rendelnek harapnyitól születésnapra összejövetelhez.

De a közvetítő portáloknak továbbra is színt kellene vallaniuk: melyik oldalán állnak? Van, amelyik világosan a fogyasztót szolgálja, s a legjobban internetes aukciós helyeknek ezt kell tenniük. A fizikai világban is feltehetőleg ugyanezt a kérdést, hiszen egy árverő mindkét fél hasznára dolgozik, s egy utazási ügynökség is a legjobb üzletet igyekszik megkötni a fogyasztónak és a megbízójának is. Nem biztos azonban, hogy az online világban fenntartható ez a kettőesség. Ilyenkor a legjobb megnézni a fizetések áramlásának irányát és a tulajdonviszonyokat. Az, hogy a Brandwise nevű fehérműáru-értékelő webhelyet a Whirlpool hozta létre, kissé gyanús lehet a fogyasztó szemében. Ha egyszer a weben elkezd termelődni a profit, érdemes megkérdezni a közvetítőt: ki is fizeti önöket?

Mártonffy Attila



COMPUTERWORLD online  
SZÁMÍTÁSTECHNIKA  
eBolt

Megnyitott Magyarország első olyan számítástechnikai áruháza, ahol az alacsony árak csak egy kattintásra vannak!

Nézzén be hozzánk!

www.szamitastechnika.hu



# Tárolóeszközök és kiszolgálók

Tárolótermékeiről és vállalati kiszolgálóiról tartott konferenciát a Compaq Nizzában: az eseményen bejelentették, hogy újabb elemekkel bővül az ENSA (Enterprise Network Storage Architecture) termékcsalád.

Howard D. Elias – a tárolótermékek részlegének vezetője a Compaqnál – a konferenciát kísérő sajtótájékoztatón az üzleti igények átalakulásáról beszélt: ezt, mint anyai minden mást, az elektronikus kereskedelem váltja ki. Az e-business a háttértárakkal szemben támasztott követelményeket is megnöveli. E követelményeknek akar megfelelni a még 1998 decemberében bejelentett ENSA architektúra. Célja, hogy a tárolókapacitást olyan szolgáltatássá tegye a vállalatok számára, mint amilyen például az áram: bárki által, bármikor, bárhol elérhető, egyúttal rugalmas és korlátlanul bővíthető megoldás legyen. Az ENSA folyamatosan fejlődik: a tárolóeszközrendeyektől mostanára eljutottak a homogén SAN-okig (Storage Area Networks), a jövő útja pedig a heterogén, illetve a nyílt SAN. Ez utóbbi az elképzelések szerint minden operációs rendszert, állományrendszert, kiszolgálóplatformot, alkalmazást és társzisztem támogat majd, valóban „észrevethetetlen” szolgáltatásokat nyújtva.

A részletesebb fejlesztési terveket Mark Lewis, a tárolószoftverekért felelős alelnök ismertette. A munka

a felügyelet, az együttműködés és a tárolás virtualizációjának területén folyik. Az elsőben az erőforrások felügyeletéig jutnak el ebben az évben, míg jövőre már a szabályokon alapuló automatizálást akarják meg-

ményen bejelentett új SANworks termékeket; ezekkel lép be az erőforrás-felügyeleti piacra, valamint javít a SAN-ok költséghatékonyságán. Az egyik legfontosabb termék a SANworks Storage Resource

nek az Exchange környezetekre optimalizált változata is.

Újabb opciókkal egészült ki a SANwork Data Replication Manager, kiszolgáló nélküli adatfelügyelet és replikációt téve lehetővé. A DWDM- (Dense Wavelength Division Multiplexing) támogatásnak köszönhetően lehetőség van a maximum 100 kilométeres távolságból végrehajtott replikációra, így egyes tárolókörnyezet alakítható ki nagyvárosi területen is. Egy másik továbbfejlesztésnek az eredményeként az OC3 mellett az E1/T1 és az E3/T3 ATM-kapcsolatokat is támogatja. Ezek révén összekapcsolhatók az egyes SAN-ok; ahogy Lewis fogalmazott, „nagyvárosi fűtött rendszerek” építhetők ki, az ATM-kapcsolatok révén pedig több ezer kilométerrel is elvégezhető az adatok helyreállítása. Mindezeket túl a Data Replication Manager mostantól az adatok titkosítására is képes ATM-hálózatokon.

Manager, amely a háttértárat állítja a felügyelet középpontjába. Az új szoftver független a tárolóeszköztől, számos operációs rendszert támogat (köztük a Linuxot), alkalmas a kapacitás tervezésére és felügyeletére, a fogyasztás figyelésére, az archiválások és a biztonsági mentések kezelésére, valamint a felhasználói hozzáférések elemzésére. És mindezt áttekinthető, böngésző alapú kezelőfelületről nyújtja a SANworks Storage Resource Manager, így a felügyelet bárholnan megoldható. Ugyancsak elkészült a termék-

eredményeire: 1999 harmadik negyedében az IDC szerint a piac 32 százalékát mondhatta magáénak. Az első egymillió PC-kiszolgáló leszállításához hét évre volt szüksége a cégnek (1989–1996); a második millióhoz 22, a harmadikhoz pedig már csak 13 hónapra. A Compaq ISSD részlege (ez foglalja az Intel alapú kiszolgálókkal) a ProLiant családra építi stratégiáját: egyrészt tovább nyomulnak a nagyvállalati piac felé, igyekeznek meghódítani a szolgáltatói piacot, és új, az appliance kategóriába tartozó, vagyis könnyen üzemeltethető kiszolgálókat készítenek.

A nagyvállalati piac további meghódítására háromlépcsős stratégiát dolgozott ki a Compaq. Az első fázis már tavaly lezárult: a nyolcprocesszoros ProLiant gépekkel a cég megvetette a lábát ebben a szegmensben; olyannyira, hogy a nyolcprocesszoros szerverek között 90 százalékos a részesedése. A 2000-re tervezett második fázisban a teljesítmény növelésére helyezik a hangsúlyt: 32 processzorosig akarják bővíteni a rendszereket, a korábbiaknál nagyobb háttértár-kapacitással és 64 gigabájtig bővíthető memóriával. A harmadik fázisban ezeket a nagy teljesítményű kiszolgálókat akarják összekapcsolni a Compaq saját fejlesztésű technológiájával, masszívan méretezhető fűtött rendszereké.

Schopp Attila



valósítani. Az együttműködés terén 2000-ben már lehetőség lesz a különböző kiszolgálók, valamint a szalagos és lemezes háttértárak együttes alkalmazására; a cél az eszköz- és kiszolgálófüggetlen tárolás. Ami pedig a virtualizációt illeti, itt arra törekednek, hogy a felhasználó szempontjából mindegy legyen, hol van az adat: ezt akarják elérni a kötet-(volume-)felügyelettel, illetve 2001-ben az egész SAN-ra kiterjedő átlátszósággal.

A nyílt SAN-ok felé tett nagy lépésként értékeli a Compaq az ese-

## Mindent egy helyről. De honnan?



Az internet „motorjaként” sokak számára tesszük lehetővé, hogy könyvek millióit vásárolhassák meg egy új eszköz útján. Az emberek étvágya hirtelen szinte kielégíthetetlen lett, többek között, a könyvek, CD-k, repülőjegyek iránt. A hagyományos kereskedelem egy szempillantás alatt megváltozott, mert megváltozott a technológia is. Napjainkra az internet gerincforgalmának 75%-a a Sun hálózat alapú technológiáinak segítségével fut, nem beszélve a meghatározó internetszolgáltató cégekről, akik szintén Sun-rendszereket használnak. A vezető elektronikus kereskedelemmel foglalkozó weboldalak több mint fele is Sun-rendszereken fut. Legyen szó akár a nagyteljesítményű rendszereinkről, a Java platformról vagy a robusztus Solaris operációs rendszerről, a Sun működési a hálózati gazdaságot. Ráadásul, rendelkezik mindazokkal a szolgáltatásokkal, melyek segítenek rendszerének gördülékeny és hibamentes működtetésében. Sun. Pont, ami a világgal összeköt.



We're the dot in .com™





# Előzetes

## Nem csökkenő tempó

Cikkünk áttekintést ad a tavaly év eleje óta megjelent x86-os CPU-król, mind a négy kategóriában (az olcsó processzorok, a munkaidőmunkába való, a kiszolgálókba való és a mobil gépekbe való processzorok



kategóriájában); elmondja, hogyan állja a versenyt az Intel és az AMD, elmondja, hogy megint van harmadik versenyző – a VIA – a küzdőtéren, és azt is, hogy éppen milyen a foglalatválaszték. Egy újabb nagy részben a processzorok SIMD multimédia támogatását mutatjuk be: az Intel MMX-ét és SSE-jét, az AMD 3Dnow!-ját, s hogy az újabb processzorok közül melyiket ismeri

## Mindenütt jó, de legjobb másutt

Sok kezdő amerikai e-vállalkozó világ körüli szemlelőtra indul, s igyekszik megkeresni azt az Egyesült Államokon kívüli helyet a világban, ahol a legjobban érzi magát – az üzlet és ő. Választásukat az adórendszer és az elektronikus kereskedelem helyi elterjedtsége és kedveltsége befolyásolja

## Novell rendszer, bankfedezettel

Munkatársunk az egykori Unicabank Rt. néven megalakult Raiifeisen Bank Rt. Rendszerfelügyeletű ismerkedett. A bank informatikai ve-

zetői elmondták neki, hogyan tekintettek végig előbb a nagy rendszerfelügyeleti megoldásokat – a Tivoli-t, a Unicentert és az OpenView-t –, majd az inkább a Raiifeisen Bank testére szabott microsoftos System Management Servert és a Novell felügyeleti csomagját (a Manage-Wise-ot és a ZENWorks-ot), miért választották a Novell rendszerét, és hogy az hogyan működik a bank körülményei között

## Négy szabály szamurájhobbi

Vélemény szerinti a Toyota bevezette „mindent idejében” (Just In Time) rendszer nem az európai kultúrán felülről emberre való, ahhoz a japánok lojalitása és felelősségszüksége. Szervezetelméleti szakemberek négyévi helyszíni szemle után arra a belátásra jutottak azonban, hogy ez a rendszer rugalmas és alkalmazkodó, s ez legfőképpen abból fakad, hogy szigorúan leírja a munkaköröket és a felelősségi köröket

## Adatforgalom feltételekkel – III.

Korábban két cikkben megvizsgáltuk, milyen költséggel jár a szavatolt útrányítás; mostani cikkünkben kivonatossan ismertetünk egy kísérletet, és annak óvatos végkövetkeztetését: a mostani processzorokkal már lehetséges minőségi szolgáltatást adó útválasztás, ha alkalmas technikákkal sikerül visszacsorítani a költségeket

## Profit, darwinizmus, internet

Az utóbbi időben sok minden megváltozott: elomlottak a kereskedelmet gátló falak, a kormányok (nem mind) elmondták a kereskedelem szabályzásáról, a minden versenyegés fölül emelkedett látszó cégek hirtelen versenyezni kényszerültek; mi lesz mármint a profittal ilyen körülmények között, s csakugyan háttérjáratok-e a lehetőségek, ahogyan azt a net evangélistái hirdetik?

## Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

Cégnev	Zárór március 20-án (dóllár)	Zárór március 27-én (dóllár)	Változás az előző hethez képest (dóllár)	52 heti ársáv (dóllár)
3Com	68	67 3/16	-13/16	20-119 3/4
Adaptec	45 3/4	46 11/16	15/16	19 3/4-63 9/16
Adobe Systems	87 11/16	113 5/8	25 15/16	26 7/16-110
Alcatel	43 3/8	46 11/16	3 5/16	22 5/8-55 1/2
AMD	50	54 3/16	4 3/16	14 9/16-60
APC	34 1/4	39 1/2	5 1/4	13 1/16-41 3/8
Apple Computers	125	139 9/16	14 9/16	33 7/16-150 3/8
Autodesk	49 1/8	50 3/16	1 1/16	17-56 1/16
Baan	5 1/32	5 11/16	21/32	4 1/16-17 13/16
Cabletron Systems	46	50 7/8	4 7/8	7 3/16-50 7/8
Cisco Systems	135	80 1/16	-54 15/16	24 13/16-81 5/16
Cognos	62 3/8	75 1/4	12 7/8	19 3/8-82 1/4
Compaq Computer	30 1/4	29 17/50	-81/89	18 1/4-34
Computer Associates	65 9/16	65 7/16	-1/8	32 1/8-79 7/16
Corel	13 7/8	10 1/16	-3 13/16	2 5/8-44 1/2
Creative Technologies	30 3/4	38	7 1/4	8 7/8-37 1/4
Dell Computer	56 7/16	57 7/8	1 7/16	31 3/8-58 11/16
Ericsson	93 9/16	99 5/8	6 1/16	22 7/8-105 1/4
Hewlett-Packard	139	146 3/16	7 3/16	65 1/8-155 1/2
IBM	110	126 7/8	16 7/8	81 1/2-139 3/16
Infomix	17 9/16	18 3/4	1 3/16	6-20 15/16
Inprise	9	7 1/32	-1 31/32	1 5/8-20
Intel	129 7/8	142 11/16	12 13/16	50 1/8-145 3/8
Intergraph	7	8 21/32	1 21/32	3 3/16-10 1/4
J.D. Edwards	39 7/16	39 15/16	1/2	10 7/8-48 5/16
Lucent Technologies	69 7/8	65 1/4	-4 5/8	49 13/16-84 3/16
Madge Networks	11 1/2	10 3/4	-3/4	1 7/16-17 3/8
Magic Software	21 1/2	21 5/8	1/8	2 5/16-33
Matáv	45 1/2	46 1/8	5/8	25 1/4-49 15/16
Micrograph	7 1/16	7 1/2	7/16	3 1/4-10 1/8
Microsoft	99 3/8	104 1/16	4 11/16	75 1/2-119 15/16
Motorola	149 1/2	163 1/2	14	72 5/8-184 5/8
NCR	44 1/8	41 1/2	-2 5/8	26 11/16-54 9/16
Newbridge Network	31 15/16	35 1/8	3 3/16	14-39 1/2
Nokia	199 7/8	230	30 1/8	67 11/16-227 15/16
Novell	29 1/2	31 3/8	1 7/8	18 1/16-44 9/16
Oracle	79 13/16	88 7/16	8 5/8	10 1/2-89 11/16
Palm Computing	55 1/4	55 3/8	n.a.	46 1/4-165
SAP	73	75 1/2	2 1/2	24 1/8-85 15/16
SCO	16 1/8	11 3/8	-4 3/4	5 5/16-35 7/8
Seagate	68 3/4	71 3/4	3	25 1/8-76
Silicon Graphics	12 9/16	11 9/16	-1	6 7/8-18 7/8
SMC	14 1/16	14 13/16	3/4	7-17 1/4
Sun Microsystems	96 1/8	105	8 7/8	24 7/8-103 5/8
Sybase	24 7/16	22 13/16	-1 5/8	6 3/8-31
Symantec	4 3/16	3 3/4	-7/16	3 3/4-8 7/8
Tektronix	66 15/16	64 7/16	-2 1/2	22 1/8-71 3/4
Texas Instruments	169 7/8	180 15/16	11 1/16	48 3/16-199 9/16
Unisys	26 1/2	27 7/8	1 3/8	20 15/16-49 11/16
Western Digital	7 1/2	8 1/4	3/4	2 3/4-9 7/8
Xerox	25 13/16	26 69/73	1 2/15	19 3/4-63 15/16
Xircom	38 1/2	36 1/2	-2	15 3/4-75 15/16

## E számunk hirdetései (Ads Index):

ZF 2000 Kft.: biztonsági rendszerek	25. old.	IDG: ügyfélszolgálat zöld számon	20. old.
Aveco Systems Kft.: terminálemuláció-megoldások	17. old.	Kim-Soft Kft.: gyári szoftverek, CD-ROM-ok	18. old.
Állásajánlatok	17., 18., 19., 20. old.	KTI Networks: hálózati elemek	3. old.
Cisco Systems: Cisco Powered Network jelzés	28. old.	OKI Systems Kft.: gőmbizemcsés toner	19. old.
Elektronikus Kereskedelmi Fórum: Linux-banlyamok	20. old.	Oracle Hungary Kft.: Oracle BI és WebDB szoftvercsomag	14. old.
Élet és Irodalom: Fűlk a bányában című könyv	20. old.	Portocom: noteszgépek, tartozékok	3. old.
GTS Hungary	16. old.	RCE Kft.: CTX monitorok	25. old.
GTS-DataNet: elektronikus kereskedelmi megoldások	11. old.	Sprint: gyári szoftverek, egyéb szolgáltatások	17. old.
Hewlett-Packard: HP LaserJet 1100A multifunkcionális lézeryomtató	2. old.	Storage System Kft.: Sony adatbázisok és optikai eszközök	5. old.
Hewlett-Packard: HP Vectra sorozat	12-13. old.	Sun Microsystems: Internetes technológiák	23. old.
HJMANsoft Kft.: Dell számítógépek	4. old.	Support Team Kft.: audió, hálózati	19. old.
Hypermedia Systems: előadás a Banktech kiállításon	5. old.	Szármak Rt. Disztribúció: Microsoft Office 2000	25. old.
Icon Kft.: HYDRA hálózati biztonság	4., 10. old.	HP nyomtatással SzoftverABC Kft.: gyári szoftverek	25. old.
IDG: CW-Számítástechnika Online	18., 22. old.	Teta Magnatic Kft.: CD-duplikálás, feliratolás	20. old.
IDG Repri: nyomdai szolgáltatások	20. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	19. old.

## COMPUTERWORLD

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INTERNETIZEZÉSI INFORMATIKAI HETILAP

Előfizetéssel megrendelem a  
**Computerworld-Számítástechnika**  
 nemzetközi informatikai hetilapot  példányban,

egy évre: 9904 forintért  
 fél évre: 4992 forintért  
 negyedévre: 2496 forintért

Név (intézmény neve): \_\_\_\_\_  
 Cím: \_\_\_\_\_

Az CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni

USERNAME: \_\_\_\_\_ E-MAIL: \_\_\_\_\_

A megrendelőlapot az alábbi címre kérjük visszaküldeni:  
**IDG Lapkiadó Kft.**  
 1537 Budapest, Postafiók 386 • Fax: 356-9773

## Nemzetközi Informatikai Hetilap

Megjelent minden kedden  
 HU ISSN: 0237-7837  
 Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.  
 Felelős kiadó:  
 Biró István ügyvezető – bir@idg.hu  
 Főszerkesztő:  
 Szabó András (Sz. A.) aszab@idg.hu  
 Főszerkesztő-helyettesek:  
 Révész Gábor (R. G.) greves@idg.hu  
 Székely István (S. I.) isz@idg.hu  
 Vezető szerkesztő:  
 Varga János (V. J.) vj@idg.hu  
 Főszerkesztői:  
 Schopp Anita (Sch. A.) aschopp@idg.hu  
 Vancsa István – vancsa@idg.hu  
 Online-szerkesztő:  
 Bende Magdolna – mbende@idg.hu  
 Egyedi Zsófia – zsofia@idg.hu  
 Online-szerkesztő:  
 Békó Eszter – ebek@idg.hu  
 IDG Textlabor:  
 Horváth László (H. L.) lhorvath@idg.hu  
 Krizsán György (K. Gy.) gkrizsan@idg.hu  
 Munkatárs:  
 Csórin Sándor (Cs. S.) sco@idg.hu  
 Kelemen Zoltán (K. Z.) zkelemen@idg.hu  
 Malloca Judit (M. J.) jmalloca@idg.hu  
 Mártonffy Anita (M. A.) amartonf@idg.hu  
 Miháncsik Zsófia (M. Z.) zmihancsik@idg.hu  
 Sánta András – asanta@idg.hu  
 Sálé Gábor – gsale@idg.hu  
 Zimányi Katalin (Z. K.) kzimany@idg.hu  
 Korrektor: Vissz Károly – kvissz@idg.hu  
 Szerkesztői titkár:  
 Erősi Szilvia – szer@idg.hu  
 Tipográfia, hirdetésgrafika:  
 Gazdag Erzsébet, Keizer Sándor, Kun György,  
 Pokras Károly, Radócs Ágnes, Szegedi Éva  
 Grafika: Dániel András  
 Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor  
 Szerkesztőség:  
 1012 Budapest, Márvány u. 17.  
 Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386  
 Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291, 212-0398  
 Telefax: 356-9773  
 Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>  
 Szerkesztésnek a közértelem előmozdítása az elsődleges célja, de nem vállalja azok visszaküldését, megküldését. A Computerworld-Számítástechnika és mellékletében megjelenő valamennyi cikk (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölés nélkül, tájékoztatást ad az újság jogáról. Bármilyen másodlagos felhasználás, nyilvános vagy üzleti felhasználás, közzététel a kiadó előzetes engedélyével történhet.  
 Hirdetésfelvétel:  
 IDG Kereskedelmi Iroda  
 Irodavezető: Székely Károly – kszek@idg.hu  
 1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.  
 Levélcím: 1537 Budapest, Pf. 386  
 Telefon: 356-8091  
 Telefax: 356-0391  
 A hirdetéses a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmáért nem vállal felelősséget.  
 Terjesztési csoport:  
 Vezető: Nagy Kristina – kristina.nagy@idg.hu  
 1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.  
 Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386  
 Telefonteljesítés: 322  
 Zöld szám: 06-80-200-203  
 A lapot a HIRKEP Rt. a Nemzeti Hírlapkiadói Rt. alternatív erőforrás, egyes szolgáltatásait szociális célokra fordítja; megvásárolható az újságosoknál is. Egyes számok ára 230 Ft, előfizetés 192 Ft. Előfizetés a kiadó terjesztési osztályán, a hirdetésfelvétel, valamint a vidéki postahivatalok OTT bankkártyával rendelhető elővétel az InterTicket és előfizetés a 206 0000-x számon 9 és 20 óra között. Előfizetés díj egy évre 9904 Ft, fél évre 4992 Ft, negyedévre 2496 Ft.  
 Működik vezető: Biró István – bir@idg.hu  
 Telefon: 356-9773  
 Nyomja: a MESTERPRINT Kft.  
 1191 Budapest, Vak Botány u. 30-32h.  
 (00,0125)  
 Felelős vezető: Szilágyi Tamás igazgató  
 A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communications-ban, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványához kapcsolódik, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millió olvasónak. Belül bővebb információ, az IDG News Service információt az IDG tagváltású fórumon is érhető. Lapunkat a MATESZ adja ki.

Az IDG Autómagas kiadványai:  
 Auszália: Computerworld Australia, Australian PC World, Australia, Computerweek Österreich, Dátum, Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Macworld, PC Business World, Finnsz: Mäntä PC, Telemark: Finnsz: Mäntä PC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld Nederland, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japan: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerworld, PC Welt, PC Woche, Norvégia: PC World Norge, Computerworld Norge, Olaszország: Computerworld Italia, Oroszország: Computerworld, Magyarország: PC World, Networks, Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, MATE Danon, Svédia: PC World, Tajvan: Computerworld