



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 26. SZÁM 2000. JÚNIUS 27. ÁRA: 230 FORINT

## Folyt. köv.

Úgy történt, mint a népmesében: Jackson bíró egyik kezével elvett a Microsofttól, a másikkal adott neki. Azután, hogy nemrégiben elrendelte a Microsoft szeldarabolását, a múlt héf elején úgy döntött, hogy a cég fellebbezését mindjárt a Legfelsőbb Bírósághoz továbbítja, kikerülve ezzel a normál ügymenetben soron következő fellebbezési bíróságot. Egyézersmind a per végéig felfüggesztette a Microsoft működését megrendszabályozó rendelkezéseket; azok az eredeti döntés szerint már szeptember 5-évi hatálya léptek volna.

A fellebbezési bíróság kihagyását az Igazságügyi Minisztérium kérte, mert attól tartott, hogy hosszasan elhúzódik a per, s az inkább a Microsoftnak kedvezne. Jackson bíró egy ritkán használt törvényre, az Expediting Actre hivatkozott: aszerint „az igazságszolgáltatás szempontjából nagy fontosságú” törzstellessen perekben nyomban a Legfelsőbb Bírósághoz lehet fordulni. Az első pillantásra csupán eljárásjogi részlet a minisztériumnak kedvez, s nem is csak az időnyeréssel: a fellebbezési bíróság korábbi törzstellessen ügyekben ugyanis már döntött a Microsoft javára, s most közölte, hogy az ügy fontosságára való tekintettel nem három bíró jelölje ki a fellebbezés meghallgatására, hanem hetet. De a mérkőzés még nem dőlt el: most a Legfelsőbb Bíróságnak kell nyilatkoznia, hogy elfogadja-e az ügyet vagy visszadja a fellebbezési fórumnak. Számos jogi szakértő ezt az utóbbi változatot tartja valószínűbbnek, mert így a fellebbezési fórum bírái is átrághatnák magukat a bonyolult kérdéseken és tanúvallomásokon; s minél több bíró látja az ügyet, annál nagyobb hitele és ereje lesz a döntésnek. (IDGNS, Washington)

## Szép új médiavilág

Május közepén látott napvilágot a Massachusetts állambeli Forrester Research (<http://www.forrester.com/>) piackutató cég európai médiacégeket vizsgáló jelentése, azzal a legfőbb üzenettel, hogy aki talpon akar maradni a piacon, annak online stratégiát kell váltania. A Forrester szakértői szerint a kontinens média-vállalatainak úgy kell tervezniük üzletmenetüket, hogy online bevételeiknek legalább 50 százaléka ne hirdetés forrásból származzon.

Összehasonlítással: a hagyományos (nyomatott) sajtóban a nem hirdetésekbeől származó bevételek aránya ideális esetben nagyjából 30 százalék. A Forrester Research véleménye persze csak egy a sok közül, de az aránykülönbség mindenképpen érdemes elgondolkodni; a Forrester munkatársai úgy tartják, hogy csak egy módon lehet elérni és megtartani – esetleg növelni is – a kívánatos arányt: olyan minőségű

online szerkesztőségi tartalmat kell előállítani, hogy az vonzza a látogatókat és a szponzorokat.

Elemzők szerint az online tartalom előállítása „valós idejű kreatív folyamattal”; ez annyit tesz, hogy a szerkesztőknek egy óránál is rövidebb idő alatt végleges szövegváltozatot kell előállítaniuk. Ez a teljesítmény azonban csak úgy érhető el, ha nagy létszámú külsős gárda segíti a szerkesztőségi mag munkáját.

A Forrester szerint az a nyerő mediacég, amely bőséges képanyagot és sokféle kapcsolódó webhelyet is ad az online tartalom mellé. Az is javára válik, ha csevegőszobákat működtet: a gyakorlat azt mutatja, hogy a „real-time” véleményalkotás lehetősége rendszerint szoros felhasználói közösséget teremt.

Kik lesznek a vesztesek? Forrester szerint főleg azok a cégek, amelyek nem veszik észre, hogy a hagyományos médiákban elhelye-

A WEB ÉS A HAGYOMÁNYOS MEDIÁK VISZONYA

|                                 | Gyakori szűrőző | Kevese internetező | „Offline” populáció |
|---------------------------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| A háztartásban lakók megoszlása | 4,4%            | 7,4%               | 88,2%               |
| Átlagéletkor                    | 38              | 42                 | 51                  |
| Átlagos jövedelem (euró)        | 29684           | 30907              | 21916               |
| Férfiak aránya                  | 76%             | 64%                | 49%                 |
| Egyetemet végzettek aránya      | 63%             | 58%                | 34%                 |
| Több mint 2 éve online használó | 50%             | 26%                | n.a.                |
| Internethasználó (óra/hét)      | 10,8            | 2,0                | n.a.                |
| Tévézés (óra/hét)               | 12,0            | 12,3               | 13,5                |
| Rádióhallgatás (óra/hét)        | 11,1            | 10,6               | 10,4                |
| Újságolvasás (óra/hét)          | 5,3             | 5,0                | 5,5                 |
| Magazinolvasás (óra/hét)        | 4,2             | 3,4                | 3,7                 |
| Teletextolvasás (óra/hét)       | 2,2             | 1,9                | 1,6                 |

(A Forrester Research 17 ezer nyugat-európai háztartásban végzett felmérést nyomon)

zett hirdetésekbeől egyre kevesebb a bevétel. Nem lehet s nem szabad figyelmen kívül hagyni azt a vitathatatlan trendet, hogy a hirdetők egyre jobban érdeklik a speciális felhasználói köröknek szánt webhelyek – különösen a portálok.

Mediákörökben sokan jellegzetes európai problémának tartják azt, hogy nehezen követhető nyomon az online hirdetés hatékonysága. Ipari elemzők szerint az öreg kontinensen még csak most indul be a mérési üzletág. Jösszerével csak egy igazi webhelyteljesítmény-minősítő céget

tartanak nyilván: a párizsi székhelyű NetValue-t. Ezt csak idén januárban jegyezték először a French Nouveau Marche tőzsdén, de máris széles az ügyfélköre.

Franciaországi, nagy-britanniai, németországi, sőt egyesült államokbeli webhelyekről szolgált forgalmi adatokkal, és sok rangos cég is van az ügyfelei között. A szakértők a Yahoo, az MSN, a Fresserve és a France Telecom neve láttán-hallatán szép pályafutást jósolnak a NetValue-nak. (The Industry Standard/IDGNS, London)

## Jó évet zárt az Oracle

Az Oracle nyilvánosságra hozta negyedik negyedévi és az egész 2000-es pénzügyi évre vonatkozó számaikat. A negyedéves nettó bevétel 76 százalékkal nőtt az előző negyedik negyedévihez képest: 926 millió dollár lett, a tavalyi negyedik negyedben 527 millió dollár volt. Ennél kisebb, de még mindig jókora mértékben emelkedett a három hónapra jutó bevétel: a tavalyi 2,9 milliárd dollárról 3,4 milliárdra. Az Oracle-nek különösen örvendetes a működési hatékonyság javulása: a profitrátá 41,1 százalék volt (tavaly 27,4 százalék), leginkább azért, mert az internetre áttett üzletmenettel 1 milliárd dollárt sikerült megtakarítani a működési kiadásokban.

A legjobban az alkalmazások értékesítése bővült (61 százalékkal); ezen belül is kiugró az ügyfélkapcsolat-SAP-t: az csak 352 millió dollár értékű alkalmazást tudott eladni legutóbbi negyedévében. Ellison szerint az Oracle Applications Release 11i teljesebb körű megoldást nyújt, mint bármelyik vetélytársa,

és minden szegmensben felveszi a versenyt a piacvezetővel: a Broadvisionnel (marketing), a Clarifyval (szolgáltatások), az I2-vel (beszállítói lánc kezelése), az Aribaival (internetes beszerzések), az SAP-vel (gyártás, pénzügy) és a PeopleSoftal (emberi erőforrás).

Az IDC frissen közzétett felméréseiből pedig az derül ki, hogy az Oracle az évi 11 milliárd dolláros adatbáziskezelő-piac legnagyobb szereplője; a piac szerény növekedése főként az Oracle-nek tulajdonítható; korábban stagnáló piacot jósoltak az elemzők 1999-re. Tavaly a relációs adatbázis-kezelők világpiacán az Oracle-nek 42,4 százalékos részesedése volt, több mint kétszer akkora, mint legközelebbi vetélytársáé.

A pénzügyi év 10,1 milliárd dolláros bevétellel és 2,1 milliárdos nyereséggel zárult; 1999-ben a bevétel 8,8 milliárd dollár volt, a nyereség 1,3 milliárd. (IDGNS, Framingham)

## Crusoe az IBM-nél?

Az IBM kipróbálja egyik noteszgépében a Transmeta cég idén bemutatott, rendkívül kis fogyasztású processzorát, a Crusoe-t. A Kék Óriás igen óvatoss: hivatalosan nem jelent be semmit, a New York-i PC Expón azonban bemutat egy olyan ThinkPad 240-est, amely az új processzoron futtatja a Windows 2000-et. A mostani (és a következő hónapokra tervezett jó néhány további) bemutatóval a vásárlók reakcióit akarja kipróbálni, mert e reakciók ismeretében dönti majd el, hogy ér-

demes-e komolyabban foglalkoznia a Crusoe-val.

A jelek szerint az IBM olyan noteszgéppel akar kirukkolni, amelyről eddig csak álmodni lehetett: egy, a telepeiről nyolc órán (vagyis egy teljes munkanapon) keresztül működő géppel. Ha ez a bemutatandó gép tetszik a felhasználóknak, és a mérnökök jóvoltából teljesíti a vágyott specifikációt is, akkor még az év második felében eljuthat a hivatalos bejelentésig. (IDGNS, San Mateo)

## Darwini törvények

A legtöbb internetes cégnek csak két hónapi működéshez van elég pénze – derül ki a Prince & Cooke elemzőcég felméréseiből. Eszerint a dot.com vállalatok fele jóformán napról napra el – ennyinek van kéthavi pénztartalékuk, – s további egynegyed rész csak az év végéig húzza ki a most birtokában lévő összeggel. Ez a pénzszűke különösen a kiskereskedelmi weblapok

működtető cégekre jellemző, meg azokra a tartalomszolgáltatókra, amelyek csak reklámokból húznak bevételt.

Ehhez hasonló eredményre jutott a PricewaterhouseCoopers is a brit dot.comok körében végzett felmérésében: a legtöbb vállalkozás – állapítja meg – 15 hónapon belül súlyos pénzühiannyal fog szembekerülni. Egyrészt vonzó webhelyet kialakí-

tani nagyon drága dolog, másrészt egyre több a versenytárs a weben megjelenő hagyományos vállalatok köréből is. A szakértők többsége úgy véli, hogy csak azok az internetes vállalatok maradhatnak életben, amelyek mögött jól működő hagyományos vállalkozás áll, illetve azok, amelyek a kezdeti tőkebevonás után is tudnak pénzt szerezni a tőkepiacon. (IDGNS, San Mateo)

## Most érkezett...

...vadásszon nálunk a legfrissebb IT-hírekkel!



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







# @áruház

Március 3.: Akciós áron megvásárolta  
első számítógépeit az IBM-től.

Március 8.: Megtervezte cége honlapját.

Április 8.: Az interneten keresztül nagyobb forgalmat  
bonyolított egy hónap alatt, mint a tavalyi évben összesen.

## Az e-business megváltoztatja az üzleti életet.

Az IBM személyi számítógépek az e-business eszközei. Korántsem mindegy, milyen „beosztottakra” bízva az üzleti tevékenységet: a cég teljesítménye az alkalmazottak képzettségétől függ. Amennyiben az IBM eszközeit alkalmazza, csakis jól járhat, hiszen az IBM számítógép használata magas színvonalú, hatékony munkát eredményez.

## IBM személyi számítógépek.

Az IBM PC 300GL (Intel® Pentium® III 600EB MHz processzor, 64 MB memória, 10 GB HDD, 40x CD-ROM, Windows 98) már 300 100 forinttól\* megvásárolható. A 15"-es monitor ára most 52 700 forint\*, a hálózati kártyáé 19 890 forint\*, a Smart-Card Security Kité pedig 52 990 forint\*.

További információért kérjük, hívja a 06 40 200 169-es kék számot, vagy látogasson el az [ibm.com/hu](http://ibm.com/hu) honlapra.



\*Az árak ajánlott végfelhasználói árak, melyek az ÁH nem tartalmazzák, és 200 HUF/USD árfolyamori a kéklet erejéig érvényesek. Termékeiket viszonteladó partnereink forgalmazzák. Az IBM és az e-business logo az International Business Machines Corporation tulajdonjoga.



TARTALOM

**PIAC**  
Személyre szabott e-business (Mártonffy Attila) 4. oldal  
CRM és adatbányászat (Mártonffy Attila) 4. oldal  
Egymilliárd dolláros beruházás a Rábánál (Révész Gábor) 5. oldal  
Jön az SQL 2000 (Csórián Sándor) 5. oldal  
Van-e köze a mobiltelefonnak a kultúrához? (Mallász Judit) 5. oldal  
Hódít a WAP (Mallász Judit) 5. oldal  
Neumann-kongresszus (Csórián Sándor) 6. oldal  
Új cég, új ügyvezető (Mallász Judit) 6. oldal  
Támogatott alap kutatás (Mallász Judit) 6. oldal

**VEZÉRCIKK**  
A mi főnökünk (Sziebig Andrea) 6. oldal

**TÁVKÖZLÉS**  
**HÍREK**  
Nytitottan mindenfajta együttműködésre – UPC (Mallász Judit) 7. oldal  
Új területen a Matáv (Mallász Judit) 7. oldal

**HÍRNÁTTÉR**  
A játszámának még nincs vége – Microsoft–DOJ (Zimányi Katalin) 8. oldal



4. oldal



8. oldal

**NAPLÓ**

Szerelmes viziló a párját keresi (Váncsa István) 9. oldal



**ALKALMAZÁS**

Ahogy a nagyok csinálják (Schopp Attila) 15. oldal

**ÚJ GAZDASÁG**  
**HÍREK**

Amerika elől, Európa a nyomában, Japán kullog (Mártonffy Attila) 19. oldal  
Internet Magyarországon (Mártonffy Attila) 19. oldal

Online reklámpiac Magyarországon (Mártonffy Attila) 20. oldal

Még várni kell az m-kereskedelemre (Mártonffy Attila) 20. oldal

AS/400e – kicsit másképp (Schopp Attila) 21. oldal

**Előzetes** 22. oldal

**Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken** 22. oldal

**Impresszum** 22. oldal

**E számunk hirdetői** 22. oldal

**A HÉT HÍREI**

**2004-ben 3000 milliárd dollárt költ a világ informatikára**

Az IDC legújabb tanulmánya szerint tavaly a világon több mint 2000 milliárd (2 billió) dollárt költöttek információs és kommunikációs technológiára. Várható, hogy folytatódik a piac robbanásszerű bővülése, így 2004-re a forgalom meghaladhatja a 3000 milliárd dollárt – tettek közé a tajpeji informatikai világkongresszuson. Jellemző a fejlődés mértékére, hogy a piac 1995-ben még alig lépte túl az 1500 milliárd dolláros értéket.

A tanulmány hangsúlyeltolódásokra is rámutat a technológiai kiadásokban. Tavaly a hardverpiac 6 százalékkal nőtt, a szoftver- és a szolgáltatási szegmensek – főleg az internetes gazdaság fontosságának növekedése miatt – 14, illetve 10 százalékkal bővültek. 1999-ben 130 milliárd dollárt költöttek internetes vásárlásokra; 2004-ben ez az összeg már várhatóan 2500 milliárd dollár lesz (mások még nagyobb összeget tartanak reálisnak). Informatikai és távközlési kiadásokban az Egyesült Államok vezet a világranglistát 800 milliárd dollárral, utána Európa következik, valamint kevesebb, mint 600 milliárddal. Az egy főre jutó költés 10-es top listáját Svájc vezetti évi 32 500 dollárral, mögötte Japán, az Egyesült Államok, Svédország, Dánia, Szingapúr, Norvégia, Hollandia, az Egyesült Királyság és Ausztrália következik. (IDGNS, Tajvan)

**Hasso Plattner előadása a mySAP.comról**

Az SAP társalapítója, Hasso Plattner Las Vegasban több tucat gigantikus képernyő segítségével magyarázta el cégének a jövőről vallott elképzeléseit. Véleménye szerint három éven belül az SAP R/3-as szoftver felhasználóinak 75 százaléka már átérte a mySAP.com használatára. Az SAP elektronikus kereskedelmi platformja egyesíti az R/3-as vállalatirányítási rendszert és számos kiegészítő alkalmazást olyan feladatokhoz, mint a beszállítói lánc kezelése és a

CRM – ehhez egy internet-portál felhasználói felület, valamint üzleti kereskedelmi szoftver tartozik. A kritikai hangokra reagálva Plattner kijelentette, hogy a mySAP.com nem technológiai változást jelent a felhasználóknak, hanem az üzlet megváltozását, mert más alkalmazásokra és adatelérésre van szüksége egy kereskedelmi előadónak, mint egy olyan szakembernek, aki a humán erőforrások területén vagy az ügyfélszolgálatnál dolgozik. Az SAP fejlesztői árták az összes tranzakciót a szoftveren belül, gyakorlatilag a különböző végfelhasználók igényeit szem előtt tartva. Jelenleg mintegy 300 különböző alkalmazáscsomag készült el a különböző üzleti területekhez; az SAP adatai szerint a mySAP.comot eddig licenchevő vállalatok több mint 1 millió végfelhasználót képviselnek. (IDGNS, Las Vegas)

**A Fujitsu és az AMD új 64 megabájtos memóriaplakja**

A Fujitsu bejelentette legújabb, az AMD-vel közösen kifejlesztett és gyártott flash-memória-lapkáját. Az új 64 megabájtos chip kettős működésű: egy időben hajthatja végre az olvasó, író vagy a törlő funkciót. A Fujitsu azt is közölte, hogy a lapka a Flexbank technológiára épül, így a felhasználó memóriabankokban helyezheti el az adatokat és a programokat a rendszer követelményei szerint, nem kell a hagyományos lapkák négy rögzített bankjára szorítkoznia. A chip tartalmaz egy Hi-ROM szektort is, ebben tárolhatók a biztonsággal kapcsolatos információk, az illegális másolás megakadályozására. A Fujitsu ebben a hónapban kezdi a mintapéldányok forgalmazását; a tömegtermelés szeptemberben indul meg. (IDGNS, Boston)

**EU-javaslat az elektronikus hulladék csökkentésére**

Évente 6 millió tonna elektronikus hulladék kerül az unió személtelrákóiba, ezért az Európai Bizottság szigo-

rú intézkedések bevezetését fontolgatja: a gyártókat köteleznék a számítógépek, mobiltelefonok és más készülékek újrafelhasználására. A javaslat szerint 2008-tól tilos lenne használni az ezekben a készülékekben széles körben alkalmazott anyagokat: ólmot, higanyt, kadmiumot és brómtartalmú égésszállító anyagokat. A bizottság reméli, hogy javaslatát másfél éven belül elfogadják a tagállamok. A javaslat előírja, hogy bizonyos termékeket 60–80 százalékban újrahasznosíthatóvá kell tenni 2006-ig, s ezzel a mostani 6 millió tonna hulladék 1,5 millióra csökkenne. Az elektronikus eredetű hulladék még csupán 4 százalékát teszi ki a kommunális hulladéknak, öt éven belül azonban már várhatóan 30 százalékot képvisel, vagyis növekedése 3-szor gyorsabb, mint a kommunális hulladéké. Az elektronikus hulladék 90 százaléka jelenleg vagy a lerakóba kerül, vagy minden előzetes kezelés nélkül aprítják fel. (IDGNS, Brüsszel)

**Magyarországon a Telia**

A svéd Telia leányvállalata, a Telia International Carrier átviteli szolgáltatásokat kínál magyarországi távközlési és internetszolgáltatóknak; a végfelhasználói piacot közvetlenül nem veszi célba. A Budapestten felállított műszaki állomás (PoP) 155 megabit/másodperces bérlet vonalon, Frankfurtban keresztül csatlakozik a Telia nemzetközi Viking hálózathoz. Arról egyelőre nem született döntés, hogy a svéd szolgáltató épít-e saját optikai összeköttetést Magyarországon, vagy inkább kapacitást cserél egy olyan szolgáltatóval, amelynek már van száloptikai összeköttetése hazánkban.

A Telia International Carrier mint szolgáltatók szolgáltatója igyekszik legalább 20–25 százalékos piaci részesedést szerezni a magyarországi piacon, s már megkötötte első, 34 megabit/másodperces kapacitásról szóló szerződését egy meg nem nevezett nagy magyarországi internetszolgáltatóval. Arra számít, hogy befektetése már egy év alatt megtérül. (Munkatársunktól)



# Személyre szabott e-business

Az amerikai MicroStrategy cég Intelligent E-Business megoldásával ismerkedtek meg az érdeklődők a debis IT Services Dataware Kft. szakmai napján; ezzel a megoldással személyre szabott CRM-szolgáltatásokat lehet kialakítani. A két cég – mint azt *Ghymes Balázs* cégvezető elmondta – másfél éve kötött együttműködési szerződést az amerikai vállalat termékeinek hazai értékesítéséről.

Manapság egy cég életében nem az a kérdés, hogy elinduljon-e e-business-szel, hanem az, hogy miként fejlessze azt tovább – hangsúlyozta

előadásában *Várszegi Mónika*, a dITS Dataware konzulense. A cégeknek a piacon olyan új kihívásokkal kell szembenéniük, mint a globalizáció, az élesedő verseny, a projektek bonyolultabbá válása, a szakemberhiány, az információszolgáltatás jelentőségének növekedése. Az üzleti folyamatokban az ügyfelet kell a középpontba helyezni a termék helyett, a passzív információáramlást kell interaktívá tenni. Mindeközben új stratégiai kérdések is felmerülnek: az információ hogyan nyújt új lehetőségeket, illetve hogyan lehet növelni általa a nyereséget.

El kell gondolkodni azon is, hogy kiből tevődik össze a megcélzott ügyfélkör, milyen stratégiát kell követnie a vállalatnak az adatok konzisztenciájának és integritásának javítása érdekében, valamint milyen adat- és alkalmazásarchitektúra képes leginkább kiszolgálni a mindegyre kihívásra megfelelői készülő vállalat internetes és intranetes ügyfeleit. Az ügyfelek önkiszolgáló módon végezhető, személyre szabott, több csatornán keresztül elérhető, valamint gyors szolgáltatást szeretnek. Ehhez a következőkre van szükség: az ügyfelek és a termékek

adatait tartalmazó adattárházra, az elemző eljárásra, az információt személyre szabó eszközkészletre, továbbá a többesatomos terítést lehetővé tevő eszközre.

A MicroStrategy kínálatában található Strategy.com eszköz megfelelő e-kívánalmaknak. A portál azon az intelligens e-business koncepción alapszik, hogy az adattárházat ki kell terjeszteni a vállalatot túl a szállítókra, az ügyfelekre, sőt a fogyasztókra is. A Strategy.com eredetileg fejlesztője demóprogramjának indult, később nőtte ki magát személyre szabott szolgáltatássá. Ez



azt jelenti, hogy az információszolgáltatás a célszemély engedélyével történik, továbbá tartalmaz proaktív értesítést, bármilyen médiumon elérhető, és lehetőség van interaktív reakcióra is. A szolgáltatás jelenleg a pénzügy, a hírek és az időjárás területen érhető el.

M. A.

## CRM és adathányászat

Exkluzív szemináriumot rendezett nemrégiben az adathányászat és az ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) üzleti jelentőségéről a DSS Consulting Kft. Az eseményen *Gordon S. Linoff*, nemzetközileg elismert amerikai szakértő tartott előadásokat.

Az adathányászat elterjedését a CRM megjelenése is gyorsította – hangsúlyozta megnyitó beszédében *Lukács Lajos*, a döntéstámogató informatikai rendszerek bevezetésével foglalkozó DSS ügyvezetője. Az adathányászatot tipikusan jól menő cégek alkalmazzák, ugyanis e technológia nem alkalmas a rossz üzletvitel pozitív alakítására.

A DSS a szeminárium programját úgy állította össze, hogy a felsőszintű vezetők, értékesítési és marketingigazgatók egyrészt általános gyakorlati információkhoz juthattak a modellezésről, marketingkampányok menedzseléséről és az adathányászati technikákról, másrészt egy-egy esettanulmányon keresztül megismerhették a különböző szektorokra (kiskereskedelem, biztosítás, távközlés, bank) vonatkozó, az adathányászat módszereivel elérhető üzleti sikereket.

A DSS Consulting 1998 októberében alakult, jogelődjének a MIS Consulting Rt.-nek a szakmai bázisán. A konzultációval, fejlesztéssel, adatelemzéssel és adatbiztonsággal foglalkozó cég bevétele első üzleti évében 50 millió forint volt, tavaly pedig megközelítette a 300 milliót. A DSS elsősorban nem elméleti kutatómunkával vagy termékek terjesztésével foglalkozik, hanem kiválasztja azokat a technológiákat, amelyek hatékonyan szolgálják ügyfeleinek üzleti érdekeit.

M. A.

**@sikertörténet**

1998: Egyre erősebb konkurencia jelent meg a piacon – cége elvesztette vezető pozícióját.

1999: Esettanulmányok hosszas vizsgálata után a cég egy IBM-alapú J. D. Edwards rendszer alkalmazása mellett döntött.

2000: Cége újra piacvezető.

**Az e-business megváltoztatja az üzleti életet.**

Az amerikai fejlesztésű J. D. Edwards-alkalmazást a világ közel száz országában több mint 5500 vállalatnál használják. A J. D. Edwards olyan rugalmas rendszer, amely a cég tevékenységét egységbe fogja – a beszerzéstől a termelésen át az értékesítésig – integrált vállalatirányítási megoldásokat kínál. Cége a gyorsan változó piaci körülmények között is gördülékenyen és költésként hatékonyan tud működni, ha az IBM platformok – a UNIX-alapú RS/6000, az AS/400 vagy az Intel-alapú Netfinity – páratlan enyvré és megbízhatóságára támaszkodó alkalmazást választja.

Részletes információt kaphat az IBM-től a 06 40 200 156-os, vagy a Synergion Informatika Rt.-től a 399 5500-ás telefonszámon, illetve az [ibm.com/hu](http://ibm.com/hu) és a [www.synergion.hu](http://www.synergion.hu) weboldalakon.

**IBM Business Partner**

**SYNERGION**  
A megvalósítók

Az IBM, az e-business logó, az RS/6000, az AS/400 és a Netfinity az International Business Machines Corporation védjegyei. Synergion Informatika Kft. védjegye. A UNIX a The Open Group cég tulajdonított védjegye. Az Intel az Intel Corporation bejegyzett védjegye. © 2000 IBM Corporation. Minden jog fenntartva.



# Egymillió dolláros beruházás a Rábánál

Egy többéves kiválasztási folyamat eredményét jelentette június 12-én a Rába Rt. A Rába vezérigazgató-helyettese, *Pintér István* elmondta, hogy a Compaq, illetve Unitis által szállított – a PTC által fejlesztett – Pro/Engineer rendszert 43 munkahelyen helyezik üzembe, és a Futóúti Kft. tervezőmunkáját segíti majd. A 2,5–3 év alatt megtérülő beruházástól a tervezés átfutási idejének 22–25 százalékos csökkenését remélik, és ez a lépés egyben a termékfejlesztés teljes folyamatának számítógépesítését jelenti. A rendszeréptést saját forrásból fedezik (az egymillió dollár a tavalyi beruházási keretnek mintegy 10 százaléka). A kiválasztás folyamatáról megtudtuk, hogy egy 1998-as piacfelmérés után 1999-ben pályázatot

hirdettek, és erre mintegy 10 további pályázó mellett, a Compaq, valamint a Unitis elődje, a Creative Engineering már közösen jelentkezett. A második fordulóra már csak három pályázó maradt, ők referenciamodellel építettek, és közülük került ki a mostani győztes is. A beruházás fővállalkozója – és hardverszállítója – a Compaq. A folyamatban levő, valamint az archivált rajzok újrafeldolgozása révén a cég rajzátára visszamenőlegesen is elérhetővé válik a mostani alkalmazásból.

Ez a beruházás egy nagyobb folyamat része, amelynek első lépése az Oracle Applications mint integrált vállalatirányítási rendszer üzembe helyezése volt. A most kezdődő beruházás – lezárása novemberre várható – a tervezésen kívül a

szerszám-gépjármű-programozást is segíti majd. Készülnek a jelenleg IBM nagygyépen működő termelésirányítási rendszer rekonstrukciójára is. Az utóbbi szint munkáját segíti majd a mostani szerződés részeként megvalósuló Windchill rendszer is,

ez az alkalmazás szintén a PTC terméke. A programsomag web alapú csoportmunka-támogatást, termék-életciklus- és dokumentumkezelést nyújt, így jelenlegi feladatain kívül alkalmas a beszállítói kör kezelésére is. A most bejelentett szerződés-

ten túl a Unitis és a Rába további együttműködésére is készül: a Rába beszállítóinak ajánlani fogják a Pro/Engineer, amelynek ottani használatba vételével egy közös rendszer alakítható ki.

R. G.

## „Giccsadó” egyre több termékcsoporthoz Van-e köze a mobiltelefonnak a kultúrához?

A Közlekedési, Hírközlési és Vizuális Művelődési Minisztérium (KHVM) fenntartja korábbi álláspontját, miszerint a mobiltelefonok, az antennák, valamint a rádiótelefon-, rádió- és tévé-műsor-adó-készülékek mincseknek öszszefüggésben a kultúrával, így nem indokolt, hogy azok a kulturálisjáradék-köteles termékkörbe kerüljenek. Nevezett termékcsoporthoz a Nemzeti Kulturális Alapprogramról szóló 1993. évi XXIII. törvény 1996-os módosításakor – a KHVM-mel való egyeztetés mellőzésével – kerültek a járulékköteles körbe. (A „giccsadó” összege a bruttó ár 1 százaléka.) A törvény folyamatban lévő, ismételt módosítására vonatkozó kormányelőterjesztés-tervezetben továbbra is szerepelnek a fenti tételek, és olyan új tételek is bekerültek, amelyekkel a KHVM szintén nem ért egyet. Ezek: közlekedési és hírközlési épületek, távolsági távközlőhálózatok és műtárgyak, valamint helyi távközlő- és elektromos hálózatok. Ez utóbbiak esetében a járulékok összege a bruttó ár 0,2 százaléka.

*Esztó Péter*, a KHVM Hírközlési Irodájának megbízott vezetője kérdésünkre elmondta, hogy nem ismeretesek a tárca előtt azok az indokok, amelyek alapján az 1996-os törvénymódosítás megszületett, a mostani változtatás szerint a járulékköteles termékcsoporthoz sorolt tételek pedig semmiképpen sem tartoznak a tervezett indoklásban hivatkozott építészeti értéket megtestesítő építmények körébe.

A felsorolt eszközöket és műtárgyakat zömében olyan szolgáltatásokhoz használják, amelyeket a költségvetésnek fizetendő koncessziós díj terhel, azaz a kulturális járulékkal kettős adózás történne. A maximált hatósági áras szolgáltatásoknál a költségvetés egyértelműen az importőrt vagy a szolgáltatót terhelné, a nem maximált áras szolgáltatások esetében azonban a közvetlenül érintettek minden bizonnyal áthárítanák a fogyasztókra a terheket, így azoknak inflációgerjesztő hatása volna.

A KHVM-ben azért is tartják ag-

gályosnak a nevezett termékcsoporthoz a kulturális járulékokat, mert a hírközlés reformjának keretében külsőben áll az egyetemes szolgáltatási kötelezettség bevezetése. Ez elkerülhetetlenné teszi a keresztfinanszírozást, azaz a többi, nyereséges távközlési szolgáltatásból származó bevételek egy részének átcsoportosítását. A KHVM véleménye szerint az ágazat nem viselné el, ha belső terhei mellett olyan területeket is támogatnia kellene, amelyekkel a hírközlés nem áll közvetlen kapcsolatban.

Mallás Judit

## Hódít a WAP

Az év első negyedében mintegy 10 százalékkal több mobiltelefon értékesített a magyar piacon az Ericsson, mint tavaly egész évben. A népszerűségi listát továbbra is a legolcsóbb készülékek (T10, T18, A1018) vezetik. Népszerű a chat-board, a folyamatban lévő chat-board-akció az utóbbi két év legsikeresebb Westel-akciója, tájékoztatót az Ericsson. A gyártó becslése szerint 2000 végére a hazai piacon a mobilkészülék-értékesítések 70-75 százalékát teszik ki a WAP-kompatibilis telefonok.

Júliusban jelenik meg a magyar piacon az Ericsson első WAP-telefonja, az R320-as. Szeptember elején kerül a boltokba az EPOC ope-

rációs rendszeren alapuló, érintőképernyős R380 kommunikátor (két-sávú), majd év végén, jövő év elején lehet megvásárolni a nagy sebességű adatátvitelt (HSCSD) támogató, első Bluetooth-telefont, a T36-ost (háromsávú), valamint az első Bluetooth-t tartalmazó GPRS-készüléket, az R520-ast (háromsávú). Mindhárom típus WAP-kompatibilis. Fent, az üzleti világnak szánt Ericsson-készülékeket várhatóan októberben követi az első low-end WAP-telefon, az A2618. Az utolsó nem WAP-os készüléket, az R310-es por- és útszálló telefont ez év szeptemberében dobja piacra az Ericsson.

M. J.

## Jön az SQL 2000

Egész napos SQL 2000 fejlesztői konferenciát rendezett június 14-én a Microsoft Magyarország. Az SQL Server 2000 az egyik legfontosabb tagja a Windows DNA 2000 fejlesztői platformnak, a Microsoft ezzel a termékkel nagyobb részesedést szeretne elérni az adatbázispiacra. A fejlesztői platformot ismertető konferenciasorozat része volt ez a rendezvény is.

*Varga Gábor* üzletág-igazgató bevezetőjében elmondta: Windows NT alatt 71 százalékos részesedéssel az SQL 7.0 a legnépszerűbb adatbázis-kezelő. Az SQL 2000 fejlesztésénél a méretezhetőség növelése és az XML-támogatás beépítése volt a legfontosabb szempont. Az új rendszer relációs motorjának az újdonságait *Kószó Károly* rendszermérnök vette sorra előadásában. A méretezhetőség érdekében a kezelhető memóriát 64 gigabájtra növelték, többprocesszoros kiszolgálón az egyes lemezeköztéken nem osztoznak meg a processzorok, minden alrendszerhez saját lemezek tartoznak. Javították a fűrtözési lehetőségeket, mert ez a 7.0-s és a korábbi válto-

zatokban meglehetősen bonyolult. Az SQL 2000 maximálisan négy gépből álló fűrtöt tud támogatni. Sok új felhasználói függvény kapott helyett a rendszerben, ezeket az előadók példák segítségével mutatta be. *Fóti Marcell*, a NetAcademia Kft. szakértője először áttekintette az XML jellemzőit, majd szintén példákkal szemléltette a támogatását az SQL 2000-ben. Az OLAP (Online Analytical Processing) adatmodellről beszélt előadásában *Kövári Anitla*, a Novosys Kft. fejlesztője. Az OLAP modell nagy tömegű adatot tároló rendszerek gyors lekérdezésére fejlesztették ki, az alkalmazására példákat is bemutatott az előadó. A záró előadásban *Kószó Károly* az adatbázis-kezelés egy speciális területén, az adatbányászatban mutatta be az SQL 7.0 felhasználását és az OLAP modell alkalmazását ezen a területen.

A konferencián az SQL 2000 Server második béta-verzióját tartalmazó CD-t kapták meg a résztvevők, a végleges változat várhatóan kora ősszel jelenik meg.

Cs. S.

**KTI**  
NETWORKS

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

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

Figyelmébe ajánljuk optikai eszközeinket!

Újdonságainkból:  
KS-150 - mini switch (5 UTP)  
KS-115F - mini switch (4 UTP + 1 optika)  
KS-516/524 - 19" VLAN switch (16/24 UTP)

Termékeinket keresse forgalmazóinknál!  
http://www.ktinet.hu/forg.htm

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!



**Borland**  
Magyarország  
an Inprise Company

**Borland**  
INPRISE

## JÚNIUSI AKCIÓK!

Enterprise Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Upgrade AKCIÓ!  
Professional változatról:

- Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Enterprise Upgrade from Prof. 439.900,- Ft+ÁFA

Enterprise, Professional Additional licensz AKCIÓ (CD only termékek):

- Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Enterprise Additional license 569.900,- Ft+ÁFA
- Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Professional Additional license 109.900,- Ft+ÁFA

Oktatási intézmények számára különleges ajánlat a II gépés "Classroom" változatokra!

Bővebb információt az alábbi web, e-mail, telefon és fax címen kaphat:

**Borland** Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 252-8145  
Fax: 363-0098, internet: http://www.borland.hu, e-mail: info@borland.hu



## A mi főnökünk



Készítettünk egy olvasói felmérést, s abból kiderült, hogy olvasóinknak több mint 30 százaléka sokallja a lapban az interjúkat és karriertörténeteket. Mi tagadás, ezt mi, újságírók gyanítottuk is, bár a „nem-tetszési index” nagysága kissé meglepett bennünket. Persze ebben a nem tetszésben nem osztjuk mindenki: a magasabb beosztásban dolgozó és szélesebb döntési jogkörű olvasók a lap más olvasóihoz képest lényegesen jobban szeretnek interjúkat olvasni, és szívesen követik a menedzserkeringő táncrendjének alakulását. S ők teszik ki olvasóink 40 százalékát.

Ilyenkor bizony törheti a fejét a lapkészítő brigád, hogy vajon merre tovább. Hiszen nekünk végül is egyetlen főnökünk van: az Olvasó; az ő várakozásainak kell megfelelnünk. De azt is tudjuk, hogy az IT-lapok többé-kevésbé ki vannak szolgáltatva a szállítóknak – a mi esetünkben az olvasók 1,8 százalékának. Hitték volna? Szerencsére mi talán kevésbé vagyunk kénynek-kezdnek kitéve. Bár minket is tettek már feketelistára, mert a tisztelt szállító nem értett egyet azzal, amit írunk. S előfordult már, hogy egy cég finoman értesünkre adta, hogy bizony jó lenne, ha erről vagy arról, ekkor és akkor, ennyiszor és annyiszor azt íránk, amit ők szívesen látnának viszont az újságban; mert ha nem így lesz, netán újragondolják hirdetési koncepciójukat. Sőt megértük azt is, hogy egy-egy cég megpróbált visszaélni piaci erőfölényével, anyagi támogatásának megvonásával igyekezett partnereit is bojkottra ösztökélni ellenünk. Az újságíró megdöbben mindezek látán, s csak nyitja a fejt, hogy a cégek tán azt hiszik: Így működik a sajtó? Egyáltalán, miért alakulhattak ki ilyen helyzetek? S vajon ki bennük a ludas? A szállító? Az újságíró? Az ügynökösek? A piaci helyzet? Alighanem valamennyi.

A magunk részéről igyekszünk nem meghajolni ezek előtt az érdekek előtt. Ha jól emlékszem, azt tanították nekünk, hogy egy lap értékét a szerkesztőségi tartalom minősége határozza meg. S hogy az újságíró ne törődjön a hirdetővel. Ha a lap jó, ha az olvasók szívesen olvassák, akkor a hirdető is rajón előbb-utóbb arra, hogy tulajdon érdekének árt, ha kivonul a lapból. S e felismerés hatására, a sértettség elmúltával majd gyorsan visszavárog. Csakhogy az újságoknak valahogyan át kell vészelniük ezt a bizonyos „előbb-utóbb” időszakot...

Oknyomozó írókat is számon kértek a megkérdőzettek – több mint 50 százalékuk. Igazuk van. De gondoljanak csak az IT-média kiszolgáltatottságára. De még ennél a kiszolgáltatottságnál is nagyobb baj az, hogy az értenek maguk is elzárják az információkat az újságíró elől. Négyesemközt esetleg elmondanak ezt-azt egy-egy nevezetes esetről, de a közléséhez nem járulnak hozzá, sőt kereken ki mondják, hogy ha leíránk, ők bizony letagadnák; ilyesfajta információkat nem csak a szállítók takargatnak előlünk. Örök optimistaként utóbbi időre mégis nekiugrunk egy-egy ilyen témának, s vagy csendben zátynytra futunk, vagy sikerül valamit rágalommentesen megszólaltatnunk a vihar hangjaiból.

Olvasóink harmada túlságosan hosszúnak ítéli a cikkeinket. Egyet kell értenünk velük: igyekszünk tömörebben, feszesebben írni, néhány rovat terjedelmét csökkentjük, s inkább növeljük némelyiknek a gyakoriságát. Kérjük figyelni – és véleményezni – ezeket a változásokat.

Nem volt nagy öröm azt látni, hogy olvasóink egy része PR-jellegűnek érz néhány írásunkat. De tényleg nem jó, ha ilyen írományok jelennek meg szerkesztőségi oldalakon. Még inkább megpróbálunk hát a marketinglétszámok mögé nézni, s leírni, ha van ott valami. S interjút is csak akkor írunk, ha alanyunknak van mit mondania; nem akarunk közreműködni a PR-osok önadministrációjában. Az ilyesmi persze nem könnyű, s nem is kellemes feladat; ilyenkor innen-onnan zörgő hangok hallatszanak. De azt hisszük, hogy az olvasónak kedvére vannak ezek a lépések. S mint már említettük, nekünk a főnök tetszését kell elnyernünk. S tudjuk, hogy díjazza, ha minőséget, ha piaci-technológiai összefüggéseket kap, s azt is, ha az újságíró csakugyan újságíró, s nem intelligens írókép módjára működő, olvasójára marketingömlengéseket zúdító szövegíró. Az ilyesmi a mi főnökünknek nem tetszik; erről gyakran megfélemedeznek a szállítók. Pedig nekik is főnökük. Mi írunk neki, ők meg eladnak.

Sziebig Andrea



## Neumann-kongresszus

A Neumann János Számítógép-tudományi Társaság Egerben rendezte – június 21. és 23. között az Eszterházy Károly Főiskolán – hetedik országos kongresszusát. Az előzetes sajtótájékoztatón Alföldi István, az NJSZT ügyvezető igazgatója és a szervezőbizottság elnöke elmondta, hogy összesen kilenc szekcióban közel száz előadás hangzik el, s az előadások anyaga CD-ROM-on is megjelenik. Az „Együtt az informá-

ciós társadalomban” mottójú kongresszus a hazai informatika széles körű támogatását tekinti feladatának; ez jól kivehető a szekciók nevéből is: Info-kommunikációs ipar Magyarországon; Információs társadalom; Oktatás; Információs infrastruktúra; Mobil informatika; Elektronikus gazdaság; Kultúra-jog-gazdálkodás; Informatikatörténet.

A kongresszuson ítélik oda a társaság Neumann- és Kalmár-díját, a

Tarján-émlékérmét és a Neumann-plakettet. A kongresszus alkalmából az NJSZT a 10–35 éves korosztálynak három kategóriában pályázatot hirdetett; a pályázóknak május 20-ig kellett leírniuk, hogy milyen lesz 2020-ban informatikai szempontból az iskola, a felsőoktatás, az otthon vagy a város. A társaság a kongresszus után a helyszínen tisztújító közgyűlést tart.

Cs. S.

## Új cég, új ügyvezető

Mondvai Gábort nevezték ki a Lucent Technologiesből kivált új Enterprise Networks Group (ENG) magyarországi szervezetének ügyvezető igazgatójává, jelentette be Füzes Péter, az ENG közép-kelet-európai regionális igazgatója.

Mondvai Gábor a Compaq Computer Magyarországtól érkezett, feladata a vállalati, intézményi piacra és az elektronikus üzletvitelre szakosodó új cég teljes körű irányítása. A magyar ENG átvesszi az eddig a hazai Lucent leányvállalat által forgalmazott távközlési megoldásokat (alközpont, call center, üzenet- és ügyfélkapcsolat-kezelés stb.) tervezésével, értékesítésével, telepítésével, támogatásával és karbantartásával kapcsolatos feladatokat, s ennek megfelelően átvesszi gyakorlatilag



Mondvai Gábor, az ENG magyarországi ügyvezetője

az összes munkatársat. A szétválás után a szállítói piaccal foglalkozó Lucent Magyarországot kezdetben

csak egy főt foglalkoztat majd, később három-négyet.

A szétválás ez év szeptember 30-ig a világon mindenütt lezajlik. A 8 milliárd dollár forgalomra számító, 34 ezer fős új cég október 1-jén jelenik meg a tőzsdén; a nevét már várhatóan néhány héten belül nyilvánosságra hozzák.

Az ENG magyarországi szervezete megállapodást kötött a HRP Hungary Kft.-vel adatkommunikációs berendezéseinek – főként a Cajun kapcsolóknak és megoldásoknak – az értékesítésére. Ezzel meg zárult le az adatoldali berendezések közvetett kereskedelmi láncolatának kiépítése; további lehetőségek partnerekkel is folynak tárgyalások.

M. J.

## Támogatott alapkutató

Az Eötvös Loránd Tudományegyetem Természettudományi Kara (az ELTE TTK) és az Ericsson Radio Systems közös kutatási programra szerződött egymással. Céljuk az egyetemi alaputató eredményeinek belefoglalása az ipari alkalmazott kutatásba, valamint ezeknek az alaputatói eredményeknek a mielőbbi visszacsatolása az egyetem szakirányú oktatási programjába.

Kezdetben – ez év őszétől – fizikus hallgatók és doktoranduszok (összesen több mint 10-en) dolgoznak az ELTE TTK-n létrehozott Kommunikációs Hálózatok Laboratóriumában. Munkájuk alapján az Internet Protokoll alapú hálózatok következő nemzedékének méretezésére irányul. A tervek szerint később

matematikusok és informatikusok is részt vesznek majd a kutatásban, és az Ericsson posztgraduális, valamint oktatói állásokat is fenn fog tartani.

Az Ericsson már kötött ilyesfajta megállapodást Magyarországon. A Budapesti Műszaki Egyetem Villa-

mosmérnöki Karának Távközlési és Telematikai Tanszékén 1997-ben felállította a nagy sebességű hálózatok laboratóriumot, 1999-ben pedig a Pázmány Péter Katolikus Egyetemmel állapodott meg a létesítendő Informatikai Kar támogatásáról.

M. J.

### HELYESBÍTÉS

Múlt heti számunk mellékletének IX. oldalán a Lépest tartva a technológiájával című cikkben az Al-bacomp két nagyobb Novell-projektjét említettük meg, az elsőt (a rövidített név rossz feloldása

miatt) sajnos helytelenül: a több mint 100 netWare-es kiszolgálóból álló rendszer ugyanis az Országos Igazságszolgáltatási Tanács Hivatalában épült ki. Az érintettektől elnézést kérünk.



# HÍREK

**Összességében 39,1 millióra nőtt a most lezárt pénzügyi évben a Vodafone előfizetőinek száma.**

Ez a szám 54 százalékkal több, mint az előző évben volt, és 14 millió új ügyfél van benne. (Azok a vállalkozások, amelyekben a Vodafone-nak részesedése van, összesen 86,1 millió ügyfelet szolgálnak ki.) A forgalom 12,569 milliárd forint lett, 37 százalékkal több a tavalyinál. Az elmúlt pénzügyi év végén 13 900 volt az alkalmazottak száma; a most lezárt évben már 40 700; ebben már benne van az Air Touch-csal való fúzió révén a csoporthoz került 20 700 dolgozó is. A cég terjeszkedését jól mutatja, hogy adataik szerint alig fél év után Magyarország is közel járunk a 100 ezres előfizetői létszámhoz. (Munkatársunktól)

**A szolgáltatóknak olcsó olcsó vezeték nélküli szolgáltatásokat kell adniuk a 3G eszközökön át, akármennyit kell is fizetniük a frekvencia licencéért** – állították egybehangzóan a Palm és a Psion vezetők Londonban, a Wall Street Journalnak a konvergenciáról szóló európai konferenciáján. A Palm vezérigazgatója és a Psion-elnök egyetértett abban, hogy a lényeg a tartalom. Ha a szolgáltató érdekes tartalmat ad a lehető legtöbb eszközön keresztül, akkor még a horribilisnak tűnő licenccel sem nyomhat sokat a latban, hiszen a forgalom miatt gyorsan megtérül minden befektetés. A két cégvezető abban is egyetértett, hogy bár a WAP nem tűnik el, a 3G hálózatokon hang és az adatok konvergenciáját kínáló új technológiák fognak uralkodni. (IDGNS, London)

**Mark Bergman, az IBM mindent átfogó számítástechnikáért felelős vezetője bepillantást engedett cégének vezeték nélküli stratégiájába.** A San José-i eBusiness konferencián és vásáron elmondott beszédében hangsúlyozta, hogy a vezeték nélküli hálózatoknak ugyanúgy láthatatlannak kell lenniük a felhasználó számára, mint a telefon mögött meghúzódó technológiának. Megemlékezett az MQSeries Everyplace közteszövegről, és közölte, hogy cége most egy ilyen következő generációs vezeték nélküli infrastruktúra kifejlesztésébe ruház be. A „Webs for Everywhere” szoftverkészítési a tervek szerint szeptemberben kerül piacra – webes tartalmak kezelésére, illetve lejött elektronikus üzleti tranzakciók lebonyolítására vezeték nélküli készülékeken keresztül. (IDGNS, San Jose)

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

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



<http://www.2f.hu> 29033

# A UPC üdvözli az informatikai kormánybiztosságot Nyitottan mindenfajta együttműködésre

Magyarország vezető kábeltelevízió-szolgáltatója, a UPC, Európa 17 országában, mintegy 8 millió felhasználónak nyújt kábeltelevízió-, szélessávú internet- és telefonszolgáltatást. Nemrégiben felröppent a hír, hogy a társaság egyesíti erőit a médiaipar meghatározó szereplőjével, az SBS-szel. Bár az ügylet a kedvezőtlen piaci mozgások miatt – egyelőre legalábbis – meghiúsult, Kovács J. Nimród, a UPC Közép-európai Csoportjának elnöke törvényszerűnek tartja a terjeszkedést mind Európa, mind Magyarország viszonylatában.

– Egy szélessávú távközlési szolgáltató számára logikus lépés, hogy egyesítse erőit a média szereplőjével. Ez az egyik módja annak, hogy olcsóbbá tegyük szolgáltatásainkat. Az SBS-ben a UPC-nek már most 23 százalék tulajdonrész van, s részvényeink számyalásakor kézenfekvőnek tűnt a tulajdonrész növelése. A piac azonban visszaesett, így egyelőre el kellett állnunk az ügylettől. Ez azonban nem jelenti azt, hogy felhagynánk az ilyen irányú terjeszkedéssel.

– És mi a helyzet a magyarországi piacon? Néhány hónapja nem hallani cégvásárlásokról.

– Magyarországon jelenleg 530 ezer kábeltelevízió-előfizetőnk van, keressük a további lehetőségeket, vonzó akvizíciók azonban kevés van. A cégvásárlás a növekedésnek csak az egyik útja, folynak a hálózatépítések és -átépítések, valamint tervezük, hogy beszállunk a műholdas televíziózásba is.

– Néhány hónappal ezelőtt alulmaradtak Győrben, az elmúlt hetekben azonban a Versenyhivatal döntése felcsillantotta a reményt a tatal kábeltelevízió-hálózat megszerzésére.

– A győri ügy kapcsán a Legfelsőbb Bírósághoz fordultunk jogorvoslatért, reményeim azonban nem túl vérmesek. Találva kapcsolatban egyetértünk a Versenyhivatal döntésével, miszerint nem engedélyezi a Matávnak az akvizíciót, és természetesen lehetőség szerint megvásároljuk a rendszert. A Matáv kábeltelevízió-stratégiájával kapcsolatban: nem értem, hogy mit nyer vele egy Matáv méretű nagyvállalat, ha néhány ezer háztartással növeli kábeltelevízió-előfizetőinek számát. Véleményem szerint csak rengeteg pénzt emészt fel a vállalkozás, számottevő eredmény nélkül.

– A UPC hálózatának hány százaléka alkalmas interaktívásra? Hogyan állnak az internetszérletek?

– Megfelelő minőségű és sebességű szolgáltatásra ma hálózatunk 30-35 százaléka alkalmas. Kisebb kapacitást szolgáltatást persze minden átírt hálózatunkon lehet már nyújtani. Miskolcon néhány 100 háztartású kísérleti jelleggel már bevezettük a szélessávú internet-hozzáférést, őstől tervezzük a lényegesen gyorsabb és több tartalommal ellátott Chello szolgáltatásunk indítását. Budapesten, Nagykanizsán és Debrecenben is tervezzük a közeljövőben a Chello megindítását.

– A UPC alapító tagja az egységes hírközlési törvény előkészítése során szerveződött alternatív kerekasztalnak. Hogyan értékeli, hogy a KHVM-ből a Miniszterelnöki Hivatal informatikai kormánybiztossá-

gához került a hírközlés szabályozása?

– A változást abszolút pozitívan értékelem. A törvényalkotás tekintetében a KHVM nem volt teljesen szinkronban a kormány gondolkodásával. Olyan gyorsan folyt például a törvény kidolgozása, hogy az alternatívoknak alig volt lehetőségük észrevételeket tenni. A gyors tempót persze a kiváló szakértelem is indokolhatja, de voltak olyan jelek, amelyek másra engedtek következtetni. Például arra, hogy a Matávnak ez volt az érdeke.

– Eleinte az alternatívok siettek a törvényt, hiszen ők szerették volna a Matáv kizárólagosságának időtartamát lerövidíteni.

– Igen, de önmagában a liberalizáció előrehozála nem jelent semmit. Az lenne az alternatívok és a piac érdeke, ha a kizárólagos időszak lerövidítésével párhuzamosan a domináns szolgáltatót bizonyos mértékben korlátoznák. Úgy találtuk azonban, hogy a KHVM nem támogatta kellően a korlátozásokat. Bizom benne, hogy a kormánybiztosság felállításával egy olyan, a hazai távközlési helyzetet kellően átlátó csapat jön létre, amelyek megfelelő intézkedéseket hoz a domináns szereplő visszafogására. Erre mindaddig szükség van, amíg a többi piaci szereplő meg nem erősödik. Azt szeretnénk, ha a törvényben ez

az irányvonal egyértelműen megjelenne.

– Mi a helyzet a kábeltelevíziótörvénnyel? Kezdetben a kábel-társaságok síkra szálltak – a UPC is – az önálló kábeltelevízió mellett, később azonban feleslegessnek ítélték.



Kovács J. Nimród, a UPC Közép-európai csoportjának elnöke

– Nincs szükség önálló kábeltelevízióra, a kábeltelevíziózás a távközlés egy területe, ezért szükség-telen külön szabályozni. Kezdetben

azért szorgalmaztuk az önálló kábeltelevíziót, mert a terület szabályozatlanságának tudtuk be, hogy a UPC mindennapos vendég volt a Versenyhivatalnál. Rengeteg pénzt fektettünk be Magyarországon, s időnként persze emeltük szolgáltatásaink árait. Ilyenkor óriási volt a felháborodás, és mi a Versenyhivatalban kötöttünk ki. A Matáv ár-emelését azonban minden fórumon természetesen vettük. Szabályozott piacot szeretnénk volna, ahol mindenki számára ismertek és egyformák a játékszabályok.

– Vannak a kábeltelevízió-piacon kívüli terjeszkedési tervék is Magyarországon? Egy időben felröppent a hír, hogy a UPC-t érdekli az Antenna Hungária privatizációja.

– Teljesen nyitottak vagyunk. Az Antenna Hungária élvezet szintén érdekli a UPC-t, azonban csak úgy, ha a két cég valamiféle összehasonlításban gondolkozhatunk. Nem látjuk értelmét, hogy kisebbségi részesedést szerezzünk a társaságban. A magyar piacon is természetes folyamat a konszolidáció, hiszen a Matávon kívüli szereplők együttvéve sem képviselnék akkora erőt, mint a domináns szolgáltató. A menetrend és a konszolidáció pontos formája persze egyelőre nem ismeretes, a UPC azonban feltétlenül nyitott minden lehetőségre.

Mallás Judit

# Új területen a Matáv

Rendszerintegrátori szerepet szándékozik betölteni a jövőben az informatikai piacon a Matáv. E stratégia első lépéseként vezette be május közepén a MATÁVmultiLAN szolgáltatást, amely helyi hálózatok kiépítését, az egymástól távol lévő te-

## JÖN AZ IP VPN

Júliustól új elemmel bővíti a Matáv adatátviteli portfóliója (a jelenlegi kínálat: ATM alapú szolgáltatások, menedzselts bérelt vonal, X.25, Frame Relay stb.). Az IP alapú virtuális magánhálózati szolgáltatás – az IP VPN – egyaránt elérhető lesz bérelt és kapcsolt vonali előfizetők számára. A ma rendelkezésre álló adatátviteli technológiáknál kedvezőbb ár/érték arányú IP VPN célcsoportját elsősorban a közép- és nagyvállalatok képezhetik, de a termék várhatóan ki fogja elégíteni a kisvállalkozások (SOHO) igényeit is.

lephelyek adatátviteli áramkörökkel való összeköttetését, a szükséges hardver- és szoftvertermékek beszerzését, üzembe helyezését, továbbá a teljes hálózat üzemeltetését, felügyeletét és karbantartását foglalja magában. Az elsősorban közpérvállalatoknak szánt komplex, fővállalkozói szolgáltatásban a Matáv stratégiai partnere a MatávCom. Az erendelőn alközponti cég a hálózat-tervező és -építő munkában elsősorban két leányvállalata – a BCN és az X-Byte – tapasztalataira épít. A jövőt illetően a MatávCom célja többek között, hogy megszerezze a Cisco megfelelő minősítését is.

Dobref Csaba, a Matáv termék-megvalósítási osztályának vezetője elmondta, hogy a MATÁVmultiLAN a társaság első igazán projekt-orientált szolgáltatása, a meglévő termékek, szolgáltatásnyújtási képességek és partneri kapcsolatok ötvözésén alapul. A szolgáltatás „testre szabott” a felhasználó üzleti folyamatára, azaz nem polceről leve-

hető termék. Itt a megszokott listárák helyett a szolgáltatási díjat, a távközlési és informatikai hálózatot, illetve a felhasználó által igénybe vett szolgáltatásokat egyedileg határozzák meg. A konstrukció lehetővé teszi, hogy ha az ügyfél ragaszkodik egy adott hálózatépítő, rendszerintegrátor céghez, akkor a jövőben a Matáv a MatávComon kívüli más alvállalkozókkal is szerződjön. A beszállítói kör kiválasztásánál elsődleges szempont a szállítók által garantált minőség.

A szolgáltatás egyik nagy előnye a hibamenedzselő rendszer. Ennek segítségével lehetőség van a helyi és nagy távolságú hálózatok hibáinak egyidejű detektálására, azaz egyértelműen meghatározható a hiba oka, és a felelősség, ezáltal a normál működés helyreállítása felgyorsul. Év végére az integrált hibafelügyeleti rendszer proaktív hibakezelési funkciókkal egészül ki.

Mallás Judit



Microsoft-DOJ

# A játszmának még nincs vége

Megszámlálhatatlan mennyiségű híradás, elemző írás vagy pusztán szenciódhajász cikk jelent meg a világsajtóban azóta, amióta *Thomas Penfield Jackson* bíró június 7-én ítéletet hirdetett az amerikai igazságügyi minisztérium és a Microsoft között zajló perben. A Microsoft két külön vállalatra történő felosztásáról világszerte megoszlanak a vélemények. **Zimányi Katalin** a korai kommentárokból ad ízelítőt.

Lapunk 2000/24-es számának címlapján részletesen beszámoltunk Jackson bíró ítéletéről; ugyanabban a cikkben olvasható *Hercegh Tamás*nak, a cég magyarországi leányvállalata ügyvezetőjének álláspontra a döntésről. Feltételezzük, hogy a tárgyalótermi tények mindenki számára ismeretesek, épp ezért csak a legfontosabb momentumra hívjuk fel a figyelmet: a harcnak még nincs vége, a redmondiai megfellebbezték az ítéletet.

Június 7-én és az azt megelőző heten az Egyesült Államokban tartózkodtam, így a helyi lapok és televízióállomások híradásai alapján nyomom követhetem, miként reagál az amerikai közvélemény az igazságügyi minisztérium (a továbbiakban: angol rövidítéssel DOJ) és a Microsoft közötti zajló párharc alakulására. Meg kell mondanom, igen kevés szó esett arról, milyen technológiai és piaci hatásai lesznek annak, ha feldarabolják a céget: mindenütt és mindenkit a várható pénzügyi hatások foglalkoztattak.

## Hosszú távon megéri

A *The Wall Street Journal* című lap egyik cikke szerint a Microsoft sorsa meghatározó az amerikai gazdaságra. Több mint 5,26 milliárd részvény és a jelenlegi 349 milliárd dolláros piaci érték mellett egyáltalán nem meglepő az ilyen kijelentés. Tény az is, hogy a cégnek több mint 3 millió közvetlen befektetője van, és ez azt jelenti, hogy a Microsoft-részvények mindmáig a legnépszerűbb értékpapírok számítanak az Államokban.

Tavaly, nem sokkal karácsony után 120 dollárra szökkent, az azóta eltelt időszakban azonban hozzávetőleg 40-45 százalékkal esett a Microsoft-papírok értéke. Ugyancsak a *The Wall Street Journal* adatai szerint, *Bill Gates*, aki körülbelül 15 százalékos részesedéssel rendelkezik a Microsoftban, eddig 42 milliárd dolláros személyes veszteséget volt kénytelen elkönyvelni az árfolyamcsökkenés miatt. Felesége, *Melinda Gates* pedig közel 11,5 milliárd dollárt veszített.

Elemzők szerint igen magas azoknak a száma, akik különböző befektetési, nyugdíj- vagy más célú alapok révén rendelkeznek Microsoft-részvényekkel. Őket és a többi kisbefektetőt éppúgy sújtja az árfolyam mélyrepülése, mint a Gates házaspárt. A CNN befektetési tanácsadói mindazonáltal azt javasolják a részvényeseknek, hogy ne váljanak meg papírjaiktól, mert hosszabb távon biztosan megéri megtartani őket.

A Greenhill & Co. New York-i befektetési cég is azt tanácsolja ügyfeleinek, hogy ne essenek pánikba a Microsoft-papírok átmeneti gyengülésével. Hosszú távon a kettéosztott Microsoft ugyanolyan ér-

tekes lesz – ha nem értékesebb –, mint a feldarabolt AT&T!

*Steve Ballmer* elnök-vezérigazgató idén tavasszal oly módon próbálta meg kezelni a dolgozói részvé-

nyibe az ember Holdra küldése kerület” – nyilatkozta Gates. A vállalat 38 ezer fős alkalmazotti állományáról szólva elmondta, hogy a per körüli huzavona csak növelte a cégen

olyannak, aki képes bármilyen bonyolult helyzetből kivezetni vállalatát (vállalatait). Ballmer matematikából és közgazdaság-tudományból szerzett diplomát a Harvard Egyetemen. Közvetlen munkatársainak elmondása szerint borotvaéles a memóriája, és képes úgy átlátni a részleteket, hogy közben az egészet sem veszíti szem elől.

Elemző és taktikai képességére a jelenlegi helyzetben nagy szüksége lesz. *Jon Roberts*, Ballmer korábbi munkatársa (jelenleg az Ignition internetes vállalkozás egyik vezetője) abszolút alkalmasnak tartja őt a komplikált helyzet megoldására.

## Lesz-e lemorzsolódás?

Alig két nappal a cég kettéválasztásáról hozott ítélet kihirdetése után máris elemzések sora jelent meg arról, hogy milyen hatással lesz a döntés a Microsoft (egyesült államokbeli) munkaerő-állományának alakulására. *Mitch Betts*, a framinghami *Computerworld online* szakírója munkaerő-piaci elemzők véleményét idézi, szerintük elvándorlást indít el a döntés a vállalati hierarchia élén álló szoftvermérnökök körében.

*John A. Challenger*, a chicagói Challenger, Gray & Christmas, Inc. vezérigazgatója úgy véli, a Microsoft humán erőforrás-részelegének lesznek gondjai a legjobb alkalmazottak megtartásával, és az igazán tehetséges új szakemberek felvételével. Ezzel szemben, mint már említettük, Gates és Ballmer bízik a redmondiai csapat összetartó erejében.

Gates a következőket nyilatkozta a munkaerőkérdésről: „Úgy hiszem, hogy az alkalmazottak tudni akarják, hogy konkrétan milyen irányba tartunk, és meg fogják érteni, hogy pontosan ugyanúgy haladunk előre, mint 25 évvel ezelőtt, és azóta integrált, a felhasználók javát szolgáló termékeket építünk.”

Betts és két újságíró társa, *Jennifer DiSabatino* és *Kathleen Ohlson* június 8-án számos egyesült államokbeli vállalati felhasználót kérdezett meg a vállalat kettéválasztásának lehetséges következményeiről. Akadt, aki azt jósolta, problémát okozhat majd annak az eldöntésnek, hogy egy-egy esetben „melyik Microsoftot” hívják szervizért és támogatásért. Mások egyáltalán nem látják világosan, milyen jó oldala lehet annak, ha feldarabolják a céget: nem biztosak abban, hogy a mostani döntés nyomán jelentős árcsökkenésre lehet számítani.

*Hillard Sterling*, a chicagói Gordon & Glickson ügyvédi iroda munkatársa szerint eddig valójában nem sikerült bizonyítékot találni arra, hogy a Microsoft bármelyik vetélytársát valóban gátolta volna a piacra lépésben, illetve a versenyképes működésben.

*John Amos*, a San Franciscó-i



nyek problémáját, hogy 70 millió új Microsoft-részvény vásárlását tette lehetővé az alkalmazottak számára, magától értetődően rendkívül kedvező áron.

## Gates optimista

A várható pénzügyi hatások mellett az érdekelte a legjobban az amerikai közvéleményt, hogy miképp vélekedik Jackson ítéletéről *Bill Gates*. Június 7-én, helyi idő szerint délután 5 órakor a detroiti repülőtérén egyetlen olyan bárban, étteremben vagy más szórakozóhelyen sem lehetett asztalt kapni, ahol televíziókészülék működött. Minden képernyőn *Gates* arca volt látható, amint elsőként kommentálja a történeteket.

A tömeg és a hangzavar akkor nem tette lehetővé, hogy közelebb jussak a képernyőhöz, azóta viszont hozzájutottam a sajtónyilatkozatok anyagához. Ezek lényege: a szoftveróriás kettéosztásáról szóló ítélet mindaddig semmit sem változtat a vállalat üzletmenetén, amíg a fellebbviteli bíróság pontot nem tesz az ügy végére.

Alig egy héttel az ítélethirdetés követően Gates részt vett a Taipei-ben tartott World Congress on Information Technology rendezvényen. Az esemény kitűnő alkalomnak bizonyult arra, hogy valódi nagyközönség előtt elismételhesse üzenetét: „Business as usual!” A kongresszuson mondott beszédében Gates arról is szólt, hogy a Microsoft tökéletesen személyre szabott internetes kapcsolódó rendszereket tervez létrehozni, olyanokat, amelyek a lehető legtermészetesebb csatlófelületeket (kézírás, hang) használják a végfelhasználókkal való kommunikációhoz.

„Több mint háromszor akkora összeget fektetünk a következő generációs Windowsba, mint amenny-

béli összetartást és lojalitást. A World Congress on Information Technology után tartott nemzetközi sajtótájékoztatóon egy helyi újságíró arról kérdezte Gateset, hogy miképp döntene, ha választania kellene, melyik Microsoft-céggel csatlakozzon? „Hipotetikus kérdésre nem szükséges válaszolnom” – hangzott a felelet.

A konferencia vendége volt *Carleton Fiorina*, a Hewlett-Packard elnök-vezérigazgatója is. Fiorina nem volt hajlandó kommentálni a Microsoft-DOJ perrel kapcsolatos fejleményeket. Mindössze annyit jegyzett meg, hogy egy a lényeg: a felhasználók érdekeit kell szem előtt tartani.

## Ballmer birni fogja

A Microsoft „második emberének” számít *Steve Ballmer* épp európai körülmön volt, amikor *Thomas P. Jackson* bíró ítéletet hirdetett. Ballmer először a Brüsszelben megrendezett European Business Summiton nyilatkozott az újságíróknak: „A mostani döntés komolyan visszavetné az innovációs törekvéseket, és világszerte növelhetné a szoftver- és számítógéparakat.”

Valószínűleg azért használt feltételes módot a vezérigazgató, mert úgy tartja: még egyáltalán nincs játszva a Microsoft-DOJ játszma. Ballmer azóta is minden lehetséges fórumon annak a meggyőződésének adott hangot, hogy megnyugtató módon rendezendő fog az ügy. Azt sem tartja kizártnak, hogy esetleg sikerül tárgyalótermen kívüli megegyezésre jutniuk az érdekelt feleknek.

A *The Wall Street Journal Europe* június 8-i számában rögtönzött portrét közölt *Steve Ballmer*ről, *Rebecca Buckman* írása keménykezű, energikus, mi több: „szenvetélyes” vezetőként jeleníti meg az elnököt,



*McKesson HBOC, Inc.* szolgáltatási igazgatója bevalottan nem kedveli a Microsoft termékeit, mégis azt mondja: a vállalat „több jót tett, mint rosszat”, és hogy végtére is borzasztóan kényelmes dolog, hogy az ember egyetlen cégtől kapja meg mindazokat a termékeket, amelyekre munkája során szüksége van.

A *Computerworld online* rögtönzött felmérése tehát azt mutatja, hogy a vállalati felhasználók nem egyértelműen ellenségesek vagy barátok a Microsofttal és termékeivel szemben. Mindenki másnál higgadtan, kiegyensúlyozottabban fogadták a cégfelosztásról szóló hírt.

## Európai visszhang

*Elizabeth de Bony*, az IDG News Service brüsszeli állandó tudósítója szerint Európa egyelőre visszafogottan reagál az amerikai döntésre. Azzal magyarázható a visszafogottság, hogy az Európai Bizottság maga is vizsgálato(ka)t folytat a Microsoft üzleti magatartásával kapcsolatban, így az EU tisztviselői most elsősorban az amerikai döntés belső elemzésével vannak elfoglalva.

*Mario Monti*, az Európai Bizottság versenyügyekért felelős biztosa nem volt hajlandó érdemben nyilatkozni az ügyről: szóvivője útján azt üzent a sajtósajtónak, hogy csak „gratulálni” tud amerikai kollégáinak (mármost a DOJ illetékeseinek) a szép munkához.

*Amelia Torres*, a Bizottság szóvivője szerint korai volna még kommentálni az ítéletet, különös tekintettel a részletkérdésekre: „Egy biztos: a történetnek még nincs vége, a fellebbezés fényében pedig nincs különösebb értelme az ítélet hatásairól beszélni.”

Torres arra is utalt, hogy az európai vizsgálódds módszereiben eltér az amerikai igazságügyi minisztériumétól. A brüsszeli bizottságnál folyamatosan van néhány kisebb horderejű Microsoft-vonatkozású vizsgálat, melyek mind azt hivatottak tisztázni: vajon valóban visszaél-e domináns piaci helyzetével a redmondiai cég?

A Micro Leader Business nevű francia szoftver-nagykereskedő például azt kifogásolja, hogy a Microsoft trösztellenes rendelkezéseket sértett meg akkor, amikor megtiltotta a Micro Leadernek, hogy Kanadából importált Microsoft-szoftvert forgalmazzon Franciaország területén. Az Európai Bizottság Tüzetesen vizsgálja a brit Teletext kábelcég felvásárlását is.

Óvatos optimizmussal nyilatkoztak a Microsoft kettéosztásáról a redmondiai cég európai vetélytársai. *Colin Tenwick*, a Linux operációs rendszert forgalmazó Red Hat Inc. EMEA-elnökhelyettese szerint: „Ha tényleg kettéválasztják a Microsoftot, az eddigi egy helyett két monopóliumot hoznak létre.”



# README.JUN

## Szerelmes víziló a párját keresi

Az emberek érdeklődők, segítőkészek és telis-tele vannak részvétellel, én ezt mindig is tudtam. De lám, újra meg újra bebizonyosodik.

Múlt havi jegyzetem megjelenése után számos emailt és telefonot kaptam, mások személyesen próbáltak útbaigazítani. Értékesnél értékesebb tanácsokkal gazdagodtam, ezek szerint Varuna baja a következő:

1. hibás az alaplap
2. a SCSI kártya
3. a tápegység
4. a videokártya
5. a BIOS
6. az EIDE interfész
7. a merevlemez(ek).

Mások szerint szét kell szedni a gépet darabokra, majd újra össze rakni, megint mások azt javasolják, hogy előbb cseréljem le az összes drivert a legfrissebb változatra, ha ez se használ, akkor hajtsam jó magásra a számítógépet, majd ezt követően ballagjak odébb, másképp ugyanis a fejemre esik. Olyan is van, persze, aki szerint mindenért a Windows 2000 felelős, mert átokként ül Varunán, és kitaró aknamunkájával eléri, hogy a gépen más operációs rendszerek se fussanak normálisan; ennek mindamelllett némiképp ellentmondani látszik, hogy továbbra is a Windows 2000 az egyetlen rendszer, amit többek között használni tudok, a Linux nem bírja a jelenlegi kondíciókat, a BeOS-t pedig már le is vakartam.

A Wordöt nemigen lehet használni, mert folyton összeomlik. Nagy tudományú tanácsadóim szerint ez nem az operációs rendszer, hanem a Word bűne, más kérdés, hogy a Windows 2000 béta alatt negyedannyi bajom se volt vele, másfelől meg nem is igazán érdekel, ki nekem-minek a sara ez a gyalázat, bőven elég, hogy egy-egy elszállás után több mondatot kell újraírnom, és ez a honoráriumban nem jelentkezik. Nekem amúgy – mint többször említettem – édes mindegy, miben fók, elméletileg jó bármi, amiben betűket tudok rakni egymás után, viszont a gyakorlatban akadnak apróbb problémák, amelyek nem léteztek korábban, csak most, a Windows 2000 alatt. Bizonyos szövegszerkesztőkben továbbra is el-tűnnek az ű-k meg az ű-k, másokban meg se jelennek, aztán vannak olyanok, mint például az egyik kedvencem, a (rég), de jó) WinElvis, amelyben nem működnek némely (noch dazu nélkülözhetetlen) billentyűkombinációk, mondjuk a (Ctrl)-(h), ami a vi eredetű szerkesztők nagy családjában a Backspace megfelelője; nélküle, beláthatjuk, nem megy. Így hát most az UltraEdit-32 v6.10a nevű képződményt nyúvóm, jó az a maga módján, bár hiányoznak belőle bizonyos kényelmi szolgáltatások, amelyek a vi eredetű szerkesztők föntebb már dicsért nagy családját rokonszenvesse teszik, de sebj.

A Windows 2000-ből is hiányoz-

nak bizonyos kényelmi szolgáltatások, ám ezzel együtt működik. Úgy, ahogy.

denképp elismer, hogy a Nyugat-cédé létrejött, megvan, használható. Akadnak benne hibák, ahogy az

szorban az oldalszámokat olvassa egy folyóiratban, hanem a szöveget, azok pedig megvannak hiánytalanul. Hogy markánsabban fogalmazunk, a cédén a magyar szellemi történet egyik legfontosabb – ha nem a legeslegfontosabb – dokumentum-együttese található, száz-negyvenmillió betű tízezer forintért. Ha a könyveket is ilyen áron állítanák elő, akkor húsz-harminc forintért kapnánk a boltban egy regényt. De nem annyit kapunk.

### NetOp RemoteControl 6

Ez már egyesztendő, azóta a 6.5-ös változata is megjelent, abban az állományvitel gyorsabb, egyébként a különbség nem számottevő. A NetOp RemoteControl, akármelyik verzióját is nézzük, a legjobb távirányító program, pedig legalább egy tucat nagy név villog a piacon. Gyártója egy dán cég, úgy hívják, Danware (<http://www.danware.com>), azt lehet róluk tudni, hogy



nem, akinek ez kell, kénytelen lesz beérni a (mellesleg ingyenes) VNC-vel, amiről pont egy éve volt szó ugyanitt. A saját gépen normális körülmények között Linuxot futtató rendszergazda tehát kénytelen Windowsra bootolni, amikor például a cég Japánban dolgozó munkatársának a notebookját kell gatyába ráznia, mert egyébként a NetOp, mint minden más távirányító alkalmazás, elsődlegesen erre való. Illetve, hogy pontosabbak legyünk, tanácsadásra, mert hiszen amikor a cég Japánban dolgozó munkatársának baja van a noteszgéppel, akkor az nagy valószínűséggel olyasmiról lesz, hogy nem talál valami állományt, vagy hogy az Excelből eltűnt az a rács, ami benne szokott lenni, vagy hogy az á billentyű lenyomására a betű jön, az é betű helyén meg ç. Ilyenkor a rendszergazda a Rottenbiller utcából beavatkozik, a portugál billentyűzetkiosztást visszaállítja magyarra, és közben esetleg elmeséli, hogy van ez, tudniillik a NetOp használata mellett a géphez csatlakoztatott mikrofon révén lehet csacsogni is. Súlyosabb esetben viszont a NetOp se segít, súlyosabb esetnek például az nevezem, amikor a rendszer órákon át próbál felállni, de nem tud, mert nem találja a Systemroot\System32\Config\software nevű állományt, ami persze meglez idővel, de hát éppen ez a kérdés, hogy mért találja meg most, ha eddig nem találta, illetve hol volt ez a fájl korábban, ha most ott van, ahol lennie kell, nos, a rendszergazda ezzel csak akkor foglalkozhat, amikor az OS már fölállt. Amíg kétségbeesetten keresi a registry különféle darabjait, addig NetOp sincs, maximum pszichológiai tanácsadás telefonon. További a NetOp révén nem lehet használni a vészhelyzeti rendbepofozó konzolt, mert amikor csak az működik, akkor nem futnak alkalmazások, ergo nincs NetOp.

Egyszóval prima dolog ez, amíg nincsen nagy katasztrófa, utána viszont annyi, mint halottnak a csók, de hát ez nem a program hibája, sőt nem is hiba, hanem a Teremtés alapötvényei közé tartozik, zengjük hát az Úrnak dicsőségét mindannyian.

Egyébként a program gyors, akár az olajozott ménkü, helyi hálózaton használva olyan fűrészséggel kezel a szomszédos munkaállomásokat, mint a saját gépet, interneten persze a helyzet más, de hát az már egyéni tényezőkből fakad. Használata roppant egyszerű, megnyitjuk a telefonkönyvet (1. kép), kiválasztjuk benne a megfelelő gépet, és eldöntjük, mi módon kívánunk közöskölni vele (távirányítás, állományvitel, csevej vagy hangos csevej), kattint és annyi. Egyszerre több gép távirányítható, ugyancsak több állomány-



1. kép. A NetOp telefonkönyvében valamennyi elérhető gép együtt látható, földrajzi elhelyezkedésüktől és a használt protokolltól függetlenül

Mindamelllett lehetne valamelyest rugalmasabb, testreszabhatóbb, mondjuk, hasonlíthatna kissé a Linuxra, legalábbis ami a konfigurálhatóságot meg a segédprogramok bőségét illeti, de ő nem, az Istennek se.

Hagyjuk. Jöjjen most némi kultúra.

### Nyugat. Egy irodalmi legenda – digitálisan

Tegyük be a cédét a meghajtóba, indítsuk el a programot és írjunk be valami keresőkérdést. Írjuk be például azt, hogy „polgári”. 1735 találatot kapunk, a zöme persze irreleváns, de vannak itt ám gyöngyszemek is, azt írja például Szabó Ervin, hogy „...a magyarországi szociáldemokrata párt két vagy három éve tudatosan és bevallottan együttműködik és együtt verekszik azokkal, akiket az osztályharc terminológia szerint polgári pártoknak neveznek”. Tehát a „polgári párt” kifejezés az „osztályharc” terminológiája, mondja Szabó Ervin, aki azért tudta, mit beszél, legalábbis ami az osztályharcot illeti.

Erre való a cédém, hogy egy hevenyéz oldalas szövegterengőből aránylag gyorsan kiszűrhessek, ami kell nekünk. A cédé nem kritikai kiadás, nem elmélyült textológiai munka eredménye, egyébként próbálunk elképzelni hetven mokány magyar textológust, amint nekiveselkednek a Nyugatnak és öt év kemény munkával bedarálják, majd pedig képzélik el azt a vásárlóközönséget, amelyik ezt a munkát dalolva megfizeti.

Na ne.

Természetesen a kritikának az a dolga, hogy a maga értékrendje szerint ítélkezzen, ez megtörtént, olvasható (például: [www.es.hu/0021/default.htm#kritika](http://www.es.hu/0021/default.htm#kritika)), nem is akarok vele vitakozni, hiszen annyit min-



2. kép. Egyszerre több gép távirányítható, ugyancsak több állományviteli és csevegszatsorna lehet aktív

eredetiben is akadnak, noch dazu minden lapban vannak, még az ÉS-ben is. Ha pedig egyetlen lapszámot se igen lehet hiba nélkül előállítani, akkor egyszerre harminchárom évfolyamot vajh' miképp lehetne? Mellesleg a reprint kiadás, amit az Akadémiai indított 78-ban, el se készült, de ami megvan belőle, az is túl drága és roppant tömegű, egy mezei értelmiségi megfizetni se tudja és a köteteket se tudná elhelyezni a lakásában. A kiadvány használatának könnyed voltáról már ne is beszéljünk.

Aki tudományos igényű munkát ír és ennek megfelelően pontosan kíván idézni, az majd elmegy a könyvtárba, ahogy eddig, viszont most már előre tudni fogja, hogy hol keresse a kívánt szövegrészt. Az egyszerű honfi számára viszont semmit se jelent, hogy hiányzik a cédéről az eredeti oldalszámolás, az egyszerű honfi ugyanis nem első-

pályafutásuk elején relációs adatbázis-kezelőt fejlesztettek, ezenközben a cég kiszolgálója a konyhában kapott helyet, a mosogatókagyló alatt, mindig oda kellett kiballagni, ha baj volt vele; ezt az egyik programozó megunta, és létrehozott egy eszközt, mellyel a saját munkaállomásáról indíthatja újra a szerveret. Ez egy DOS alatt futó TSR program volt, 867 bajtot foglalt el a memóriában, ő lett a NetOp őse.

Van egy másik változata is, a NetOp School, azzal a tanár a saját gépének a képernyőjét megjelenítheti a hálózat gépein (interneten át is), illetve figyelemmel kísérheti a tanuló képernyőit, a tanulók is láthatják egymáséit, állományokat cserélhetnek, programokat indíthatnak el távoli gépeken stb.

A NetOp Windows 2000, Windows NT 4.0/3.5x/3.1, Win9x, Win3.1x, OS/2 és DOS alatt fut, Macintoshon és Unix-változatokon

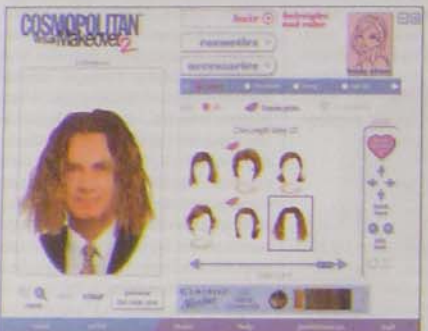




3. kép. Az első kísérlet: merész, de még nem tökéletes



5. kép. Melleleg a nagy generáció is mi vagyunk



4. kép. Kibontakoznak énünk liberális, radikális és alternatív oldalai



6. kép. Próbáljuk kissé punkosabban

átviteli és csevegőcsatorna lehet aktív (2. kép), és emellett még a clipboard(ok) tartalma is kicserélhető.

Az állományátvitelt egy kétablakos állománykezelővel oldja meg, külleme a LapLinkre, illetve a Norton Commanderre emlékeztet és –

nagyon helyesen – a Commanderben megszokott funkcióbillentyűk működnek. Makrózható is, mégpedig két szinten, részben mindenki számára érthető, egyszerű parancsokkal, de ActiveX-vezérlő révén is, ezt a lehetőséget elsősorban

programozóknak vagy más, kifinomultabb elméknek szánták.

Biztonsági megoldásairól nem tudok mit mondani, azokra úgyis csak a gyakorlatban derül fény, amikor valamely szemfüles ifjú ember már rég pénzé tette az összes vagyó-

nunkat, hajót vásárolt és sudár terméti malabár nők társaságában vitorlázik az Andamán-tengeren. Nem szabad haragudnunk rá, titokban szívesen cserélnék vele, csak valahogy nem igazán sikerül.

### Cosmopolitan Virtual Makeover 2

Azért még ne adjuk fel, kiindulásképp a leghelyesebb, ha önbizalmunk acélozásába fogunk. Végre találtam egy erre szolgáló fontos, sőt nélkülözhetetlen alkalmazást, ez ráadásul még működik is, feltétlenül beszerzendő, jól tesz a léleknek.

Küllemünkkel a legtöbben elégedetlenek vagyunk, fizimiskánk – a saját megítélésünk szerint – nem elég fenséges, nem kellőképp lenyűgöző, továbbá sárm híján szükkölködik. Konvencionális, unalmas, fád, nyárspolgári benyomást keltnék – gondoljuk borúsabb pillanatainkban –, beh jó is volna eredetibb megjelenéssel büszkélkedni, no persze nem a valóságban, mert akkor minden bizonynyal kiröhögnek, hanem csak virtuálisan, a képernyőn, az éj leple alatt.

Megoldható. Vegyük meg a Cosmopolitan Virtual Makeover 2-t, telepítsük, aztán szkeneljük be az arc-

másunkat, töltsük be a programba, és gyorsan ékesítsük új hajkoronával (3. kép). Máris szívdobogatóan sámsoni benyomást keltnék, ám itt még nem állunk meg, újabb kísérlet következik (4. kép); ebből a karakterből függetlenség, szabad szellem, erős akarat és autonómia sugárzik, lám, eme tulajdonságok mind bennünk lakoznak, csak eddig nem hagytuk őket kibontakozni. Most menjünk vissza a kamaszkorunkba (5. kép), íme a hatvanas években gyökerező, választékosan nonkonformista önalónk. Más kérdés, hogy ezzel a hajjal leginkább a régi német pornófilmek mellékszereplőire emlékeztetnénk a házmester feleségét, s ennek a következményei beláthatatlanok volnának; próbáljunk hát valami punkosabbat (6. kép). Íme, ekként szintetizáljuk a megbízható hivatalnok eszményét a táncos léptű szívtipró küllemével, bár meglehet, emnyire zilátnak mégse akarunk látszani, jöjjön tehát



7. kép. Megtaláltuk az igazit

# Most érkezett...

## ...vadásszon nálunk a legfrissebb IT hírekre!

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





8. kép. Kibuggyant belőlünk az ő Kaján



10. kép. Hát ilyenek vagyunk igazándiból



9. kép. Átmentünk művészbé



11. kép. A tőkély

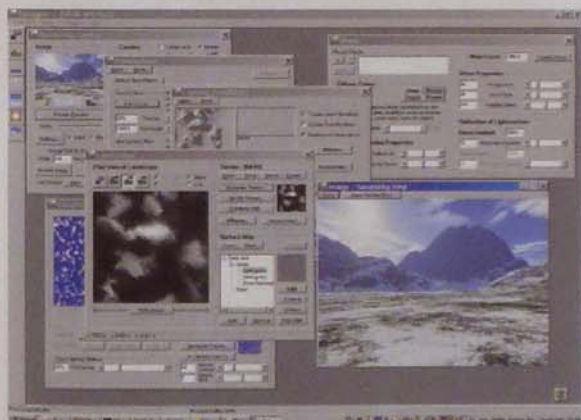
a következő haj (7. kép). Mit mondunk: ez az igazi.

Persze még nem hagyjuk abba.

Vannak a mi lelünk mélyén archaikusabb tartalmak is, pogány dalok, víg hajnalok, boszorkányos,

forró szelek: igen, az ő Kaján is mi vagyunk, és ezt meg is tudjuk jeleníteni, naná (8. kép – itt egyébként a program megmutatja, hogy ilyen volt, ilyen lesz). Persze így nem engedne be a munkahelyünkre a biztonsági őr, próbáljunk inkább kultúrembernek látszani, művészek mondjuk (9. kép), ez jó, bár kissé – hogy is mondjuk – enervált. Nem sugározza azt az acélos erőt és kélhetetlenséget, ami szintűgy sajátnunk, tehát növekszünk szakállat, és keressünk egy kalapot (10. kép).

Erről már nincs is mit mondani. Illetve mégis: fennkölt vonásaink



12. kép. A Terragen munkafelülete



13. kép. Ilyeneket foshetünk a Terragenel

környezetbe ágyazottan érvényesülnek igazán, mármint mely környezet felelhetne meg igazán minenkünk? Nyilvánvaló: az égbeszökő orrok, havas fennsíkok rikás levegőjű, zöld birodalma, az a mi világunk, rakjunk hát egy ilyen háteret magunk mögé (11. kép), és lám, előttünk áll a tőkély maga.

Ecce homo. Ilyenek lehetnének, ha nem húzna le folyton magához a világ.

### Terragen v0.8

Egyébiránt a 9. képen látható táj nem létezik, most generáltam, éspe dig egy ingyenes alkalmazással (<http://www.planetside.co.uk/terrigen/>), legalábbis most még ingyenes, később nyilván nem lesz az, bár ezt aligha lehet csodálni.

szer utána csaknem nyolc percig molyolt vele, de hát ez már legyen az ő szociális problémája.

Mint a 12. képen látjuk, a paraméterek különféle párbeszédablakokban adhatók meg, a legfontosabb a Landscape (tájkép) ablakocska, nyilván az Örökkévaló is efféle használta a világ teremtésekor. Beállítjuk a kép realizmusának kívánt szintjét, a hegyek magasságát, a völgyek aljának símaságát, a gleccserműködés hogymikéntjét, meg a hasonlókat, amiket a Teremtő is be szokott állítani. A tájat kombinálhatjuk egy másik tájjal, hegyeket őserdővel, szavannákat sivatagokkal, de előbb célszerű lesz a felszínnel vacakolni egy keveset, erre egy Surface Map nevű szerszám szolgál, meglehetősen komplex darab, az ember nem győz csodálkozni,



14. kép. Et creavit Deus hominem ad imaginem suam

Nagyon ügyes dolog.

Mindössze 571K terjedelmű zip állomány képeben érkezik, telepítjük, klikk és klakk, máris megvan az első tájképünk. Ami a 11. képen látható, azt mintegy két perc alatt alkottam, más kérdés, hogy a rend-

menyiféle paramétere van a teremtendő világnak, pedig, ugye, mi csak tájat alkotunk, nem hozunk létre faunát vagy pláne embereket, és mégis.

Teremtünk viszont vizeket a Water párbeszédablakkal, meghatározzuk a hullámok magasságát és szélességét, meg hogy mennyire csillogjon rajtuk a fény, és hogy a halvány visszaverődések milyen színekkel tündököljenek. Hasonló gondot fordítunk a felhők számára, méretükre, színükre, tömörségükre, és akkor még nem is foglalkoztunk az esetleges ködfoltokkal, a völgyekből felszálló párával és a légkörrel általában, de ami késik, nem múlik, párbeszédablak erre is van. Végezetül legyen világosság, elhelyezzük az égen a napot, atmoszferikus árnyékokat hozunk létre, definiáljuk az életadó napfény színét, intenzitását, a szórt fényeket, hogy csak néhányat említsünk, aztán klikk, és létrejön az új világ. Mozoghatunk is benne, tehát animálhatjuk, van ilyen eszköz a Terragenben, de az internetről továbbiakat is letölthetünk hozzá.

Az eredmény egész mutatós tud lenni, lásd a 13. képet, ám ez a látvány rideg és élettelen. De se baj, keresünk egy jól sikerült fotográfiát, ami akkor készült rólunk, amikor a sógor saját termésű borát megízleltük, kimaszkoljuk, izléseken elhelyezzük a hegyek előterében, kicsit esetleg manipulálunk vele, s íme, létrehozunk egy műalkotást (14. kép), amelyből egyszerre árad a fenség és az emberi létezés tragikum.

Realisták vagyunk. A világ ilyen.

Váncsa István







## Ki képes ellenállni egy ilyen vonzó ajánlatnak?



**HP NetServer LC3**  
349.000 Ft + ÁFÁ-tól

- Intel® Pentium® III Processzor: 500MHz [duál bővíthetőség]
- 64MB memória [1GB-ig bővíthető]
- 9GB merevlemez
- 3 forrócsere merevlemez polc (54GB max. kapacitás)
- 24x CD-olvasó
- Intel 10/100 PCI Ethernet adapter



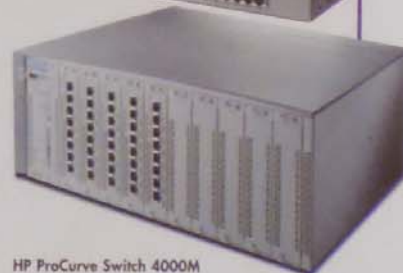
A Hewlett-Packard hálózati szerverek és switchek mindig is kedvező áron kínálták a kiváló teljesítményt a felhasználók számára. De most egy ellenállhatatlanul vonzó ajánlatunk is van az Ön számára. Minden egyes HP ProCurve Switch 4000M és 8000M vásárlásakor választhat, hogy milyen ajándékot szeretne: egy HP CD-Writer Plus 8210e külső CD író, vagy egy HP DeskJet 950C színes tintasugaras nyomtatót. HP ProCurve Switch 2424 és 1600M vásárlásakor pedig egy HP DeskJet 840C színes tintasugaras nyomtatót ajándékozunk Önnek.\*

## HP Hálózati eszközök

**HP ProCurve Switch 2424M**



**HP ProCurve Switch 4000M**



\*Az akció 2000. június 30-ig érvényes.



Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

További információkért látogasson el weblapunkra.

<http://www.hp.hu/networking> vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111



# Ki védí az Interneten?

FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1

CHECK POINT  
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

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



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

250/5

## 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

#### Akciós árak (amíg a készlet tart)

Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900,-  
Adobe InDesign 1.5 Update 18 900,-  
Clipper 5.3 + Tools 3.0 + VD 2.0 61 900,-  
CorelDRAW 9 Special 59 900,-  
Corel Ventura 8 + magyar elváltás 68 800,-  
MS BackOffice SBS 4.5 + ISDN 169 900,-  
Norton SystemWorks 2000 23 300,-  
Partition Magic 5.0 (Akció!) 21 900,-  
Recogita Plus 5.0 Special Upgr. 34 900,-  
TurboCAD Prof. 5.0 (Kínusztás) 29 900,-

#### Adatbázis-kezelők

Crystal Reports 8.0 Prof. (Uj) 111 400,-  
Lotus Approach 97 for Win95 19 600,-  
R & R Report Writer XBASE 8.0 92 900,-  
Visual FoxPro 6.0 /Up. 159 900,-/79 900,-

#### Irodai programcsomagok

Lotus SmartSuite v4.5 Comp. Upgr. 57 900,-  
MS Office 2000 /Upgr. 144 600,-/87 900,-  
MS Office 2000 Prof. /Up. 173 700,-/99 992,-  
MS Works 4.5 (Akció!) 8 996,-  
MS Word 2000 /Upgrade 96 900,-/24 500,-  
Multi Edit 8.0 for Win32 52 900,-  
WordPerfect Office 2000 St. Upgr. 49 900,-

#### Segédprogramok, kommunikáció

ACDSee 3.0 Win32 19 992,-  
Close-Up 8.5 Host & Remote 49 992,-  
DiskWiper 5.0 for Win32 Workstation 21 900,-  
Easy CD Creator 4.0 Deluxe 34 900,-  
F-PROT Prof. 4.06 (antivirus pr.) Hivon! 23 900,-  
Mac Opener 2000 for Win. 23 900,-  
McAfee VirusScan 4.0 9 996,-  
McAfee Office 2000 (Uj) 19 900,-  
Norton Antivirus 2000 magyar 11 960,-  
Norton Commander 2.0 Win95 11 960,-  
Norton Internet Security 2000 19 992,-  
Norton pcANYWHERE 9.2 Win32 62 200,-  
Norton Utilities 2000 /Up. 15 800,-/12 800,-  
PKZip 2.8 for Win. (Akció!) 9 992,-  
System Commander 2000 (Uj) 29 900,-  
WinZip 7.0 (bővített program) 10 400,-  
WinFax Pro 10.0 Win95/Up. 25 400,-/12 700,-  
Windows Commander 4.0 11 900,-

#### Operációs rendszerek

SuSE LINUX 6.4 (WorldPerfect 8.0) 9 996,-  
Corel LINUX 1.0 Standard Ed. (Uj) 16 800,-  
Novell hálózati rendszerek Hivon!

Windows 98 (2nd Ed.) Upgr. magyar 29 992,-  
Windows 2000 Prof. /Upgr. 914 000,-/42 992,-

#### Grafika, képfeldolgozók

3D Home Architect 3.0 Deluxe 21 200,-  
Adobe PhotoShop 5.5 angol 279 300,-  
AutoCAD LT 2000 /Upgr. 139 900,-/39 900,-  
CorelDRAW 9 CD Amestria Upgr. 59 900,-  
Corel Gallery 380 000 16 400,-  
DesignCAD Pro 2000 72 900,-  
Kai's Power Tools 6.0 49 996,-  
Lakástervező 3D Dimenzióban 3 992,-  
Lotus Freelance 97 for Win95 19 600,-  
Micrografix iGrafx Business 64 400,-  
PaintShop Pro 6.0 for Win32 34 600,-  
TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade 53 900,-  
VideoWave 3.0 (Videócsiszoló) 35 900,-  
Visio 2000 Standard /Upgr. 57 800,-/29 500,-

#### Fejlesztő rendszerek

Borland C++ Builder 5.0 Prof. Upgr. 102 400,-  
CA-Visual Object 2.5 Professional 122 000,-  
Delphi 5.0 Standard 43 400,-  
Delphi 5.0 Prof. Upgrade 119 900,-  
Macromedia Shockwave Studio 8.0 456 900,-  
MS Office 2000 Dev. Ed. Prod. Upgr. 116 400,-  
Turbo Pascal 7.0 for DOS 38 900,-  
Visual Basic 6.0 Learning 29 992,-/15 500,-  
Visual Basic 6.0 Prof./Up. 157 900,-/79 200,-  
Mastering: Visual Basic 6.0 3 600,-  
Visual C++ 6.0 Prof./Upgr. 159 900,-/79 200,-  
Visual J++ 6.0 (Java prog.) 29 700,-/14 900,-  
Visual Studio 6.0 Pro /Up. 316 400,-/159 900,-

#### Kiadványkészítő programok

Adobe InDesign 1.0 (bevezető ár) 129 900,-  
Helyes-e for InDesign (Win.) 44 900,-  
Corel Ventura 8.0 + magyar elváltás 68 800,-  
Corel PrintHouse Magic Premium 15 200,-  
Corel PrintOffice magyar 23 900,-  
QuarkXPress 4.1 for Win32 289 900,-  
Helyes-e for QuarkXPress 54 900,-

#### A Multimédia CD-Shop ajánlata

12 O' Clock High 7 992,-  
Age of Wonders (magyar kiadás) 7 992,-  
Airport Inc. (mk)/Atlanta 7 192,-/2 992,-  
Aztec (mk)/Billard Clubhouse 6 392,-/5 192,-  
Black Moon Chronicles (mk) 5 592,-  
Caesar 3 /Codename Eagle 4 392,-/7 192,-  
Colin McRae Rally (Akció!) 3 992,-  
Disney Hercules /Lion King 3 992,-/2 702,-  
Faust /FIFA 2000 6 392,-/7 992,-  
Gabriel Knight 3 /Gorky 17 7 992,-/6 392,-  
Grand Theft Auto 2 (mk) 7 992,-/5 992,-  
Imperium /Galactica 2 3 992,-  
Jazz Jack Rabbit 2 (Akció!) 2 992,-  
Knight's Marchants (magyar) 3 992,-  
MS Age of Empires II: Age of Kings 13 992,-  
MS Close Combat 3 (Russian Front) 6 392,-  
MS Flight Simulator 2000 Pro 21 592,-  
MS Midtown Madness 11 200,-  
NBA 2000 /NHL 2000 7 992,-/7 992,-  
Panzer General 3D Assault (mk) 9 192,-  
Prince of Persia 3D (mk) 8 792,-  
Pharaoh /RayMan 2 (mk) 7 592,-/4 792,-  
Setters 3. Gold 10 392,-  
Seven Kingdoms 2 (mk) 7 192,-  
Theocracy /Tombs Raider 4 4 792,-/6 392,-  
Budapest kalauz /Európa 5 348,-/4 902,-  
Irodalmi Művelődési Iskolák 5 350,-/6 350,-  
Kutyaraj /Névtár '99 4 455,-/5 900,-  
Miközben Kálmán özves művel 4 900,-  
MS AutoRoute Euro 2001 (Uj) 29 540,-  
MS Encarta Reference Suite 2000 28 460,-  
Nagy képes világtörténet 4 455,-  
A Pallas Nagy Lexikona (Akció!) 5 348,-  
Reval Nagy Lexikona II. (00-XXI.) 3 027,-  
Wander Boot 3.0 (utónavigátor) 3 600,-  
Angol-magyar „nagyszótár” CD-n 15 170,-  
Loova Angolul 1. /2. /3. (Egyenként) 4 723,-  
Manó Angol /Német 4 723,-/4 723,-  
Manó Olvasó 1. (Uj) 5 170,-  
Angol-magyar, m-a hangos szótár 7 900,-  
Német-magyar hangos szótár 11 600,-  
Német-magyar nagyszótár (Hálózati) 15 170,-  
Tarkabarka Fizika 2.0 (6 - 8. oszt.) 5 800,-  
Téli Me More angolnét (egyenként) 8 214,-

A közölt árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségét!

**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)

260/3

AZ OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. MINDEN 1999. JANUÁR 1-TŐL ÁLTALA FORGALOMBA HOZOTT LAPNYOMTATÓJÁNAK LEVILÁGÍTÓEGYSÉGÉRE (LED FEJ) ÉLETTARTAM GARANCIÁT VÁLLAL.

## CSEREAJKCIÓ!

→ CSERÉLJE VADONATÚJRA RÉGI, MÉG MŰKÖDŐKÉPES LED- VAGY LÉZERNYOMTATÓJÁT! OKIPAGE 10EX LAPNYOMTATÓ VÁSÁRLÁSA ESETÉN AZ ÁRBA BESZÁMITJUK!!! • OKI TÍPUS ESETÉN A KEZDEZMÉNY MÉRTEKE 10.000 FT, MINDEN EGYÉB TÍPUS ESETÉN 12.000 FT.

109.000.- Ft + Áfa



10 lap/perc  
600x1200 dpi  
DOS, WIN 3.1/95  
WIN 98/NT/2000

OKIPAGE 10ex

OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. 1051 BUDAPEST,  
BAJCSY-ZSILINSZKY ÚT 12. • TELEFON 327 4070 • FAX 327 4076  
E-MAIL: [OKI@OKIHU.HU](mailto:OKI@OKIHU.HU) • HONLAP: [WWW.OKIHU.HU](http://WWW.OKIHU.HU)

NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK • CHS KFT. 06 1 451 3500 • FLAG RT. 06 1 383 0155 • HUMANSOFT KFT. 06 1 270 7600

People to People Technology

260/4



Időben kapcsoltak

# Ahogy a nagyok csinálják

Piaci értékét tekintve a Matáv hazánk legnagyobb vállalata, ezért ott az informatikai beruházások is eltérő nagyságrendűek a magyar átlaghoz képest. Az SAP R/3 rendszerrel és bevezetéséről már többször írtunk e rovat hasábjain; a most következő történetből azonban Magyarország legnagyobb R/3-implimentációja – a Matáv pénzügyi rendszere – születésének körülményeiről tudhatunk meg részleteket Schopp Attila jóvoltából.

Különösebben bemutatni nyilván senkinek sem kell a Matávot: a volt állami távközlési monopólium több mint hárommillió telefonvonalat üzemeltet szerte az országban, és immár a telekommunikáció-informatika-szórakoztatóipar több ágában is érdekelt. Bár a privatizáció előtt és után is folyamatos átalakításokon ment keresztül, a múlt bizonyos terheit nem tudta levetni, és ezek a pénzügy területén egyre súlyosabb gondokat jelentettek – kezdte a három-négy évvel ezelőtti előzmények ismertetését Brian F. Manning igazgató. Az egyik legnagyobb probléma a szervezeti struktúrából adódott: a 22 igazgatóság mindegyike saját főkönnyvet vezetőit, maga kezelte a kimenő és bejövő számlákat, és még egységes irányelvek sem voltak arra nézve, hogy miképp kezeljék a pénzügyi folyamatokat. Bár az adatokat a központban képesek voltak konszolidálni, de a részleteket már nem ismerhették meg, mert mindig csak az összesített információkkal találkozhattak, így azt sem tudhatták meg, hogy egy-egy jó vagy rossz eredmény hátterében mi áll.

Mindez szinte kikövetelte a pénzügyi funkciók központosítását, és ehhez még egy sürgető igény társult. Tudniillik a Matáv akkoriban készült a budapesti és a New York-i tőzsdére vinni értékpapírjait, a tőzsdéi megjelenés, illetve részvétel pedig komoly információszolgáltatási terheket ró egy vállalatra. A befektetőket nemcsak az elmúlt időszak eredményeiről kell gyorsan és pontosan tájékoztatni, hanem meg-alapozott előrejelzéseket is kell adni nekik. Ha a cég elmulasztja ezt, még kártérítési pereket is indíthatnak ellene a részvénytulajdonosok.

Persze informatikai szempontból is indokolt volt már a váltás. „Korábbi rendszerünk, a Ross Renaissance már az utolsókat rúgta”, jellemezte az akkori helyzetet az igazgató. A zárási határidőket alig lehetett betartani, gondok adódtak a kapacitásával, a mögöttes adatbázisokkal, és nem volt Y2K-kompatibilis sem.

## Telefonos partnerkeresés

A pénzügyi vezetők többször is tanácskoztak, míg előálltak egy „akciótervvel”, és ez magába foglalta a Matáv pénzügyi szervezetének strukturális átalakítását, illetve egy integrált programcsomag bevezetését. A projekt a Finance 2000 nevet kapta. Egy határidő már a kezdetben biztos volt: 1999. január 1-jén az új rendszernek működnie kell.

Több rendszer is szóba került, a

legtöbb az SAP R/3, az Oracle Financials és a PeopleSoft volt versenyben. Végül a benne megtestesülő üzleti folyamatok billentették a mérleget az R/3 javára. Nem az SAP volt a legolcsóbb, de a cég vezetése úgy érezte, hogy ennél a csomagnál nem érik őket meglepetések, míg más rendszereknél esetleg jelentkeztek volna rejtett, előre nem látható költségek.

Nem volt automatikus, hogy az MMIS projektet végigvivő Dyna-

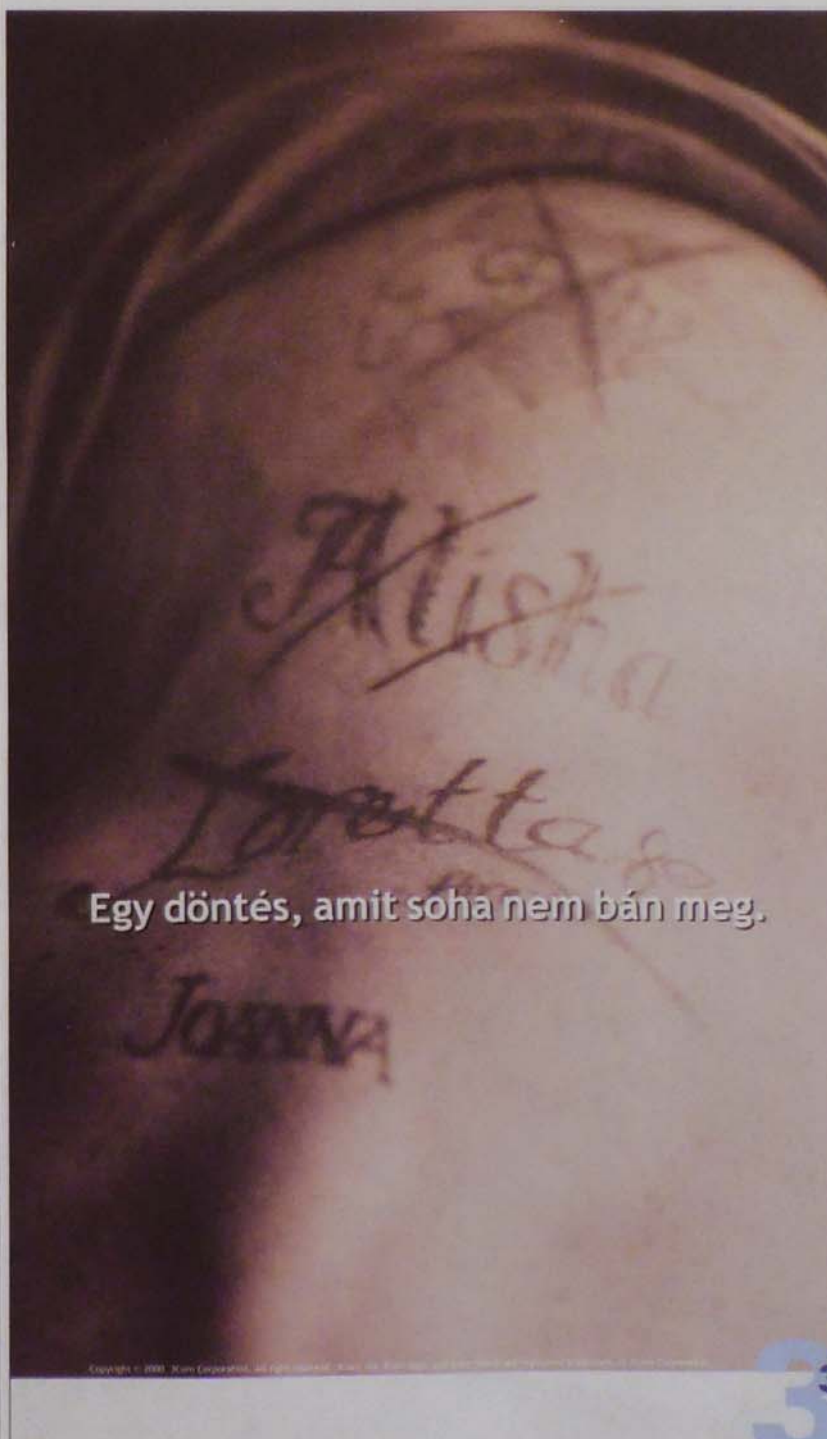
soft (illetve később PricewaterhouseCoopers) kapja meg a megbízást. Egymástól meglehetősen különböző területnek tartották a logisztikát és a pénzügyeket, ezért a Dynasoft korábbi matáv tapasztalatait a Finance 2000 szempontjából nem tartották létfontosságúnak. Ugyanakkor lényeges volt a partner „személye”, hiszen a pénzügyi-számviteli és a kontrollig modulok bevezetésére csupán egy év állt rendelkezésre. Olyan csapatra volt szükség,

amely kihozza a szoftverből, ami benne van, és vállalni tudja a kockázatot is. A Dynasoft ez utóbbi kritériumnak is megfelelt; fix áras szerződésben vállalta a rendszer bevezetését. Az viszont egyértelművé vált, hogy a bevezetést végző vállalatra bízzák a szervezet átalakítását, a BPR-t is. Igaz, ezt talán meg tudták volna oldani házon belül is, de túl hosszú időt vett volna igénybe, és óhatatlanul belekeveredtek volna belső személyi, pozícióbeli kérdé-

sek, és „soha nem vergődünk volna ki a politikai csatározások mocsarából” – emlékezett vissza az akkori vélekedésre Manning –, és így a határidőt sem tudták volna tartani. Ha viszont egy külső szakértő cég mondia meg, mit kell tenni, azt mindenki könnyebben elfogadja.

## Túlterhelt központ

Nem ment egyszerűen a belső projektszervezet kialakítása sem: az egész országból válogatták össze az embereket. Különösen sok gondot okozott a matáv projektvezető megtalálása. Nem egyszerűen intelligens vezetőre volt szükség, hanem olyan valakire, aki ismeri a magyar és a nemzetközi könyvelési szabályokat, tisztában van a vállalat ter-



Egy döntés, amit soha nem bán meg.



A 3Com SuperStack II 3300-as hálózati kapcsolója tökéletes választás napjaink gyorsan változó világában és választ nemcsak mai, hanem holnapra igényeire is. Nem kell többé tartania a változástól: gyakorlatilag bármely technológia megnyílik Ön előtt, még a réz alapú Gigabit Ethernet is. A 3Com SuperStack II 3300 különféle portsűrűségekkel kapható, így szinte minden hálózathoz és költségkímélő rugalmasan illeszthető. Új szoftverünkkel Ön könnyebben végezheti tevékenységét. Mindezt pedig megkoronázza a 3Comtól megszokott kiemelkedő garancia és támogatás. A 3Com eddig 18 millió portot telepített, így világvizonylatban vezet a kapcsolók terén. Az alkalmazkodóképesség, rugalmasság, egyszerűség értéke ma is nagy, a jövőben pedig felbecsülhetetlen lesz.

További információért hívja a (1) 250 8341-es számot vagy keresse fel weboldalunkat a [www.3com.com](http://www.3com.com) címen.

3Com



veivel, jövőképeivel, emellett motiválni is tudja a munkatársakat, hogy rekordidő alatt elvégezzék a munkát. Már külföldi jelöltek is meghallgattak, amikor felmerült *Bálint Beáta* főkönyvelő neve. Az ő kinevezése azonban azt is jelentette, hogy korábbi munkakörét, a magyar könyvelés felügyeletét nem tudta többé ellátni, így ez a feladat időlegesen átkerült Manninghoz, aki addig csak a nemzetközi (amerikai) szabályok szerinti könyvelésért felelt. A projektvezetési feladatokat megosztotta *Görbics Zoltánnal* – a Dynasoft részéről ő irányította a tennivalókat. Az igazgató szerint a két projektvezető kiválóan kiegészítette egymást, és ez fontos volt a siker szempontjából: átrendítették egymást a holtpontokon, ha kellett,

megnyugtatták, ha kellett, felpapírkázták egymást.

A projekt pontosan arra az időre esett, amikor a Matáv megkezdte Krisztina körüli központjának felújítását. A pénzügyi részleg az Alkotás utca egyik irodaházába költözött. Alig jutott mindenkinek fróasztalnyi hely, ráadásul az irodákba be kellett zsúfolni a projekt 80 emberét is. „Mindenütt papírok, dobozok hevertek; legalább tucatnyi tűzvédelmi előírást megszegtünk, és állandóan egymásba botlottunk”, emlékezett vissza Manning. A zsúfoltságban igazi csapatszellem kavicsolódott össze: ha valaki elfáradt vagy ellustult, látta, hogy körülötte mindenki gőzerővel dolgozik, és újra felvette a munkatempót.

A projekt BPR-részében egyetlen

szervezet keretei közé vonták össze azt a munkát, amit eddig a 22 igazgatóság külön-külön végzett. Ez természetesen együtt járt olyan tennivalókkal, mint az új üzleti folyamatok és funkciók definiálása, az adminisztrációs jogkörök beállításai, az együttműködés kialakítása a szervezet és a vállalat többi egysége között. A pénzügyi modul funkciói közül elsősorban a főkönyv, a kimenő és bejövő számlák, az állóeszközök kezelése, valamint az értéktár volt a Matáv számára fontos, ezeket mindenképpen központilag akarták használni. Emiatt kicsit el is hanyagolták a kontrollíngot, amely mindenütt átszövi az R/3 rendszert. „A projekt kezdetén még nem igazán értékeltük ennek jelentőségét, és talán még most sem használjuk

ki minden lehetőségét”, mondta az igazgató.

Különösebb meglepetés nem érte a Matávot a bevezetés kapcsán; már a vásárláskor tudták, mit fognak kapni, és nem is csalódtak. A bevezetés során igyekeztek minél többet átvenni az SAP és a Dynasoft tapasztalataiból. Azt már a kezdet kezdetén elhatározták, hogy ha már egyszer belevágnak a BPR-ba, akkor inkább a céget, az üzletmenetet alakítják át a szoftver igényeinek megfelelően, mint fordítva, a korábbi rendszereknél ugyanis már megtapasztalták, hogy mivel jár egy programcsomag testre szabása. Ráadásul az R/3-at nem kis mértékben benne kidolgozott folyamatok miatt vették meg, így nem lett volna sok értelme a BPR során új eljárás-

kat kitalálni, és azokat ráerőltetni a szoftverre.

Megoldandó feladatot jelentett még a pénzügyi-számviteli terület összekapcsolása egyrészt az MMIS-projekt rendszerével, másrészt a meglévő szoftverekkel. Az integráció során az MMIS-t újabb funkciókkal lehetett kiegészíteni, és megoldották az adatfeltöltéseket a pénzügyi rendszerbe. A két rendszer összekapcsolásával előállt Magyarország legnagyobb R/3-implimentációja, és ezt nem csupán az ezer feletti felhasználószám, hanem a rendszer és a lefedett funkciók összetettsége is az élre sorolja.

### Karcsúbb telefonszámla

Több előnyét is érzi már a Matáv a rendszernek. Az új folyamatoknak köszönhetően nőtt a költségérzékenység, jobban kézben lehet tartani a kiadásokat. Jöcskán megnőtt az adatfeldolgozás sebessége: eddig több mint két hetet faragtak le a zárási folyamatból, és még vannak tartalékaik, kihasználatlan lehetőségeik. A számlázórendszerből már a tárgyó közepén megérkeznek az első adatok, így alig kéthetes késéssel képet lehet kapni arról, mi történik a vállalatnál. Sokat javultak a jelentéskészítési funkciók, jóformán nincs olyan kérdés, amelyikre ne lehetne megtalálni a választ a rendszerben. Ez pedig azt is jelenti, hogy hamarabb közbe lehet avatkozni, ha kedvezőtlen tendenciát figyelnek meg. Nagyon fontos a cég életében, hogy részleteiben is nyomon tudják követni a folyamatokat: hónapról hónapra, negyedévről negyedévre, évről évre figyelhetik a számokat, tanulmányozhatják a trendeket, és akár pozitív, akár negatív irányban van elmozdulás, gyorsan utána tudnak nézni az okoknak és elő tudnak állni módosítási javaslatokkal. Brian Manning szerint ez az SAP R/3 egyik legnagyobb előnye: egyszerre lehet átfogó képet kapni a vállalat működéséről, másrészt viszont lemehetnek a legapróbb részletekig is, anélkül, hogy elvesznének bennük.

Vagyis a rendszerrel kapcsolatban csupa jó tapasztalatai vannak a vezetőknek, és mégis van valami, amit másképp csinálnának: mindenképpen több időt hagynának a rendszer bevezetésére. A Finance 2000 projekt 1998 január elején indult, és 1999 januárjában már éles üzemben működött a rendszer. Annyi előnye azért volt a szoros határidőnek, hogy ösztönzést jelentett mindenkinek, de túlságosan ki is kellett zsi-geregni a munkatársakat: túl sok éjszakát és hétvégét töltöttek bent, emlékezett az igazgató.

A vállalat tervei között szerepel a kontrollíngfunkciók jobb kibontása, újabb elemzési-jelentéskészítési lehetőségek kidolgozása. További előnyökre számítanak az újabb modulok – elsősorban az emberierőforrás-kezelés (HR) – bevezetéséből. Elképzelhető a vezetői információs rendszer beállítása is; ezekre a funkciókra jelenleg a kontrollíng modul használják. Ezt azonban – az erőforrások és a költségvetési pénzek hiánya miatt – csak hosszabb távon tervezik, bár tudják, hogy számos előnyei járma. „Majd ha működik, biztos azt mondjuk: miért is nem vezettük be hamarabb?”, jóslta Brian Manning.

Schopp Attila

## Business = eBusiness

Most beléphet az eBusiness világba! Az IFS Applications™ komponens alapú lokalizált integrált vállalatirányítási rendszer megnyitja a kapukat Ön előtt is.

A világ leggyorsabban növekvő üzleti alkalmazások szállítója hazai képzett szakember gárdával áll az Önök rendelkezésére, hogy közösen tegyék meg e fontos lépést!

IFS Applications™ Magyarországon az IFS Hungary Kft. teljeskörű szolgáltatásaival:

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

INDUSTRIAL & FINANCIAL SYSTEMS  
Set your business free.

IFS





AMaDEUS

Southern Germany, especially Munich, is Europe's main area for high-tech and computer science. For this region we are looking for

**Computer Professionals  
UNIX/NT/Database/Networks/Telecom**

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 information by phone:

Executive Consultants, Advertisement Services  
Hochstr. 45, D-81541 München, phone: ++49 89/44 900 307  
fax: ++49 89/44 900 308; e-mail: info@executive-consultants.com

26021

**Novell.  
Small Business Suite 5  
AKCIÓ !!!**

*A csomag a következő termékeket tartalmazza:*  
- NetWare 5  
- ZenWorks Starter Pack 1.1  
- GroupWise 5.5

- Novell Easy Administration Tool, Novell Software Distributor, NetWare Management Agent, BorderManager Enterprise Edition 3 Proxy/Caching Services, Oracle 8, Network Associates NetShield, VirusScan, Netscape Kommunikator, Netscape Enterprise Server for NetWare, Tobit FaxWare 5, Novell Internet Connection Expert, NetObject Fusion, Ragula FatPipe Internet

**Akciós ár: 199.000,-**

**VR** VAR COMPUTER üzlet nyitvatartás H-P 9.00-17.00  
1149 Budapest Fugarasi út 11/a • Tel: 22-32-837 • Fax: 36-32-781  
E-mail: var@var.hu Web: www.var.hu

**IT Support**  
Információs Szolgáltató Szolgálat  
Működési Programtervezés

**ST Support Team Kft.**  
1055 Budapest, Honvéd u. 60.

**BIZZA INFORMATIKAI  
RENDSZERÉZÉSI  
MÉRNÖKEINKRE!**

Szoftverjogtisztasági audit  
Szoftver/hardverleltározás  
Adatbiztonsági audit  
Levelezőrendszerek  
Vírusvédelmi rendszerek  
PC-hálózatok kivitelezése  
Átalánydíjas karbantartás  
Szoftverfejlesztés  
ECS-15 strukturált kábelezés

Tel: (1) 269-2233, Fax: 269-3058  
www.support.hu, info@support.hu

**Nem tudja mi az a LINUX?**  
Vagy tudja, csak még nem használta?  
Vagy használta már, csak szeretné  
profi szinten megismerni?  
Nálunk mindezt megtanulhatja!

**LINUX tanfolyamok**  
alapkötől a profi szintig

alapfokú: 24 óra  
haladó: 24 óra  
rendszergazda: 48 óra

\*\*\*  
**Multimédia és Flash**  
multimédia alapok: 20 óra  
multimédia fejlesztés: 60 óra

\*\*\*\*  
Tel: 239-4873, 33-05-995  
Fax: 33-05-995, info@tradegate.hu

Informatikai profilú cég  
**vezető programozó/rendszergazdát**  
keres.

Elvárásaink:  
**szakirányú felsőfokú végzettség  
Windows NT- és Unix-ismeret  
Delphi-, C-, Informix-tapasztalat**

Amit kínálunk: **versenyképes jövedelem**

Jelentkezési határidő a megjelenéstől számított öt munkanap.  
A fényképes szakmai önéletrajzokat az alábbi címre kérjük eljuttatni:  
**BISZ Rt., 1205 Budapest, Mártonffy u. 25-27.**

**gold comp** számítástechnikai kellék  
nagykereskedés viszonteladóknak

|  |                     |
|--|---------------------|
| Mobil rack VP10-LS EIDE/ATA-66                       | 1.900 Ft / 3.300 Ft |
| Nyomtató kábel Bi-tronics 1,8 m/5m                   | 220 Ft / 528 Ft     |
| "Maxxtro" Joystick JSK-210/JSK-120                   | 1.080 Ft / 2.880 Ft |
| USB kábel A-B 2m /5 m                                | 320 Ft / 620 Ft     |
| "Maxxtro" Joypad JPD-110/JPD-120                     | 1.080 Ft / 1.380 Ft |
| PS/2 Y elosztó / hosszabító kábel 2m                 | 480 Ft / 268 Ft     |
| "Maxxtro" hangszóró SPK-202/SPK-316                  | 1.320 Ft / 3.120 Ft |
| Vga+Keyboard+Mouse Switch 4x1 soros/PS2              | 3.980 Ft / 4.780 Ft |
| Columbia Epson szalag FX/LQ 800/1000                 | 328 Ft / 352 Ft     |
| IDE beépítő kártya 2,5"/ IDE belső szalagkábel 90 cm | 1.400 Ft / 280 Ft   |
| Szilikon paszta 20 g / Kontakt spray 210 ml          | 680 Ft / 760 Ft     |
| SCSI átalakító C50M-DB68M/C50F-DB68F                 | 1.800 Ft / 1.800 Ft |
| "Maxxtro" Power mouse soros/PS2                      | 420 Ft / 480 Ft     |
| "Jell" Levegőspray, 650ml 400g/500g                  | 1.580 Ft / 1.880 Ft |

Az ének árúak, készletfennmaradásig az ÁFA nélkül értendő, amíg a készlet tart. Kizárólag nagykereskedőknek szolgálnak ki!

1149 Budapest, Várma u. 11.  
Tel.: 469-0237, 469-0238 Fax: 469-0239  
Internet: http://www.goldcomp.hu  
E-mail: goldcomp@mail.next.hu

**gold comp**

**Budapesti székhelyű,  
kereskedelmi és ügyviteli  
szoftvereket fejlesztő cég  
keres CLIPPER és DELPHI  
programozási gyakorlattal,  
valamint SQL adatbázis-  
kezelési ismeretekkel  
rendelkező  
programfejlesztőket.**

Szakmai önéletrajzot  
„Kerfejl.” jellegűre  
a következő címre kérjük:  
1536 Budapest, 114. Pf.: 295

**Számítástechnikában jártas  
munkatársat keres?**

Álláshirdetésait  
a **CW-Számítástechnikában**  
jelentesse meg!

Hirdetésfelvétel: Egyed Zsóka  
Telefon: 356-8291/346 • Telefax: 375-0191  
E-mail: zsoka@idg.hu

Érdeklődő neve: .....

Cég neve: .....

Címe: .....

Telefonszáma: .....

Est a lapot az alábbi címre  
kérjük borítékban visszaküldeni

**IDG HUNGARY**

**IDG Magyarország  
Lapkiadó Kft.**

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



## Vánca István

A szállodai  
minibár  
földerítésének  
fontosságáról

Informatikai napló – Alberichtől Varunáig

Vánca István sok éve írja Naplóját a Computerworld-Számítástechnika című hetilapban. Ezekből az írásokból válogatott össze egy kötetre valót: beszámolókat az operációs rendszerekkel, meghajtókkal, programokkal vívott kitartó, már-már hősiessé küzdelméről. Cikkeinek állandó szereplője néhány belső, bizalmas ismerős számítógép: Alberich, Godzilla, és újabban Varuna.

## Vánca István: A szállodai minibár földerítésének fontosságáról

Informatikai napló – Alberichtől Varunáig

A könyv megvásárolható 1999 Ft-os áron az IDG Ügyfélszolgálati Irodában:  
1012 Budapest, Márvány u. 17.

Megrendelhető: [terjesztes@idg.hu](mailto:terjesztes@idg.hu)

IDG Terjesztés, 1537 Budapest, Pf.: 386

Telefon: 06-80-200-263 (ingyenes zöldszám)

Telefax: (06-1) 356-9773

Megrendelés esetén postaköltséget számítunk fel!

**Microsoft®**

### INTERNETES ÁLLÁSKERESŐ FÓRUM INFORMATIKUSOK RÉSZÉRE!

Informatikai munkaerő közvetítő oldalunkon, szakmai képzettsége megadásával lehetőséget teremthet arra, hogy a munkaadók megtalálják. Keresse fel a [www.itjobs.hu](http://www.itjobs.hu) oldalunkat és regisztrálja magát!

X-Info Kft.

Véleményét várjuk

a [xinfo@xinfo.hu](mailto:xinfo@xinfo.hu) címre.

Telefon/telefax: (88)429-453

26025

Tel.: 382-0313; -0314 Fax: 204-9292

**PANNON NETWORKING**

[www.pannonnetworking.hu](http://www.pannonnetworking.hu)  
[Pannoninfo@annonnetworking.hu](mailto:Pannoninfo@annonnetworking.hu)

Microsoft Certified Solution Provider

HP SOFTWARE PARTNER

Adobe

**KERESSEN!!**

**AKCIO! AKCIO!**

**Microsoft Akció!**  
100e Ft felett egy PN tenisz poló ajándékba!

26015

## Figyelem!

Ügyfélszolgálatunk július 1-jétől új nyitvatartási rend szerint fogadja az érdeklődőket:

- Hétfőtől péntekig reggel 8-tól délután 4-ig,
- kivéve szombán, amikor reggel 10-től délután 6-ig várjuk Önöket!

IDG Ügyfélszolgálati Iroda

1012 Budapest, Márvány u. 17.

E-mail: [terjesztes@idg.hu](mailto:terjesztes@idg.hu)

IDG Terjesztés, 1537 Budapest, Pf.: 386

Telefon: 06-80-200-263 (ingyenes zöldszám)

Telefax: (06-1) 356-9773

**IDG**  
INTERNATIONAL DATA GROUP

## IDG REPRÓ

### Szolgáltatásaink:

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

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

1012 Budapest,  
Márvány u. 17.  
Telefon:  
356-0691  
356-8291/308  
06-20-921-0149

Fax:

356-9773

Nyitva  
hétfőtől péntekig  
8<sup>h</sup> - 22<sup>h</sup>

Anyagot interneten is  
fogadunk!

**IDG**  
INTERNATIONAL DATA GROUP

A CW-Számítástechnika 2000/26. heti számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnénk tájékoztatást kapni:

|       |                          |       |                          |
|-------|--------------------------|-------|--------------------------|
| 18012 | <input type="checkbox"/> | 26014 | <input type="checkbox"/> |
| 18030 | <input type="checkbox"/> | 26015 | <input type="checkbox"/> |
| 22008 | <input type="checkbox"/> | 26018 | <input type="checkbox"/> |
| 22012 | <input type="checkbox"/> | 26020 | <input type="checkbox"/> |
| 23027 | <input type="checkbox"/> | 26021 | <input type="checkbox"/> |
| 24101 | <input type="checkbox"/> | 26022 | <input type="checkbox"/> |
| 25015 | <input type="checkbox"/> | 26023 | <input type="checkbox"/> |
| 25024 | <input type="checkbox"/> | 26024 | <input type="checkbox"/> |
| 25103 | <input type="checkbox"/> | 26025 | <input type="checkbox"/> |
| 26001 | <input type="checkbox"/> | 26026 | <input type="checkbox"/> |
| 26003 | <input type="checkbox"/> | 29011 | <input type="checkbox"/> |
| 26006 | <input type="checkbox"/> |       |                          |
| 26009 | <input type="checkbox"/> |       |                          |

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni!



## HÍREK

**Csehországban elfogadták a digitális aláírástól szóló törvényt.** A május 24-én elfogadott törvény kimondja, hogy az elektronikus aláírás ugyanolyan jogi erejű, mint a hagyományos. A kelet-európai régió úttörője Észtország, ahol a törvényt idén március 9-én fogadták el. A cseh kormány csak második körben engedte tovább a törvényt, ez a változat már teljes mértékben megfelel a vonatkozó EU-direktíváknak. (ebusinessforum.com)

**Amerika támadja az EU internet-adózási javaslatát.** Az amerikai kormány határozottan kritizálja az Európai Bizottság javaslatát, mely szerint az EU hozzáadottérték (VAT) adót vetne ki a külföldi, interneten közvetített szolgáltatásokra, mivel ez aláásná az elektronikus kereskedelem nemzetközi adózási szabályainak kifejlesztését. Stuart Eizenstat, az amerikai helyettes pénzügyminiszter szerint az EU egyoldalú terve gátolja az elektronikus kereskedelem terjedését.

A javaslat arra kötelezné az évi 100 000 eurónál nagyobb internetes forgalmú, nem EU-cégeket, hogy valamennyi EU-országban fizessenek hozzáadottérték-adót. Az EU a javaslatot azzal indokolja, hogy a külföldi behozatalra kivetett adó korrigálja a jelenlegi „torz” helyzetet: míg az EU-cégek adóznak az internetes szolgáltatások után, addig a nem EU-cégek nem kell fizetniek.

Néhány európai megfigyelő szerint azonban a javaslat időzítése elhibázott, túl korán került napirendre, éppen akkor, amikor Washington és Brüsszel próbálja visszacsorítani a kereskedelmi viták számát.

Az amerikai lobbik támadják a javaslatot, szerintük az adózás jogtalan, és csak az EU-piacok védelmére szolgál. Adószakértők szerint a szisztema csak önkéntesen jelentkező külföldi cégek esetén működik, mivel az EU-nak nincs sok eszköze a külföldi székelyű vállalatok megbüntetésére. (Financial Times)

**Egy orosz bank a közeljövőben áll elő „low-tech” elektronikus biztonsgági megoldásával, amelyet az általánosan elterjedt számítógépes betörések ellen dolgoztak ki.** A moszkvai Guta Bank egy olyan – a Visa által is támogatott – e-kártya kibocsátását tervezi, amelynek tulajdonosi online tranzakciókat végezhetnek anélkül, hogy aggodniuk kellene a műveletek lehágatása miatt.

Alekszandr Petrov bankelnök szerint a műanyag kártya hasonlítana a megszokott hitelkártyákhoz, azzal a különbséggel, hogy sem dombornyomású szám, sem mágnescsík nem található rajta – mivel ezeket illetéktelen személyek is felhasználhatják. Ehelyett a vásárlók az online műveletet megelőzően hiteltranszferet kérhetnek a kártyára a banktól – telefonon, vagy más közvetítő eszközön –, annyit, amennyit az online tranzakciónak el akarnak költeni. Ezzel a módszerrel a hackereknek nem lesz mit ellőpni.

A következő 12 hónapra harmincmillió dollár internetes befektetést előirányzó Guta Bank már belekezdett a kártyák pilotprojektjébe. (Financial Times)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

# Az online broking boszorkánykonyhájában Amerika elöl, Európa a nyomában, Japán kullog

Az amerikai online világban ma az internet-broking az egyik legforróbb, legadázabb versenyterület. Ebben a szegmensben olyan diszkontbrókerek uralkodnak, mint a Charles Schwab és az E\*Trade, de megjelentek a még olcsóbb szolgáltatásokat kínáló cégek is. A Wall Street nagyjai éveken át vagy nem vettek tudomást a netnek ezekről az „orvlövészeiről”, vagy leplezetlenül lenézték őket. A Merrill Lynch fejesei még két évvel ezelőtt is az amerikai pénzügyi élet elleni fenyegetésnek minősítették az online brókereket, s fennhéjázva közölték, hogy a Merrill sohasem fog erre az útra lépni.

**A**z elektronikus levelezés és a pornográfia mellett az online befektetés az internet harmadik legtermészetesebb „funkciója”, legalábbis a Charles Schwab szerint, s ott már csak tudják. Ez a brókerházas birtokolja ugyanis a világháló legnagyobb kódolt helyét, s emellett minden más cégnél nagyobb online forgalmat bonyolít le. Hétmillió ügyfelének több mint fele az interneten köti üzleteit, az ő számlájukon fordul meg a Schwab több mint 700 milliárd dolláros összforgalmánál nagyobb részét a harmadik. Tavaly tavaszra megtörtént a csoda is: a Schwab tőzsdéi értéke felülmúlta a patinás Merrill Lynchét, pedig annak az időben háromszor akkora volt az ügyfél-számla-értéke.

A Schwabot mindazonáltal nem lehet tiszta internetes brókernek nevezni, mivel kiterjedt offline üzletgái vannak s mintegy 350 fiokból álló hálózata, még az internet előtti időkben. Sőt telefonon is lehet tőle befektetési ajánlatokat kérni. A Schwab azonban jó érzékkel az internetes roham élére állt, és ez a roham azóta már elég alaposan átformálta a befektetési szokásokat az Egyesült Államokban, s Európában meg Ázsiában is. A *The Economist* szerint a növekedési ütemre jellemző, hogy egy másik online bróker, az 1996-ban színre lépő E\*Trade a világ leglátogatottabb online befektetési helye lett, ügyfél-számláinak a száma tavaly csaknem megháromszorozódott, s 2,6 millió lett.

A nagygyűk – a behemót nagybankok, értékpapír-forgalmazó társaságok, befektetési cégek – mára rájötték, mekkora baklövést követtek el azzal, hogy a föld színéről is szerették volna eltörölni az internetet, s most gőzerővel igyekeznek az online brókerek frontvonalába torni. A Merrill például egy ideje korábbi díjai töredékéért kínálja szolgáltatásait az interneten, köztük a betekintést a kutatási anyagokba és elemzők élő videokonferenciáiba. A világ legnagyobb alapkezelőjeként ismert Fidelity se akar lemaradni: onlinebróker-vállalkozását nemrégiben keresztelte át az izgalmasabban hangzó Powerstreetre.

A verseny az online brókereket magukat is megváltoztatja. A piacvezetőkre a piac mindkét végéről

nyomás nehezedik. A Schwab ügyfél-számláinak értéke 48 százalékkal, bevétele pedig 44 százalékkal nőtt ugyan, de az elmúlt évben a számlaérték szerinti piaci részesedése 23 százalékra csökkent az 1998-as 28 százalékról. Ahogy a kisebb szereplők felé haladunk, egyre nagyobb az aktivitás a legaktívabb – a napon belüli ügyleteket előnyben részesítő – befektetői réteg (a day traderek) megnyeréséért. A Schwab, hogy nagy része legyen ebben a szegmensben, megvásárolta az ilyen jellegű tranzakciókkal foglalkozó CyBerCorpot, és feleannyi jutalékokat kér, legalábbis azoktól, akik egy negyedében hatvanál több megbízást adnak. A piac felső részén meg a hagyományos brókerházakkal kell megkü-



deni; azoknak már bevezetett és elismert nevük van, roppant pénzeszközeik és globális hálózatuk.

### Különböztessük meg magunkat!

A harc az egyéni tranzakciós költségek lefaragásával kezdődött, s ma már a szolgáltatás minőségénél tart – ebben sokat számít a tranzakciók végrehajtásának sebessége –, a következő szakasz az lesz, hogy az online brókerek kiegészítő szolgáltatásokkal különböztetik meg magukat egymástól. Ilyen szolgáltatás lehet a részvényvásárlási tanácsadás. Nemrégiben a Schwab is kénytelen volt erre fanyalodni: korábban ugyanis – magát a hagyományos brókerektől megkülönböztetendő – tartózkodott tőle, mert mint független cég azt tartotta, hogy a „régiek” tevékenysége érdekében el kellene válni a vásárlási tippjeivel és befektetési bankáruk pénzeszévével.

Ezzel persze még mindig nincs vége a lehetőségeknek: az online brókerek ingyen és bérmentve másol is „megkínálhatják” ügyfeleiket. Itt van például a riasztás, vagyis üzenetküldés az elektronikus postafiókba, mobiltelefonra, személyhívóra vagy PDA-ra, ha egy részvény ára valamilyen kritikus szintig jutna. Az online brókerek abban is felveszik a nekik dobott kesztyűt, hogy bank-, illetve pénzügyi számlákat nyitnak ügyfeleknek. Ilyen a Schwab elektronikus számlafizetési szolgáltatása. Az E\*Trade sem akar lemaradni, s még tavaly megvásárolta a Telebank nevű telefon- és internetbankot, s az most kamattízelt folyószámlát ad, számlafizetést kínál és bizonyos keretek között díjmentes ATM-használatot.

A cégek csak súlyos reklámösszegek kifizetésével érhették el ezeket a sikereket. Hiába, az internet világában a mindent előtűnt marketing elengedhetetlenül vált az új ügyfelek megszerzésében; de egy napon talán megtérül.

A nevszó vált internetes pénzügyi szolgáltató cégek, meglehetősen hamar, s egy ideig ott is lesznek, de nekik sem fenéjük tejfel a cybervilágban ez a zuga, hát még a második- és harmadvonulbeli dot.comoknak. Aki az elmúlt hónapokban huzamosabb időn át nézhette az amerikai televíziót, az tapasztalhatta, hogy a műsorokat rendszeresen megszakító reklámok közül nagyon sok az e-bróker-hirdetés. Az E\*Trade például az év első negyedében minden új ügyfele

### INTERNETES BRÓKERCEGÉK ONLINE RÉSZVÉNYKERESKEDELME (2000 I. NEGYEDÉV)

|                 | Átlagos napi forgalom<br>(dollár) | Piaci részesedés<br>(százalék) |
|-----------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| Charles Schwab  | 245,7                             | 19,9                           |
| E*Trade         | 201,5                             | 16,3                           |
| TD Waterhouse   | 156,8                             | 12,7                           |
| Ameritrade      | 131,2                             | 10,6                           |
| Datek Online    | 121,3                             | 9,8                            |
| Powerstreet     | 120,0                             | 9,7                            |
| DLDirect        | 45,3                              | 3,7                            |
| Brown & Co.     | 39,0                              | 3,2                            |
| ScotTrade       | 32,8                              | 2,7                            |
| Suretrade       | 23,3                              | 1,9                            |
| A többiek       | 117,9                             | 9,5                            |
| <b>Összesen</b> | <b>1234,8</b>                     | <b>100,0</b>                   |

(Forrás: Hambrecht & Quist)

## Internet Magyarországon

Magyarországon ma a családok 17 százalékának van személyi számítógépe; ez hozzávetőleg 650 ezer háztartást érint. A PC-ellátottság révén 1,4 millió magyar állampolgár vehető potenciális otthoni internetezőnek.

**A** legalább 15 éveseknek 10,5 százaléka kapcsolódhat az internethez ma Magyarországon otthon, munkahelyen, barátinál- ismerősnél vagy egyéb helyen – állítja a TNS Modus. Ez az arány az alapsokaságra kivétve 879 ezer főt jelent (a statisztikai hibahatárokat figyelembe véve 95 százalékos megbízhatósági szinten legalább 798 ezer, s legfeljebb 960 ezer fő). Ez az arány igen alacsonynak mondható, ha figyelembe vesszük, hogy Európában átlagosan 23 százalék a nagysága, az Egyesült Államokban pedig több mint 50 százalékos.

Hazánkban akkor sincs oka elé-

gedettségre, ha a térség országaival hasonlítjuk össze: a hasonló gazdasági helyzetben levő Csehországban ez az arány 16,4 százalékos, Lengyelországban pedig 38 százalékos. Ezt a főleg a magyar piacra jellemző regionális eltérést az európai átlagot jóval meghaladó távközlési költségek magyarázzák.

A kutatásban a nem internetező 7-8 százaléka nyilatkozott úgy, hogy belátható időn belül csatlakozni fog a világhálózathoz: 1,6 százalékos teljes bizonyossággal állította, hogy a közeljövőben lehetősége lesz majd internetezni, 6,2 százalék pedig csupán valószínűsítette ezt.

A válaszadók megbecsülték azt az időpontot is, amikor majd várhatóan belépnek az internethasználat táboraiba. Eszerint 2000 első negyedében 879 ezerről 921 ezerre nőtt az internetet elérő, 14 évnél idősebb állampolgárok száma, a harmadik negyedében már meghaladja az 1 milliót (1088 ezer fő), az év végére pedig 1 millió 172 ezer lesz. Az adatokból kitűnő fejlődési dinamika csak erősödhet a távközlési költségek esetleges csökkenésével, az internetszolgáltatók kedvezőbb ajánlataival és az aktívabb kormányzati beavatkozással.

M. A.



után átlagban 256 dollár marketing- és reklámköltséget fizetett ki; ez az „akvizíciós költség” a legkisebbnek számít ugyan ebben az ágazatban, de még mindig igen drága módja az ügyfélszerzésnek. Az E\*Trade ráadásul az első negyedévben vált veszteségesből nyereségesé, s csak úgy maradhat meg ebben a zónában, ha új ügyfelei nagy hasznot hoznak neki.

### Európa is rákapcsolt

Az online befektetési forma Nagy-Britanniában is egyre népszerűbbé válik. Idén már ott tartanak, hogy a londoni tőzsde (LSE) teljes forgalmának mintegy 10 százaléka online bonyolódik le, holott egy éve ilyen tranzakciók még nem is léteztek. Szakértők úgy vélik, hogy a szigetországban még nagyobb lehet a fejlődés üteme, csak a brit piac sajátosságai visszafogják a növekedést. Ezek közé tartozik az egyéni tranz-

akciókat sújtó 0,5 százalékos illeték, valamint az, hogy körülbelül 150 cég részvényeinek adásvételét nem lehet elektronikus úton elszámolni, csak a papírok fizikai mozgásával, ami heteket, hónapokat vehet igénybe. Ez utóbbi az online befektetők által amúgy kedvelt kisebb technológiai vállalatok egy részét is érinti.

De nem csak Amerikában születnek zsenik, más országokban is szédületes fejlődésnek indult az online befektetés – ha később is. Európa némely országában a fejlődés üteme túlszámolja a tengerentúlit, pedig a vén kontinensen sokkal kevesebb magánszemélynek van részvénye: a J. P. Morgan befektetési bank szerint ez 35 millió ember, vagyis a felnőtt lakosság 12 százaléka, az Egyesült Államokban meg a felnőtt lakosság fele: 104 millió fő. A Datamonitor vizsgálódásai szerint online brókercégek Svédországban például naponta át-

lagosan 466 új számlát nyitnak, Nagy-Britanniában 685-öt, Németországban pedig 1178-at. A Datamonitor azt becsüli, hogy 2002-ben az online-brókeri vállalkozásoknak 7,5 millió számlájuk lesz Európában, a J. P. Morgan szerint viszont még több, 10,5 millió lesz. Az online diszkontbrókerek száma tavaly 20-ról 50-re nőtt, ügyfelek száma pedig megkétszereződött. Átlagban minden második új ügyfél németországi volt; itt, Németországban 1999 utolsó negyedévében a négy legnagyobb diszkontbróker volt az összes tőzsdéi tranzakció 13 százaléka – s ez nem esik messze a 16 százalékos amerikai aránytól.

Az internethasználat terjedésével és a részvények magántulajdonba jutásával párhuzamosan nő a tőke-számlák iránti verseny Európában, a piacon ugyanis a multinacionális online brókerek is megjelentek, például az amerikai Charles Schwab, az E\*Trade, a DLJdirect,



illetve a francia E-cortal, valamint a brit Barclays Stockbrokers és a ConSors, továbbá a spanyol-ír fúzióval kialakult Unofist.

### Japánban legnagyobb a potenciál

Érdekes módon az online befektetések növekedésében nem Amerika és nem is Európa áll a legnagyobb lehetősége előtt, hanem Japán. A felkelő nap országa még a szomszédai – Tajvan és Dél-Korea – mo-

gott is elmarad az internetes részvénykereskedelemben, nem csak a gazdag nyugati országok mögött. Pedig Japánban minden feltétel adva van ahhoz, hogy megfogadjanak az online befektetések. Tavaly októbertől eltörölték a kötött jutalék-rendszert, s ezzel utat nyitottak az új diszkontbrókerek előtt. Az internet ott van a háztartások nagyjából 10 százalékában; ez kisebb ugyan az amerikai aránynál, de gyorsan növekszik. A lakosság fogékony az új technológiákra, s azok közül ketőben Japán már piacvezető: az internetet elérő mobiltelefonok számában és az online játékkonzolokéban; mindkettő hajtóereje lehet az online befektetések terjedésének. Ráadásul a hagyományos brókereket nem sokra becsülik, könnyebben tehát új versenyzőknek betömi a piacra.

Mindezek tetejébe a japánoknak hatalmasak a megtakarításai: becslések szerint mintegy 1300 billió jen (12 ezer milliárd dollár) fial a postatakarék-rendszerben. Ebből a tekintélyes summából 106 billió jennek két éven belül lejár a futamideje. A 10 évvel ezelőtt elhelyezett betétekre jókora rögzített kamatot írnak jóvá, ám a visszaforgatott pénz, illetve az új elhelyezések után csak igen szerény mértékű kamat jár. Elemzők arra számítanak, hogy a közeljövőben felszabaduló betétek egy része a tőzsdére fog áramlani.

Az online értékpapír-kereskedelemben azonban van néhány akadály. Sok japán kisbefektető ugyan is hagyományos irtozik mindennemű kockázattól, s továbbra is inkább alacsony kamatozást, de biztos betétekben fogja tartani a pénzét. A szabályozás sem tartott lépést a technológiai változásokkal; ma minden online tranzakciót offline is meg kell ismételni, mivel a szabályok csak papírt és pecsétet ismernek el hivatalosként. Így aztán minden adásvételt papíron igazolnak vissza, ezenkívül a kötvénykibocsátásokról és a befektetési alapokról szóló ismereteket az internet mellett postán vagy faxon is szétküldik. Nem csoda, ha az online brókereknek nincs sok kilátásuk költségeik számottevő csökkentésére.

Mártonffy Attila

## Online reklámpiac Magyarországon

A hazai online reklámköltés minden előrejelzést meghaladt a 2000. év első negyedévében. A cégek 236,4 millió forintot költöttek online reklámra, a tavalyi év egész második félévében erre fordított 235 millió forintnál is többet – olvasta ki **Mártonffy Attila** egy felmérésből; ezt a Magyar Reklámszövetség internetes tagozata és a Carnation Research közösen készítette, a hirdetési bevételt szerző honlapok közül 50-nek az adataira támaszkodva.

Az idei év első három hónapjában az öt legnagyobb médiatulajdonos 56 százalékot hasított ki az online reklámtörtétele. A megrendelések számában a piac arányosan oszlik el az online és offline ügynökségek, illetve a közvetlen hirdetési megrendelések között, a megrendelések értékét tekintve azonban még a közvetlen megrendelések a legnagyobbak.

A legtöbbet – akárcsak a korábbi években – továbbra is az informatikai és távközlési szektor költötte internetes reklámozásra, s ez leginkább a mobilszolgáltatók világhálóján való megjelenésének tulajdonítható. Ez a szektor vezet a megrendelések számában és a megrendelések értékét tekintve is – ez utóbbiban még nagyobb részarányúval.

A második helyen a pénzügyi szektor áll; ennek a részvétele csak keveset nőtt a tavalyi évhez képest. Az év első hónapjaiban hirtelen feltűntek a piacon az online állasközvetítők, fejevadászok; ők a piacnak nagyjából az 5 százalékát teszik ki. A fogyasztási cikkek szektorából és a turisztikai iparból viszont – a nemzetközi trendekhez



mértén – továbbra is igen csekély összegeket fordítanak online reklámozásra. Az autóipar jelenléte a piac növekedésével párhuzamosan nőtt.

A hirdetési típusok közül továbbra is a banner a legnépszerűbb online reklámozási forma; részvétele 90 százalék fölé emelkedett. Az online szponzorálás, a megrendelések értékét tekintve 5 százaléknál esett vissza. Az elektronikus levél a

piac növekedésével is tartotta 0,3 százalékos részesedését. Új reklámozási formák is megjelentek, s ér-

tékben a megrendelések 2,4 százalékát tették ki.

Árazási típusok szempontjából – a nemzetközi trendeknek megfelelően – hazánkban is legelterjedtebb módszer az 1000 reklámmegjelenés (adview) után történő fizetés (CPM). Sokan már ezt használták; az idő alapú árazás visszaszorulóban van.

A hibrid árazás nagyjából eltűnt a piacról, és alig használják már a kattintások utáni fizetést. A megrendelések átlagos CPM ára az év első három hónapjában 4295 forintra emelkedett, s 16 százalékkal nagyobb lett, mint a tavalyi év második félévében volt. Erősen csökkent viszont a barterek aránya: ez a máfaj 1999 második felében még 19 százalékot tett ki, az idei első negyedévében már csak 12,6 százalékot.

## Még várni kell az m-kereskedelemre

Tavaly az európai vállalatvezetők 50 százaléka kötelezte el magát az elektronikus kereskedelem mellett, 41 százalékuk pedig elnevezte, hogy cége bevezesse ezt a csatornát. Az Egyesült Államokban viszont a csúcsmenedzserek 67 százaléka mondott igent az e-kereskedelemre, s csak 25 százalék utasította el azt – ez derül ki az Andersen Consulting egyik felméréséből, amelyet **Pal Fevang**, a cég senior partnere, a skandináv térség e-kereskedelmi vezetője ismertett egy nemrégiben Budapesten tartott konferencián. A hallgatóság mindjárt azt is megtudhatta, hogy a vásárlókat mi veszi rá az internetes vásárlásra. A megkérdezettek 18 százalékára van hatással a termék és szolgáltatás ára, 10 százalékára

az, hogy ki a szállító vagy a gyártó, 19 százalékára az, hogy kisebbek az egyéb költségek; 53 százalék olyan szempontokat is figyelembe vesz, mint a fizetés módja, a minimális rendelési kötelezettség eltörölése, a termék ismertetése, a szállítás ideje stb.

Az interneten kereskedő cégek rájöttek, hogy az ügyfelek megtartása fontosabb, mint a rövid távú növekedés, ezért az ügyfelekkel partneri viszonyt igyekeznek kiépíteni – hangsúlyozta egy sajtóbeszélgetésen **Mócsy László**, az Andersen Consulting magyarországi irodájának munkatársa.

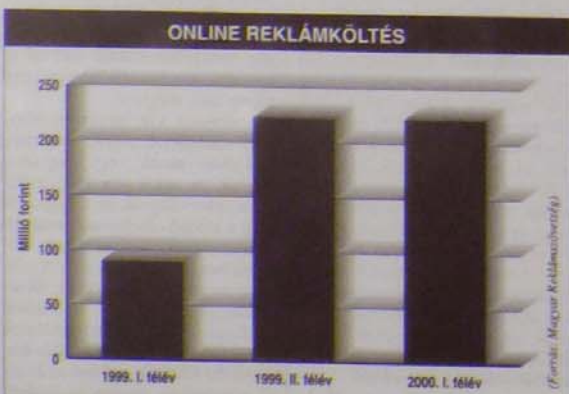
Annak egyébként, aki e-kereskedelmi vállalkozásba fog, három szempontot kell tekintetbe vennie: tervet ne rövid távra készítsen, vegye számításba a változó

piaci körülményeket, valamint a lehető leggyorsabban terjessze ki és növelje vállalkozását.

Az e-kereskedelmet legújabbban már a mobiltelefonia is támogatja, de az AC szerint rövid távon nem lehet számítani a WAP elterjedésére, mert ma még kicsi a sávszélesség, kicsi a képernyő, és nálunk a lakossági piac meglehetősen érzékeny az árra.

Optimizmusban mindazonáltal nincs hiány. Némelyek a mobiltelefonokhoz hasonló robbanásszerű terjedést várnak a WAP-tól és a WAP-ra alapítandó mobilkereskedelemtől (m-kereskedelemtől), s bíznak benne, hogy ebben az új átviteli technológiák (GPRS, UMTS) is közreműködnek majd.

M. A.





# AS/400e – kicsit másképp

Mind az alsó, mind a felső kategóriában több mint háromszoros teljesítménynövekedést ígérnek az IBM új AS/400e számítógépei. A világ-szinten május 22-én bejelentett, de kereskedelmi forgalomba csak július végén kerülő rendszereket június elején ismertette sajtótájékoztatóján Baranyák Zoltán, az IBM Magyarország termékmenedzsere.

Az új gépek az AS/400e server 250, 270, valamint a 800-as család (820, 830 és 840 jelű modellekkel); ezeken túl a Domino és vállalati rendszerek futtatásához is jelennek meg dedikált kiszolgálók. Mind-egyik az OS/400 operációs rendszer legfrissebb verzióját, a V4R5-öt futtatja. A 250-es kivételével az új gépekben az 540 megahertzes, a 64 bites PowerPC architektúrára épülő IStar processzor működik. Ez az első olyan IBM-processzor, amely a rézhuzalozást ötvözi a Silicon-on-Insulator (SOI) technológiával. Az IStarból 24 működhet egy AS/400e-n belül, a memória maximális mérete 96 gigabájt, a belső háttértár kapacitása több mint 18 terabájt lehet. Az új B/K funkciók is növelik a rendszer teljesítményét: Gigabit Ethernet és 100 megabit/másodperces Token Ring hálózati kártya, integrált V.90 modem, és működés közben cserélhető PCI-kártyák jelentik az újdonságot. A High-Speed Link (HSL) sín jóvoltából két terabájt/órás sebességgel lehet adatot archiválni a megfelelő sebességű szalagos egységekre.

A 840-es teljesítménye 24 processzoros kiépítésben elérte a 2200 MIPS-et, ami több, mint amivel a nagygépek vagy az RS/6000-esek büszkélkedhetnek; nem hivatalos mérések szerint ez a számítógép a legtöbb fűrtözött rendszerrel is gyorsabb. Az RS/6000 és az AS/400 termékcsalád amúgy is mind közelebb kerül egymáshoz: már most is 90 százalékban azonos alkatrészeken állnak, és pár év alatt eljutnak odáig, hogy jóformán csak a szoftver fogja megkülönböztetni őket, mondta Baranyák Zoltán.

Az AS/400e server 250 a kisebb feladatok ellátására készül, és architektúrája sem új: tulajdonképpen nem más, mint egy „újracsomagolt” és átszámozott AS/400e 170. Processzora is még a régebbi North-Star. Elsődleges feladata a tranzakciós-feldolgozás lehet, 15-20 felhasználó részére. Az AS/400e 270 teljesítménye jobban méretezhető, és a tranzakció-kezelés mellett alkalmas webkiszolgálónak is. Integrált Netfinity kiszolgálója 700 megahertzes processzorral alapul, és a Windows 2000-et futtatja (a 250-es modell beépített PC-s kiszolgálójának csak 333 megahertzes a processzora). A 800-as sorozat tagjai az igazán nagy igények kiszolgálására készültek. A korábbi 150 és 170 jelű kiszolgálókat nem lehet frissíteni a 250-re vagy 270-re, míg a 700-as rendszerek tovább lehet fejleszteni 800-asra. Az IBM még legalább a jövő év végéig piacon tartja a 700-as modelleket is, és elfogad megrendeléseket a sorozaton belüli továbbfejlesztésekre. Baranyák Zoltán elmondta: szeretnék megkönnyíteni az áttérést a két sorozat között: az egyforma teljesít-

ményű gépeket azonos árszinten lehet majd kapni. Magyarországon az év végéig nem számítanak különösebb keresletre a 800-as modellek iránt. Az alkalmazászállítók általában jó pár hónapig, akár egy fél évig is tesztelik az új verziót, mire garantálják, hogy szoftverük problémamentesen fut az új környezetben is; a felhasználók ezt az időt pedig rendszerint kivárik.

Az új modellekre alapozva speciális funkciójú kiszolgálókat is készített az IBM. Az egyik ilyen az AS/400e DSD (Dedicated Server for Domino), ami a Lotus Domino

futtatására lett optimalizálva. Ezeket kimondottan olyan vállalatoknak szánják, amelyek még nem AS/400-felhasználók, a Domino működtetéséhez azonban szükségük van egy megbízható és jól méretezhető platformra. A dedikált kiszolgálók viszonylag alacsony árszintről indulnak, és már egy 270-es is bőven ki tud szolgálni több ezer egyidejű felhasználót. Magyarországon ez a megoldás még nem terjedt el, ismerte be az IBM termékmenedzsere, az okot abban látják, hogy nincs olyan üzleti partner, amelyik egyaránt otthonosan mo-

zogna a Domino és az AS/400 terén is. Az IBM Magyarország azonban már dolgozik azon, hogy összehozza a megfelelő párosítást. A másik célterület a többretegű nagyvállalati alkalmazások (ERP vagy SCM csomagok) középső szintje, azaz az alkalmazáskiszolgálói réteg. A dedikált kiszolgálókon más alkalmazás is futtatható, de ha ezek egy bizonyos szinten felül leterhelik a processzort, az alapfunkciókat jelentő szoftverek teljesítménye visszaesik.

Kevesebb az újdonság az OS/400 V4R5-ben. Ez – egyébként már a hetedik verziója a 64 bites operációs rendszernek – csak „kis release” volt, szemben az előző, V4R4 „nagy release”-ével. Jövőre jelenik meg a V5R1, és alapvető változásokot jelent majd; ahhoz nem is jelen-

tenek be hardvert. Még a V4R4 nagy újdonsága volt az AS/400 PASE: ez egy futtatókörnyezetet a 32 bites AIX alkalmazásokhoz. Így az AS/400e-n minimális változtatással natívan futtathatók az AIX-szoftverek, ez pedig azt jelenti, hogy az IBM Unix-környezetre kapható alkalmazások átvihetők az AS/400-világba. A V4R5-ben gyorsult a Java-kódok futtatása; megjelent az XML-támogatás, míltal az AS/400-as alkalmazások és adatok elérhetőek lesznek különféle kézi számítógépről; illetve az operációs rendszerrel együtt adott szoftvercsomag ingyenes része a WebSphere webes alkalmazáskiszolgáló Standard Editionje, a hozzá való fejlesztőeszközökkel együtt.

Schopp Attila

## Kapcsoljon MATÁV ISDN-re!



Gyors internet



Korlátlan helyi beszélgetés  
és internet délutántól reggelig  
havi 4000 forintért



Két vonal

ISDN Net profi előfizetés  
már havi  
4875 forintért

Előfizetés  
már havi  
3750 forintért

A fenti árak az ISDN MINDENKINEK csomag elemeinek havi előfizetési díjait jelentik. A csomag munkanapokon 18.00–07.00-ig, illetve munkaszüneti napokon 15.00–07.00-ig korlátlan internetezésre ad lehetőséget. A fenti időszakokban MATÁV-szám helyi díjazású (helyi, 06 40, 06 51) hívása esetén a csomag 4000 forintért korlátlan beszéd- és adatforgalomra jogosít az ISDN mindkét vonalán. Az ISDN Net profi csatlakozás lehetővé teszi a számítógép közvetlen csatlakoztatását az ISDN-hálózatához. Kedvezményes ajánlatunk 12 havi szerződéssel érvényes.

Számos további ISDN-csomagunkból is kiválaszthatja az Önnek legmegfelelőbbet, sőt már adatforgalmi felárat sem kell fizetnie! Az ISDN-vonalak felszerelésének ideje nagymértékben függ a műszaki lehetőségektől. Az ajánlat 2000. május 29-től visszavonásig érvényes. Áraink az áfát tartalmazzák.

ISDN-készülékek  
és PC-kártya  
féláron!



# Előzetes

## Múltbanézó

CD-mustránkban könyvek, folyóiratok között időzünk: ismertetjük a magyar könyvtárak történetét, jele-



nét és jövőjét bemutató Bibliotheca Hungarica című CD-ROM-ot, valamint a Nyugat című folyóiratból készült lemezt.

## E-tanulásból jeles

A Novell oktatási termékeit fejlesztő csapat főnökével, a húszas években járó Aaron V. Osmondal beszélgettünk munkatársunk az Edge 2000 konferencián, s egyebek között arról kérdeztük, hogy mennyiben változtatja meg az e-tanulás az információtechnológiai oktatók munkáját, mennyiben lesz más a tartalom bemutatásának módja, és hogyan segíti ki-ki folyamatos önképzését.

## AS/400 – felkészült az e-kereskedelemre

Az elektronikus kereskedelemre felkészített AS/400e két nevezetességét tárgyaljuk részletesebben: Java virtuális gépet és javás fejlesztősz-



közéit, továbbá azt, hogy miért szeretnek rajta a felhasználók Dominót futtatni. Röviden összefoglaljuk, hogy milyen processzorokat, operációs rendszert, objektumrendszert rejt a doboz, mi szél mellett, hogy AS/400-n futtassuk az elektronikus kereskedelmi szoftvereket, és mi szél ellene.

## Könyvet a Microsofttól

Könyvespolc rovatunkban a Microsoft Press kiadta (s magyarra lefordított) néhány könyvről számolunk be; bármily különös, mindegyik Microsoft szoftverről szól, egyebek között a legújabb 2000-esekről.

## Harmadik harmad

Ez a harmadik cikkünk (szerzőnk ígérete szerint az utolsó) a Pentium III processzorral felszerelt noteszgépekről. Ezt az utolsó harmat az Info 2000 kiállításon láttuk; egy Acer TravelMate 340T-t, a Fujitsu és a Siemens közös termékét; egy Lifebook S Series-t, és végül egy Toshiba Tecra 8100-ast.

## Elbulutási folyamat

Cikkünk arról elmélkedik, hogy vajon miért a legsikeresebb vállalatok reagálnak sokszor a leglassabban a piaci körülmények változásaira. A baj sokszor az aktív tehetetlenség: az aggodalmakat tompítandó, hevenyében s kénytelenségből mindenki csinál valamit, holott karba kellene tennie a kezét, gondolkodni és más látószögéből szemlélni a körülményeket.

## Csokoládéval bevont méregpirula?

A vállalatok Ázsiában is az internetre támaszkodnak, hogy közelebb kerüljenek ügyfeleikhez, hogy karcsúsítsák a rendelési folyamatot, hogy csökkentsék a költségeket; ehhez azonban a belső adatok egy részét közre kell adniuk, s ezt úgy élik át, mintha ki kellene fordítaniuk magukat a bőrkübből.

## Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

| Cégnev                | Zárór június 12-én (dóllár) | Zárór június 19-én (dóllár) | Változás az előző hetéhez képest (dóllár) | 52 heti ársáv (dóllár) |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|---|------------------------|
| 3Com                  | 49 3/16                     | 48 7/8                      | -5/16                                     | 22 5/8-119 3/4         |
| Adaptec               | 16 9/16                     | 18 11/16                    | 2 1/8                                     | 15 3/8-63 9/16         |
| Adobe Systems         | 125 1/4                     | 120 1/4                     | -5  | 40 1/16-132            |
| Alcatel               | 62 1/16                     | 65 1/2                      | 3 7/16                                    | 26 1/16-66 1/4         |
| AMD                   | 85 5/8                      | 82 1/2                      | -3 1/8                                    | 15 5/8-97              |
| APC                   | 38 1/8                      | 37 3/16                     | -15/16                                    | 16-45                  |
| Apple Computers       | 90                          | 91 3/16                     | 1 3/16                                    | 42 1/16-150 3/8        |
| Autodesk              | 35 5/8                      | 34 5/8                      | -1  | 17-56 1/16             |
| Baan                  | 2 21/32                     | 2 11/16                     | 1/32                                      | 1 1/8-17 13/16         |
| Cabletron Systems     | 20 3/4                      | 22 3/8                      | 1 5/8                                     | 11 1/8-52 3/4          |
| Cisco Systems         | 62 15/16                    | 67 13/16                    | 4 7/8                                     | 28 1/16-82             |
| Cognos                | 37 3/4                      | 38 5/8                      | 7/8                                       | 9 11/16-41 5/8         |
| Compaq Computer       | 25 3/4                      | 27 1/2                      | 1 3/4                                     | 18 1/4-34              |
| Computer Associates   | 50 1/16                     | 55 7/16                     | 5 3/8                                     | 42 5/16-79 7/16        |
| Corel                 | 4                           | 3 5/8                       | -3/8                                      | 2 13/16-44 1/2         |
| Creative Technologies | 26 5/8                      | 25 11/16                    | -15/16                                    | 8 7/8-38 13/16         |
| Dell Computer         | 44 11/16                    | 47 1/2                      | 2 13/16                                   | 35-59 11/16            |
| Ericsson              | 22 5/16                     | 21 3/8                      | -15/16                                    | 6 7/8-26 5/16          |
| Hewlett-Packard       | 118 1/16                    | 114 1/16                    | -4  | 67-156                 |
| IBM                   | 117 7/16                    | 113 1/4                     | -4 3/16                                   | 89-139 3/16            |
| Infomix               | 7 17/32                     | 8 7/32                      | 1/16                                      | 6 3/16-21 1/4          |
| Inprise               | 6 3/32                      | 5 3/4                       | -11/32                                    | 1 5/8-20               |
| Intel                 | 127 3/8                     | 128 1/16                    | -1 5/16                                   | 54 7/8-145 3/8         |
| Intergraph            | 6 9/16                      | 6 11/16                     | 1/8                                       | 3 3/16-9               |
| J.D. Edwards          | 15 15/16                    | 17 7/16                     | 1 1/2                                     | 10 1/4-48 5/16         |
| Lucent Technologies   | 58 7/16                     | 60 1/4                      | 1 13/16                                   | 49 13/16-84 3/16       |
| Madga Networks        | 5 1/16                      | 5                           | -1/16                                     | 1 7/16-17 3/8          |
| Magic Software        | 14 11/16                    | 14 7/8                      | 3/16                                      | 3 1/4-33               |
| Mitav                 | 36 15/16                    | 36 3/4                      | -3/16                                     | 25 13/16-49 15/16      |
| Micrografx            | 3 11/32                     | 3 1/16                      | -9/32                                     | 3-7 7/8                |
| Microsoft             | 66 11/16                    | 72 9/16                     | 5 7/8                                     | 60 3/8-119 15/16       |
| Motorola              | 34                          | 34 1/2                      | 1/2                                       | 27 5/16-61 1/2         |
| NCR                   | 40 3/16                     | 40 1/2                      | 5/16                                      | 26 11/16-52 5/8        |
| Newbridge Networks    | 35 1/2                      | 35 1/2                      | 0   | 14-43 5/8              |
| Nokia                 | 57 9/16                     | 58 3/4                      | 1 3/16                                    | 19 1/4-60              |
| Novell                | 8 3/4                       | 8 31/32                     | 7/32                                      | 7 7/8-44 9/16          |
| Oracle                | 79 7/8                      | 81 7/8                      | 2   | 16 1/2-90              |
| Palm Computing        | 27 1/16                     | 25 7/8                      | -1 3/16                                   | 19 7/8-165             |
| SAP                   | 45 7/8                      | 49 1/4                      | 3 3/8                                     | 29 3/8-85 15/16        |
| SCO                   | 5 3/8                       | 5 7/16                      | 1/16                                      | 4-35 7/8               |
| Seagate               | 52 1/2                      | 63 15/16                    | 11 7/16                                   | 25 1/8-76              |
| Silicon Graphics      | 8 7/16                      | 8 3/16                      | -1/4                                      | 5 9/16-18 7/8          |
| SMC                   | 14                          | 15 1/4                      | 1 1/4                                     | 7-17 1/4               |
| Sun Microsystems      | 99 7/8                      | 91 5/16                     | 1 7/16                                    | 31 1/2-106 3/4         |
| Sybase                | 18 7/8                      | 21 11/16                    | 2 13/16                                   | 9 1/8-31               |
| Symantec              | 3 5/8                       | 3 13/16                     | 3/16                                      | 3 5/16-8 7/8           |
| Teltronix             | 57 5/16                     | 64                          | 6 11/16                                   | 25 7/8-71 3/4          |
| Texas Instruments     | 80 5/16                     | 82                          | 1 11/16                                   | 32 11/16-99 3/4        |
| Unisys                | 23 1/2                      | 23 29/55                    | 2/73                                      | 19 1/2-49 11/16        |
| Western Digital       | 4 5/16                      | 4 1/8                       | -3/16                                     | 2 3/4-8 13/16          |
| Xerox                 | 25 15/16                    | 20 5/8                      | -5 5/16                                   | 19 3/4-60 5/16         |
| Xircom                | 44 1/2                      | 45 3/4                      | 1 1/4                                     | 25 1/16-75 15/16       |

## Nemzetközi Informatikai hetilap

Megjelenik minden kedden  
HU ISSN: 0237-7837  
Kiadja az IDG Magyarország Lapkiadó Kft.  
Felelős kiadó:  
Biro István ügyvezető – bbiro@idg.hu  
Főszerkesztő:  
Szabó Andras (Sz. A.) aszab@idg.hu  
Főszerkesztő-helyettesek:  
Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu  
Serris Iván (S. I.) iserris@idg.hu  
Vezető szerkesztő:  
Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu  
Főmunkatárs:  
Schopp Anita (Sch. A.) aschopp@idg.hu  
Váncsa István – vancsa@wms900.net  
Olvasószerkesztő:  
Borsik Magdolna – mborsik@idg.hu  
Egyed Zsóka – zegyed@idg.hu  
Online-szerkesztő:  
Békó Eszter – ebeky@idg.hu  
Számítástechnika Tesztlabor:  
Horváth László (H. L.) lhorvat@idg.hu  
Kriszta György (K. Gy.) gykriszta@idg.hu  
Lapmenedzser:  
Taksas István – itaksas@idg.hu  
Munkatárs:  
Csórizs Sándor (Cs. S.) scsorizs@idg.hu  
Klemen Zoltán (K. Z.) zklemen@idg.hu  
Mallás Judit (M. J.) jmallas@idg.hu  
Máruffy Anita (M. A.) amaruffy@idg.hu  
Mihancsik Zsófia (M. Z.) zmihancsik@idg.hu  
Sánta András – asanta@idg.hu  
Süle Gábor – gesule@matavnet.hu  
Zimányi Katalin (Z. K.) kzimanyi@idg.hu  
Korrektor: Vissz Károly – kvissz@idg.hu

Szerkesztőségi titkár:  
Endi Szilvia – sendi@idg.hu  
Tipográfia, hirdetésigra:  
Guzsag Erzsébet, Keizer Sándor, Kun György,  
Pókai Károly, Radóti Agnes, Stegner 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  
Telefax: 356-9773  
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a közértelem érdekében szeretne gondozni, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld Számítástechnika és mellette megjelenő valamennyi cikkeket (eredetiben vagy fotóalapon), minden megjelent cikkel, táblázattal, illusztrációval, bármilyen másodlagos terjesztésnek nyilvános vagy üzleti felhasználású kizárólag a kiadó előzetes engedélyével terjeszthet.

Hirdetésfelvétel:  
IDG Kereskedelmi Iroda  
Irodavezető: Sós Károly – ksos@idg.hu  
1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.  
Levelezni: 1537 Budapest, Pf. 386  
Telefon: 356-8091  
Telefonlefax: 375-0191  
A hirdetésért a kiadó a legnagyobb körültekintéssel felel, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztési csoport:  
Vezető: Nagy Krisztina – krisztina.nagy@idg.hu  
1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.  
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386  
Telefonlefax: 322  
Zöld szám: 06-80-290-263

A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírtárgykereskedelmi Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságüzletben is. Egyes számaik ára 230 Ft, előfizetőknek 192 Ft. Előfizetői a kiadó terjesztési osztályán, a hirdetésbeszélőn, valamint a vidéki postahivatalokban OTP bankkártyával rendelkező olvasóink az InterTélenet is előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 és 20 óra között. Előfizetés díj egy évre 9984 Ft, fél évre 4992 Ft, negyedévre 2496 Ft.

Műszaki vezető: Birken Imre – ibirken@idg.hu  
Telefonlefax: 308  
Nyomja: a MESTERPRINT Kft.  
1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32a  
(001037)

Felelős vezető: Szilágyi Tamás igazgató  
A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóival kapcsolatos, amely 68 országban több mint 290 kiadványt jelent meg, ezeken kívül több mint 50 milliárd olvasóval. Belső hírviráglatok, az IDG News Service információkat az IDG ügyfélkiszolgáló részén keresztül, Lapunkat a MATESZ adja át.

Az IDG fontosabb kiadványai:  
Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Australia: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer World, Information World, Network World, PC World, Publisher, Egyesült Királyság: Macworld, PC Business World, Franciák: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld Nederland, IAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japan: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerworld-Magnum, PC World, Network, Magyarország: Computerworld, Információ, PC World, Publisher, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Málta: Datanet, Szlovákia: PC World, Tajvan: Computerworld



## E számunk hirdetésével (Ads' Index):

|                              |                   |  |
|------------------------------|-------------------|--|
| 2F 2000 Kft.:                |                   |  |
| információbiztonság          | 14. old.          |  |
| 3Com: SuperStack II          | 15. old.          |  |
| Álláshirdetések              | 3., 17., 18. old. |  |
| Borland Magyarország:        |                   |  |
| fejlesztőprogramok           | 5. old.           |  |
| Canon Hungária Kft.:         |                   |  |
| BJC 6200                     |                   |  |
| tírtasugaras nyomtató        | 23. old.          |  |
| Computer Associates:         |                   |  |
| Únicenter TNG                | 24. old.          |  |
| Elektronikus                 |                   |  |
| Kereskedelmi Fórum:          |                   |  |
| Linux tanfolyamok            | 17. old.          |  |
| Gold Comp: számítástechnikai |                   |  |
| kellékek                     | 17. old.          |  |
| Hewlett-Packard:             |                   |  |
| HP hálózati eszközök         | 12-13. old.       |  |
| IBM:                         |                   |  |
| PC300GL számítógépek         | 2. old.           |  |
| IDG: CW-Számítástechnika     |                   |  |
| Online                       | 10. old.          |  |
| IDG Repró:                   |                   |  |
| nyomdai szolgáltatások       | 18. old.          |  |
| IDG: ügyfélszolgálat         | 18. old.          |  |
| IDG: Váncsa István naplója   | 18. old.          |  |
| IFS Hungary Kft.:            |                   |  |
| e-business                   | 16. old.          |  |
| Kim-Soft Kft.:               |                   |  |
| gyári szoftverek,            |                   |  |
| CD-ROM-ok                    | 14. old.          |  |
| KTI Networks:                |                   |  |
| hálózati elemek              | 5. old.           |  |
| Mitav: ISDN                  | 4. old.           |  |
| OKI Systems Kft.:            |                   |  |
| LED-es nyomtatók             | 14. old.          |  |
| Pannon Networking Kft.:      |                   |  |
| gyári szoftverek,            |                   |  |
| hardverelemek                | 18. old.          |  |
| Support Team Kft.:           |                   |  |
| audiolás, hálózatok          | 17. old.          |  |
| Synergion Rt.:               |                   |  |
| J.D. Edwards rendszerek      | 21. old.          |  |
| VAR Computer:                |                   |  |
| Novell Small Business        |                   |  |
| Suite 5                      | 17. old.          |  |
| IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT      | 17. old.          |  |

COMPUTERWORLD  
SZÁMÍTÁSTECHNIKA  
IDG NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

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

egy évre: 9984 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:

MEGRENDELŐLAP

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



BJC-6200 SINGLE INK  
Bubble Jet Nyomtató

# Egy napon minden nyomtatónak színeinként cserélhető tintapatronjai lesznek.



**Ha kevesebb színe elfogy,  
kicserélje a többi is?**

Bemutatkozik a csúcstelesítményű és zajtalan BJC-6200, a Canon tintasugaras nyomtatócsaládjának különálló tintapatronos legújabb tagja. A BJC-6200 tintapatronjai színeinként cserélhetők, aminek köszönhetően Önnek nem kell kiidobnia a még félig tele tintapatront, akkor sem, ha a színek egyikét hamarabb elhasználta, mint a többi. Mindemelett fotóminőségű



**Költségtakarékos  
nyomtatás -  
professzionális minőség**

nyomtatást nyújt. Gyors, költségtakarékos és egyben kiváló minőségű. A BJC-6200 létezőlegesen perceként akár 10 fekete-fehér, valamint 7 színes oldal nyomtatására képes. Az 1440 dpi-s felbontás, továbbá a Canon egyedülálló cseppmodulációs technológiája olyan tisztán és élethűen adják vissza a színeket, mint még soha. Hálózatra illeszthető, PC- és Mac-kompatibilis - a BJC-6200 a professzionális nyomtatási megoldás otthonra is.

Hivatalos nagykereskedők: CHS Hungary Kft., tel.: 451-3536, [www.chs.hu](http://www.chs.hu), HRP Hungary Kft., tel.: 452-4600, [www.hrp.hu](http://www.hrp.hu), Procomp Hungary Kft., tel.: 432-8340, [www.muszerelaszol.hu](http://www.muszerelaszol.hu), Információs telefonszám: 237-6055, [www.canon.hu](http://www.canon.hu)



**Canon**  
Imaging across networks



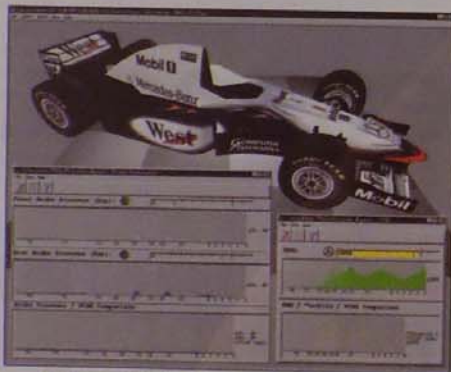
# Nézzé, hogy a Unicenter mi mindent irányít!



Nemcsak mondjuk, hanem komolyan is gondoljuk, hogy a Unicenter® bárhol bármit képes irányítani.

Miközben ez a Forma 1-es MP 4/12-es versenyautó 300 km/óra feletti sebességgel száguldozik, többszáz megabájtnyi kritikus telemetrikus információt sugároz a boxutcai segítő gárdának. A szerelők ennek alapján a másodperc töredéke alatt döntenek, ami gyakorta a győzelem és a vereség közötti különbséget jelenti.

A Unicenter TNG® segítségével a West McLaren Mercedes - amely a Forma 1. történetében a legeredményesebb csapat - ezeket az életbevágóan fontos információkat a Unicenter TNG kifinomult manager/agent technológiáján és 3D interfészén keresztül értékeli. Minden történést - a bal hátsó kerék féknyomásától kezdve a karosszéria leszorító erejéig - a Unicenter TNG-n keresztül nyomon lehet követni és irányítani lehet.



A Unicenter TNG Real World Interface™ olyan kritikus teljesítmény-értékeket elemez, mint például az első- és hátsó féknyomásnak az autó sebességére történő hatása.

Azáltal, hogy a West McLaren Mercedes ezen információkat teljesen új szemszögből nézi, a csapat rövidebb idő alatt bölcsőbb döntéseket tud hozni. Egy olyan üzletágban, ahol századmásodpercek a világot jelenthetik, a Unicenter TNG lényeges változást hoz.

Ez csak egy példa arra, ahogy a Unicenter TNG a legkülönbözőbb szervezetek legkülönbözőbb berendezéseit irányítja.

Hívjon minket, hogy elmondhassuk, hogy a Unicenter TNG hogyan teheti eredményesebbé az Ön vállalkozását.

Hívja a 374-9600-1, vagy keressen fel minket a [www.cai.com](http://www.cai.com) címen.

**COMPUTER ASSOCIATES**  
Software superior by design.

**Unicenter TNG®**

©1997-1999 Computer Associates International, Budapest. Minden jog fenntartva. Minden jog fenntartva a termék elvált jogaitól függetlenül.