

Modemezés fénysebességgel?

Nem, a fénysebességet mérni lehet, de modemezni egyáltalán nem lehet vele
11. oldal

Beindul a Bluetooth

Ha a Bluetooth fogzásnak indul, elűnnek a vezeték-
kóterek a munkahelyek körül
18. oldal

Fő a rugalmasság!

A Buy.com alapítója nem marad vesztve: alapított
egy Enfrastructure nevű céget is
25. oldal

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 42. SZÁM 2000. OKTÓBER 17. ÁRA: 230 FORINT

Kalózszámla

A számítógépkalózkodók és más cyberbűnözők ellen nem lehet csak a védekezésre fordított összegek növelésével védekezni – erre a megállapításra jutott az *Information Security* magazin legutóbbi felmérése. Az amerikai cégeknek az informatikai termékekre és szolgáltatásokra fordított összegei az elmúlt két évben 188 százalékkal nőttek, de ez nem csökkentette a támadások számát: idén az Egyesült Államokban a vállalatok 80 százalékát érte már cyberbűnözők. 1999-hez képest 2000-re csaknem a kétszeresére nőtt azoknak a vállalkozásoknak a száma, amelyek egy év alatt több mint 1 millió dollárt költöttek a számítógépes biztonságra. A dolgozók hanyagsága és a hackerrek növekvő aktivitása miatt azonban a kockázat mit sem csökkent.

Az egyes iparágak között a tanácsadó cégek a legóvatosabbak: átlagosan évi 2 millió dollárt költöttek a biztonságra, jócskán megelőzve ezzel az átlagosan „csupán” 950 ezer dollárt költő pénzügyi szektort. A lista alján a felsőoktatási intézmények állnak, 100 ezer dollár alatti biztonsági büdzsével. A felmérés szerint nem csupán a külső, hanem a belső fenyegetés ellen is védekezni kell: ebben az évben már csaknem kétszer annyi vállalat találta magát szembe belülről jövő támadással vagy biztonsági kockázattal, mint tavaly. (IDGNS, Boston)

GSM/UMTS- áramkör készül

Felvásárolta az Ardent Technologiast az Infineon: a német félvezetőgyártó cég 42 millió dollárt fizetett a kaliforniai Ardentért, amely nagy sávszélességű helyi hálózati kapcsolók számára készült integrált áramkörök. Termékeivel a felvásárló a saját LAN-portfólióját akarja bővíteni, és új termékeket készít a nagyvállalati hálózati piacra. Az Infineon korábban a Siemens félvezetőgyártó részlege volt, áprilisban önállóan is megjelent a tőzsdén, de többségi tulajdonosa továbbra is a Siemens. (IDGNS, London)

Rendszerváltás a weben

Az Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) adatai szerint napjainkban az Egyesült Államokban és Kanadában többen használják az internetet, mint a világ más országaiban együttvéve. Arra is figyelmeztetnek ugyanakkor a szervezet vezetői, hogy Európa és Ázsia gyors ütemben halad a felzárkózás útján.

Az OECD-nek a közelmúltban közzétett tanulmánya szerint Európa máris élen jár a mobilinternet használatában, és minden valószínűség szerint tartós lesz a megszerzett előny. Finnországban például a fiatal korosztály (fiatalnak a mostani tizenéveseket tekintik a tanulmány szerzői) 90 százaléka rendelkezik saját mobiltelefonnal. Finnországban és Nagy-Britanniában több mobilkészülék van magántulajdonban, mint lakás, ház vagy más ingatlan. Japánban pedig az i-mode mobilinternet-szolgáltatásra közel 10 millióan fizetnek elő.

A különböző európai és ázsiai távközlési társaságok – mint a British Telecom, a Sonera vagy az NTT DoCoMo – sorra kötik a mind célzottabb szövetségeket (lásd e számunk Hírhátér rovatát – A Szerk.), hogy vezető szerepet tölthessenek be a mobilinternet-szolgáltatások piacán. Az OECD tanulmánya rámutat: hiába vezet az Egyesült Államok a nem mobil internetes szegmensben, a (közeljövő) mobilan elérhető webje – a felhasználók számát, a végpontokat és a forgalmat tekintve – tízszer akkora lesz, mint a mai világháló.

A vezeték nélküli web világában a felhasználók jellemzően nem 2000 dolláros PC-n, hanem alig 50 dollár értékű „egyéb” eszközökön érik majd el az internetet. A jövő virtuális piacáig vezető úton teljesen más kínálatra tartanak majd igényt, mint mondjuk az Amazon.com, az eBay vagy a Charles Schwab jelenlegi vevői.

Késik az új Linux-verzió

Maga az operációs rendszer „atyja”, *Linus Torvalds* közölte a frankfurti LinuxWorld konferencia keretében rendezett kerekasztal-beszélgetésen, hogy még legalább két hónap kell a Linux 2.4-es verziójának befejezéséhez.

„Szerencsés esetben december elejére elkészül” – mondta Torvalds. „Kevésbé szerencsés esetben is remélem, hogy még idén készen lesz”. A Linux jövőjét firtató kérdésre válaszul elhangzott: a következő három évben a nyilvános forráskódot már olyan helyeken is

használni fogják, amilyeneket ma még el sem tudunk képzelni. Torvalds hangot adott annak a véleményének is, hogy „három éven belül a Linux uralni fogja a szerverpiacot, és nagyon fontos szerephez jut az asztali PC-k piacán is”.

John „Maddog” Hall, a Linux International igazgatója – aki egyben a beszélgetést is vezette – úgy vélekedett, hogy a Linux jövője nem az asztali PC-k, hanem a szerverek, a beágyazott és a „mindenütt jelenlévő” eszközök piacán dől majd el. (Munkatársunktól)

Vegyipari online piac

A Bayer, a Deutsche Telekom és a Hoechst csoporthoz tartozó InfraServ-Hoechst zöld utat kapott az Európai Bizottságtól egy olyan közös elektronikus kereskedelmi platform létrehozására, amely a vegyipari igényeit hivatott kielégíteni. Az online börzén keresztül lehet majd megvásárolni a termékeket, és itt lehet hozzájutni technikai, illetve adminisztratív szolgáltatásokhoz is.

Némiképp meglepő, hogy a bizottság előzetes vizsgálat nélkül

engedélyezte az online börze beindítását. A bizottság ugyanis minden olyan esetben részletes vizsgálatot indít, amikor az alapítók együttes forgalma meghaladja az 5 milliárd eurót, vagy ha az egyik alapító 250 millió eurós forgalmat bonyolít az EU-ban.

Márpedig az alapítók közt ott van a DT, s ez automatikusan okot adott volna a vizsgálatra. Az Európai Unió azonban nem indokolta, jelen esetben miért tekintettek el ettől. (IDGNS, Boston)

VEZETŐ PC-GYÁRTÓK PIACI RÉSZÉSEDESE EURÓPÁBAN

Cégek	Második negyedév		Fergalomenövekedés 2000. második negyedévében
	1999	2000	
Compaq Computer	16,2%	15,9%	6,9%
Fujitsu-Siemens	10,3%	8,3%	-5,8%
Dell Computer	9,1%	8,8%	3,0%
Hewlett-Packard	6,7%	7,2%	17,2%
IBM	6,7%	6,4%	-19,6%
NEC	3,7%	4,1%	22,0%
Toshiba	3,1%	3,9%	37,5%
Acer	3,1%	3,7%	31,0%
Apple Computer	2,3%	2,8%	33,8%
Masdata	1,3%	1,5%	23,0%

(Forrás: Dataquest/Computerweek)

Dan Tapscott, a Digital 4Sight nevű kutatási és stratégiai cég igazgatója nem tartja túl előrelátónak a fent említett vállalkozásokat, és a hagyományos (érsd: nem mobil) internetkereskedelem területén működő társait. Tapscott szerint a többség megelőzti azzal, hogy öröklött rendszereket adaptált inter-

netes viszonyokra, holott mindez nem elég a tartós sikerhez.

Az OECD tanulmányának készítői szerint a mobilinternetes termékek és szolgáltatások a mai dot.com vállalkozások piacán maradását éppúgy fenyegetik, mint a kizárólag hagyományos üzletmenetű cégek létét. (The Industry Standard)

Keretek a multimédiához

Több dokumentumot is elfogadott szeptemberi találkozója a Wireless Multimedia Forum (WMF): ezek olyan műszaki keretrendszert írnak le, amelynek segítségével vezeték és vezeték nélküli hálózathoz lehet multimédiás tartalmat fejleszteni. Az Applications Requirements Document a rendszermodellel, a gazdagép-környezettel, az operációs rendszerrel, valamint a számlázási biztonsággal kapcsolatos követelményeket írja le; a Recommended

Technical Framework Document a rendszerfejlesztésben használatos technológiákat írja le, hogy biztosítsa az együttműködést a mobilalkalmazások és -hálózatok között.

A dokumentum 1.0-s verziója a jövő év elején lesz elérhető. A későbbi verziók foglalkoznak majd az olyan alkalmazásokkal, mint a multimédiás tartalom fel- és letöltése, a valós idejű videokonferencia, a multimédiás üzenetkezelés és mások. (IDGNS, San Mateo)

Továbbra is nő a Napster

Hat hónap alatt hatszorosára nőtt a Napster zenei cserebere-szoftver otthoni felhasználóinak száma, és ezzel minden idők leggyorsabban terjedő alkalmazása lett az amerikai otthoni piacon.

A Jupiter Media Metrix cég felmérése szerint idén februárban 1,1 millióan használták otthonukban a Napstert, ez a szám augusztusra 6,7 millióra nőtt.

A Jupiter „unique user”-ekkel

számolt; ezek olyan valakik, akik az adott hónapban legalább egyszer használták a szoftvert; természetesen mindenkit csak egyszer vettek számba. Mindez egy hat hónapos időszak alatt 506,8 százalékos növekedést jelent. Ha nem is ebben az ütemben, de a munkahelyi felhasználás is emelkedett: májusban 417 ezer felhasználót jegyeztek fel, míg augusztusban 1,2 milliót. (IDGNS, Boston)



9 770587 151006

www.szamitastechnika.hu

Mindent az informatikáról!

MATÁVnet

MATÁVnet bérelt vonal

Kézben tartott költségek

Minek számolgatni?

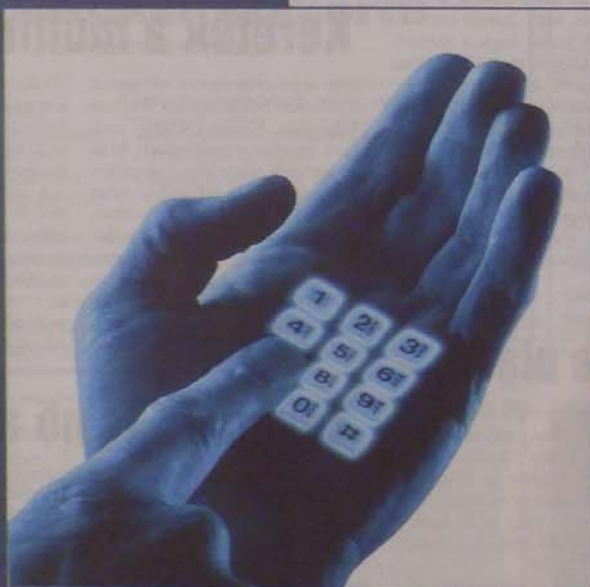
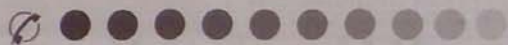
Van

kézenfekvő megoldás az internetes költségek kézben tartására! MATÁVnet **átalánydíjas** bérelt vonali internet-hozzáférés.

- professzionális internet-hozzáférés
- adatforgalomtól független havidíj
- tervezhető, állandó költség
- telefonköltség nélküli online kapcsolat
- korlátlan adatkommunikáció
- biztonságos hozzáférés 24 órában

AZ AZONNALI MEGOLDÁS:

433-5432



Amennyiben most rendeli meg általánydíjas bérelt vonali internet-hozzáférést a MATÁVnet-től, akkor a szerződés* teljes időtartamára **engedményes** havidíjjal számolhat, amelynek mértékéről a fenti telefonszámon tájékoztatjuk Önt. 3 éves vagy hosszabb szerződés esetén további kedvezményeket kínálunk!

*minimum egy évre

e-mail: vipsales@matavnet.hu

mindenkinet

TARTALOM

PIAC

- Focus 2000: szerszámgyártás és CNC – Unitis (Krizsán György) 4. oldal
- E-business mindennap – ICL (Sziebig Andrea) 5. oldal
- Váltás a Crown-Tech élén (Krizsán György) 5. oldal
- Szabványos bérek (Kelemen Zoltán) 6. oldal
- Mi a portál? – Telnet (Révész Gábor) 6. oldal
- Kulcskérdés a helyi hurok (Mallás Judit) 7. oldal
- ZENworks a gyakorlatban (Csórián Sándor) 8. oldal
- Sydney a vállalati oktatásban (Mártonffy Attila) 8. oldal
- Szakmai nap – Ramiris Rubin (Krizsán György) 8. oldal

VEZÉRCIKK

- Kánaán (Varga János) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK
- Magyarországon a Telenor (Mallás Judit) 9. oldal
- Nem csak alközpontok – Panasonic (Mallás Judit) 9. oldal
- ATM, Ethernet és mások – Core (Mallás Judit) 9. oldal
- Ónállóan az Avaya (Mallás Judit) 9. oldal
- A negyedik Silver Partner – BCN (Mallás Judit) 9. oldal

TESZT

- HÍREK
- Modemezés fénysebességgel – ISDN termináladapterek (Krizsán György) 11. oldal

SZOFTVER

- HÍREK
- Enyhülnek a rendszergazdák kínjai? – Áttérési eszközök (David Essex) 14. oldal
- Frissítés lépésről lépésre (Kevin Railsback) 15. oldal

TECHNOLÓGIA

- Beindul a Bluetooth (Ashley Vance) 18. oldal



A Walt Disney internetdivíziója is az NTT DoCoMo szövetségese **24. oldal**

CD-MUSTRA

- HÍREK 19. oldal
- Ha valaki nem tudná... (Csórián Sándor) 19. oldal

MONITOR

- Informatika mint kampánytéma (Patrick Thibodeau) 22. oldal
- Adatvédelem
- Amazon.com módra (Glen Mcdonald) 29. oldal
- Van jövője a mobilbanknak (Laura Rhode) 30. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK 25. oldal
- Fő a rugalmasság! (Zimányi Katalin) 25. oldal
- Az ügyfél az utolsó (Mártonffy Attila) 26. oldal
- Online bankok – egyedül nem megy (Mártonffy Attila) 26. oldal

ALKALMAZÁS

- HÍREK 27. oldal
- Pártsemleges kormányzati program (Schopp Attila) 27. oldal

INTELLIGENS KÁRTYÁK

- Webbankolás e-sziggel (Mártonffy Attila) 31. oldal
- A Visa az u-kereskedelemért (Mártonffy Attila) 31. oldal

Pénz, piac, profit

- Előzetes 32. oldal
- Magyar informatikai cégek a tőzsdén 32. oldal

MELLÉKLET

- Távközlési piacunk

A HÉT HÍREI

Novell-akció

Október végéig tartó szotverlegalizációs akciót hirdetett meg a Novell Magyarország. Az akció keretében a NetWare 3.x-es változat illegális felhasználói kedvezményes áron juthatnak a NetWare 3.2-höz, illetve a most megjelent Kisvállalati Csomag 5.1-hez. Az akció vége után a NetWare 3.2 kikerül a Novell árlistájából. (Munkatársunktól)

Még gyorsabb Ethernet?

A legtöbb érdekelt szerint a jövő egyik ígéretes technológiája lehet a 10 gigabites Ethernet hálózat. A virtuális magánhálózatok, az IP-telefonia és az elektronikus kereskedelem kiszolgálására is alkalmas Ethernet technológia hamarosan megérkezhet, nagy sebességű gerinchálózati megoldás lehet, derült ki a Networld+Interop 2000 kiállításán. Nemrégiben például

and Technology (NIST) 1997 óta keresett egy szimmetrikus kulcsú titkosító algoritmust, hogy abból hozza létre a DES-t felváltani hivatalos Advanced Encryption Standard (AES). Ez – előjének 56 bites kulcsával szemben – a 128, 192 és 256 bites kulcsokat támogatja. Az AES első felhasználói valószínűleg a pénzügyi közösség és az amerikai pénzügyminisztérium lesz. A 15 pályázó közül a NIST végül is az együttműködési képességek miatt döntött a két belga fejlesztő által beadott Rijndael mellett: több platformon is kivételes teljesítményt nyújtott, és igen alacsony a memóriaigénye, ráadásul telepítése is egyszerű. (IDGNS, San Mateo)

Új kijelzőtechnológia

A nyitánosság előtt is bemutatatta nemrég kifejlesztett szerves elektrolumineszcencia (EL) elvű kijelzőjét a Pioneer. A technológia üveg helyett filmet használ hordozóeszközként, így az ezzel készült kijelzők könnyűek, vékonyak és hajlíthatók is. A hagyományos LCD-k – amelyek felváltására az EL kijelzők is aspirálnak – rendszerint két üvegréteg közé ékelte folyadék-kristályokból állnak, és többnyire háttérvilágítást is igényelnek. A szerves alapú EL kijelzők olyan anyagokat használnak, amelyek maguk bocsítanak ki fényt (így nincs szükség külön háttérvilágításra), és amelyeknek vastagsága gyakorlatilag elhanyagolható a hordozófelülethez képest. A Pioneer most bemutatott kijelzőjében ez a hordozófelület műanyag, hajlékony film. A prototípus alig 0,2 milliméter vastag, és 44,8x22,4 milliméteres mérete mellett súlyosabb, mint 1 gramm. Képpontjainak átmérője 0,35 milliméter, így felbontása 128x64 képpont. Jelenleg csak monokróm változatban érhető el. A sorozatgyártásra még várnunk kell, de a Pioneer szerint 2003-ban megjelenhet különféle eszközökben, elsősorban feltehetően mobiltelefonokban. (IDGNS, Chiba, Japán)

Lehallgatják a briteket?

A kormányzat és a munkáltatók számára széles körű jogokat biztosító elektronikus lehallgatási törvényt fogadott el a brit parlament, ám egyes vélemények szerint annak bizonyos rendelkezései sértik az ugyanazonnap elfogadott emberjogi törvényt. A Regulation of Investigatory Powers Act 2000 (RIPA) egyebek mellett megkönynyíti a vállalatoknak, hogy ellenőrizzék alkalmazottaik telefonhívásait és elektronikus leveleit – azok előzetes tudta vagy hozzájárulása nélkül is. A cégeknek ehhez nem kell felhatalmazást kérniük, vagy valamilyen komoly ürügyet keresniük: elég például a „szolgáltatások színvonalának vizsgálatára” hivatkozniuk. Ez viszont ütközhet az Európai Unió által elfogadott és a brit jogrend részévé is test Human Rights Act megfelelő paragrafusával, amely szerint mindenkinek joga van a zavartalan magánélethez, beleértve ebbe a levelezést is – mondja egy nagy szakszervezeti tömörülés, a Trades Union Congress (TUC). A TUC szerint a törvény túl sok hatalmat ad a főnökök kezébe, és a kormányt a törvény végrehajtási utasításába bele kellene foglalnia, hogy mely esetekben jogos a titkos lehallgatás. Vannak a RIPA-nak egyéb, egyelőre életbe nem léptetett, de hasonlóan sok vitát kiváltó rendelkezései is. A 3. szakasz például felhatalmazza a belügyminisztériumot, hogy követelje bármilyen adatkommunikáció titkosító kulcsának kiadását. (IDGNS, London)

KTI NETWORKS

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

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

Az őszi folyamán piacra kerülő új eszközeink:

- KU-200 – USB 10/100 Fast Ethernet adapter
- KS-105 – mini switch (5 UTP)
- KS-2240 – 19” switch (24 UTP, Gigabit opció)
- KS-616F/624F – 19” switch (16/24 UTP, optikai opció)
- KC-1000 – 19” konverter központ, maximum 10 média konverter számára

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

ISO 9002

Új notebook fél áron?

Igen!
www.portocom.hu

marketorg
SERVER HOTEL

Szűrt alkalmazásokhoz fejlesztett, újabb webszerverek elhelyezése, kimenetelt, hirtelen megújult, modernizált szerver felújítások, karbantartások, szerverek, új 100 MB/s belső tároló kapacitással, garantált kiváló minőségű kapcsolattal.

Prodakoznak komplett internet szolgáltatás, hűtés, villany és belvárosi internet hozzáférés.

MARKETORG Kft.
1046 Budapest, Kiss Ernő u. 3.
Telefon: 1-399-15-10
www.marketorg.hu
info@marketorg.hu

marketorg
- WEBRE JOBB!

Szakmai nap a CAD-ről

Focus 2000: szerszámgyártás és CNC

A Unitis Rendszerház Rt. szakmai napja a járműiparra, a szerszámgyártásra és a CNC technológiára fókuszált. Az előadások a Unitis által forgalmazott Pro/Engineer és Pro/Desktop programcsaládokhoz kapcsolódtak. E programok használatával mutatták be az egyes területeken felmerülő tervezési és kivitelezési problémák megoldását.

A Pro/Engineer és Pro/Desktopot gyártó PTC programjainak fő termékelosztója a Rand Worldwide Technologies. Az 1986-ban Torontóban alakult, 1400 alkalmazottal dolgozó IT kereskedőház a programok magyarországi elterjedését azáltal támogatta, hogy tavaly 5800 munkahelynyi Pro/Desktop- és 30 Pro/Engineer-licenccel adott a hazai oktatási intézményeknek. A támogatandó oktatási intézmények felkutatásában az oktatási tárca nyújtott segítséget az elosztást és az installálásokat végző Unitisnak. Az adományozáskor az volt a cél, hogy olyanok kaphják a programokat, akik azt használni is tudják oktatási tervükben, ezért kiírtak egy olyan pályázatot a diákok számára, amelyben CAD-eszközzel, nevezetesen a két program valamelyikével kellett megoldani egy feladatot. A helyezést elért diákokon kívül az őket felkészítő tanárok is jutalmat kaptak. A díjakat Pálkás József politikai államtitkár adta át. A zsűri Csifrák

Gábor pályamunkáját ítélte a legjobbnak, őt a BME Gépészmérnöki Karán Recski János készítette fel. A második helyezett Berinkei Tamás (BME Gépészmérnöki Kar, Piros Atila), a harmadik Nagy-Gyevi Ágnes (Szent István Egyetem Gépészmérnöki Kar, Zsoldos Iholya) lett.

Pálkás József politikai államtitkár azóta segíti aktívan a Rand példáulértékű támogatási kísérletét, amióta az adományozás gondolata felmerült. A céggel egyeztetve, hogy ez nem csupán egyszeri alkalom, a Rand vállalja a programok díjmen-

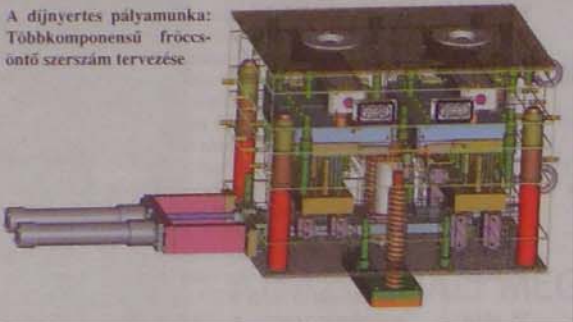
teket és a diákok, megismerve a programokat, a közeljövőben azok továbbfejlesztésében is tevékenyen részt tudnak majd venni. Az oktatási téma által gondozott Nemzeti Kutatásfejlesztési Program keretében gondolkodnak a programok kutatóhelyi alkalmazhatóságáról is. Pálkás József szerint – ha lassan is, de – megkezdődött hazánkban a mérnöki munka felértékelődése. Ez és az ehhez hasonló megoldások lendíthetnek ezen a folyamaton.

A PTC Windchill programja is a világméretű tervezési megoldásokat

a világháló használja információ-átviteli és -feldolgozó eszközként. Az egyes tervezők az internet segítségével érik el a tervezési témában érdekelt társtervezőket, gyártókat és

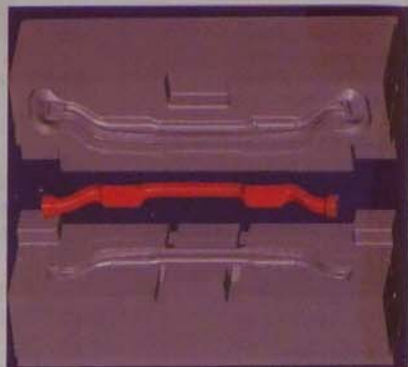
lyi kétféle forintos forgalmából mintegy huszonöt százalék az üzleti részesedése. A rendszerházból 200 fő dolgozik, tevékenységük hetvenöt százaléka szolgáltatás.

A díjnyertes pályamunka: Többkomponensű fröccsöntő szerszám tervezése



tes verziókövetését. Megbeszéléseik során az együttműködés további bővítéséről tárgyaltak – nyilatkozta lapunknak az államtitkár. Elképzelése az, hogy az intézményi

támogatja. A komplex információ-menedzselő és gyártásszervező rendszer a Collaborative Product Commerce eljárás alapján. A világméretűben gondolkodó rendszer



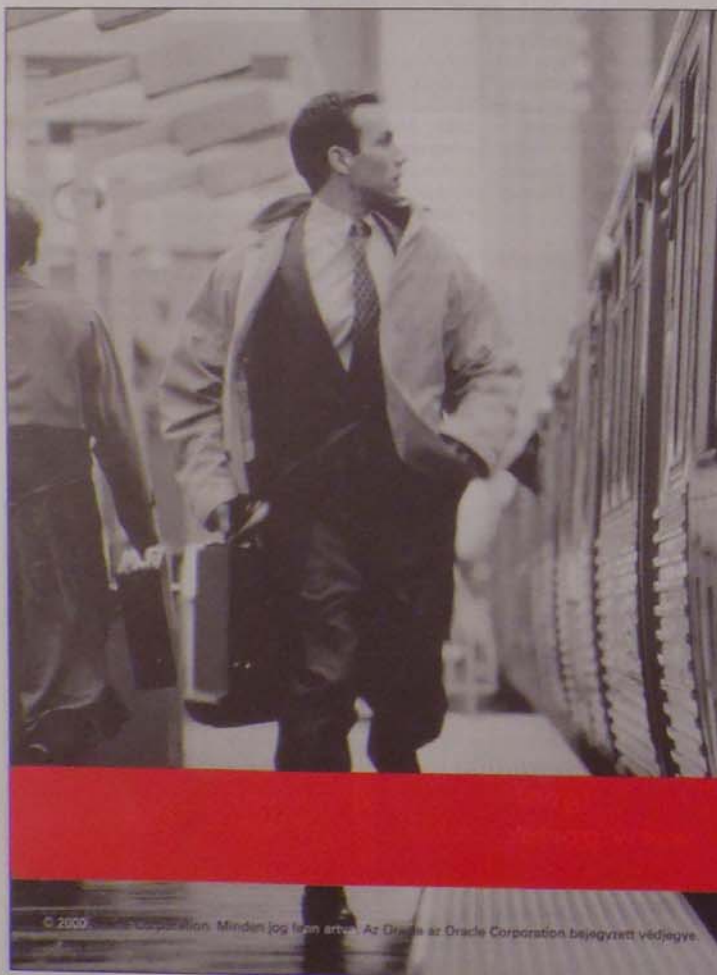
Kovácsoló szerszám: modellezés, megmunkálás, szimuláció

gyártásba vitelig. A dokumentumok hiperlinkek formájában kapcsolódnak, és a változtatásokról e-maileket kapnak az érdekeltek.

A PTC tervezőprogramjait hazánkban először a Rába gyárban vezették be, 43 mérnöki munkahelyet alakítva ki a Compaq fővállalkozásában. Ezt – Nyíró Ferenc, a Unitis CAD üzletágvezetőjének reményei szerint – további telepítések követik majd. Elmondta, hogy a Unitis tava-

Ebben a hónapban tervezik a *cad-shop.hu* weboldal megnyitását. Ebben a CAD-esek számára tervezett elektronikus áruházban minden olyan terméket és szolgáltatást meg lehet majd találni – és meg lehet majd rendelni –, ami számukra szükséges. A választék a CAD-es munkahely kialakításának eszközeitől kezdve a programokon át a kéllékanyagokig tart majd.

K. Gy.



Nyugalom, hamarabb kezdheti e-business alapú működését, mint gondolná.

Az Oracle Applications e-Start megoldás akár 30 nap alatt e-businessé alakítja vállalatát.

ORACLE®
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

www.oracle.hu/estart

E-business mindennap

A közelmúltban sajtóreggelire invitálta az újságírókat az ICL Hungary vezérkara, hogy bemutassa, miképp gondolkodik az ICL az e-businessről, illetve, hogy eloszlassa azokat a vélekedéseket, melyek szerint az ICL csupán hardvergyártó cég lenne. **Bernáth Lajos** kereskedelmi és marketingigazgató elmondta: az ICL világszerte 700 e-business-projektet mondhat magáénak, s ezzel – a Forrester felmérései szerint – Európa első számú e-business-szolgáltatója, világviszonylatban pedig a negyedik helyen áll.

más, mint az interaktív televíziózás egyik válfaja. Azért jósnak neki nagy jövőt, mert világszerte lényegesen több televíziókészülék van forgalomban, mint amennyi személyi számítógép.

A kiemelt e-business-megoldások sorába tartozik az a BBC számára fejlesztett ICL-es szerkesztőségi rendszer, amely a BBC Shop online értékesítés alapja.

Bernáth Lajos elmondta azt is, hogy a kiskereskedelmi területre irányuló szolgáltatások körében a világ harmadik legnagyobb szállító-

perccel is csökkenhet. Persze nem árt sem, ha ismertek a vevők vásárlási szokásai, ha otthonról például egy tollba épített szkennerrel a vásárlási listákat is el lehet küldeni a kiszemelt szupermarketekbe. Az ICL-esek úgy vélik, hogy ilyen és ehhez hasonló rendszerek jelenthetik az internetes vásárlás alapjait.

Az előremutató üzleti területek közül stratégiai területként emelték ki a mobilkommunikációt. Bernáth Lajos elmondta, hogy az ICL vezetése a világon elsőként az online személyazonosító rendszert. Finnországban mindenki igényelheti személyi azonosító kártyát, s ennek segítségével nemcsak a kormányzat, hanem a magánszektor intézményeivel is kommunikálhat. (E témáról szóló írásunk a lap 31. oldalán olvasható. – A szerk.)

Ami a magyarországi eredményeket illeti, konkrét értékesítési adatokkal a cég vezetői nem szolgálhatunk ugyan, de megtudtuk, hogy az új székházba költözött ICL Hungary-nél befejeződött a kereskedelmi egység kialakítása, s ebben a csoportban nincs hardvereladásért felelős szakember. Kiderült az is, hogy a korábbi nagy projektek (MÁV, MNB) lassan befejeződnek, s elkészült a cég új ajánlati portfóliója is. **Stark János**, a cég ügyvezető igazgatója elmondta: a MÁV-projektet Európa legnagyobb Oracle Financials-bevezetéseként tartják számon. A közel két éve tartó projektben a rendszerépítés befejeződött,

jelenleg folyik a migráció, az éles üzem pedig október végén indul.

A cég vezetői kitétek arra is, hogy az ICL Hungary milyen sikereket ér el a kiskereskedelem területén. A közelmúltban adták át a soroksári Auchan pénzügyi rendszerét; ebben 81 intelligens pénztárgéppel duál szerverrel csatlakozik az áruház informatikai rendszeréhez. Hasonlóképp ICL kasszák működnek a Profi-hálózatban is, 58 helyszínen mintegy 350 intelligens pénztárgép. Bernáth Lajos elmondása szerint

ezek a pénztárgépek fel vannak készítve arra, hogy adatelemző, hívéskártya- és testre szabható rendszereket telepítsenek rájuk. A mobilkommunikációs területtel kapcsolatos tervekről megtudtuk, hogy a magyar áruforgalmazók intenzíven érdeklődnek az ICL SDA (Service Delivery Architecture) technológiája iránt, segítségével a több tízezer, mobiltelefonon bejelentkező társasváltó munkája gyorsulhatna fel.

Szabig Andrea



Bernáth Lajos és Stark János

Az e-business az ICL szerint a mindennapi életet megváltoztató technológia. Ennek egyik konkrét megvalósításaként említették az ügynevezett ntl szolgáltatást, amely nem

csaként tartják nyilván az ICL-t. Az általuk fejlesztett testreszabható bevásárlási rendszerek, a törzsvásárlói kártyák használatának köszönhetően a vásárlások ideje akár 20–25

Váltás a Crown-Tech élén

A hálózati eszközökre szakosodott Crown-Tech kereskedőház vezetését **Győri Bélától és Pallagi Jánostól Lakatos Anna és Ugrai Judit** vette át. Az új ügyvezetők a LaserBit Kft. megalapításával járó átmeneti időszakban sikerrel tartották egyensúlyban a céget. A korábban eltávozott kereskedő kollégákat visszacsábítva és a szakmai támogatást megerősítve javították pozícióikat a hálózati eszközök kereskedelmében. Kínálatukban szerepel a saját fejlesztésű LaserBit eszközcsoport – ez teszi ki forgalmuk húsz százalékát.

Szeptember végén adták át a 150. LaserBit-összeköttetést. Eddig a rádiós elvű adatátviteli rendszerekkel nem foglalkozott a cég, hiszen a lézeres átvitelre koncentrált, most viszont ezeket a rendszereket is felvették a palettájukra.

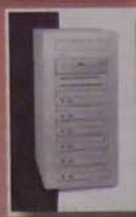
A Crown-Tech tíz éve áll kapcsola-

latban a D-Linkkel, ezenkívül az Nbase, a Raydex és a RW Data számit a régi partnerek közé. Az ő termékeik is láthatók a kilencedik partnerkonferencián, amelyet e hónapban rendeznek meg más kereskedő cégekkel együttműködve.

A két korábbi ügyvezető a LaserBit Kft. üzleti ügyeit viszi tovább. Ez a cég is bővítette a termékcsoportját. Az E1-es optikai multiplexerhez kifejlesztettek egy szervizcsatornaoptiót, amely az adatsatornákon kívül egy hang-, egy RS-232 soros adatátvitelt és egy 24 bites kétrányú jelzésátvitelt biztosít az optikai adathordozó két végpontja között. Piacra került a LaserBit lézeres adatátviteli rendszer TP jelű családja is. Ezek az egységek 150 és 400 méteres átviteli távolságra készülnek, a korábbi változatoknál harmadik százzal olcsóbban.

K. Gy.

AXIS
COMMUNICATIONS
www.axis.com



AXIS - Kommunikáció

határok nélkül!

Printer, CD/DVD, HDD,

scanner, kamera

hálózatba integrálásához

használjon AXIS

eszközöket!

Distribútor

HRP
HRP HUNGARY KFT
1133 Budapest, Véső u. 7. Tel.: 452-4600 Fax: 350-1351
www.hrp.hu

42019

A
Cardinal

Számítástechnikai Kft.

dokumentumkezelő szoftverek
(karakterfelismerés, workflow, archiválás)

és biztonságos Internet alapú megoldások fejlesztéséhez
szakirányú felsőfokú végzettségű

számítógép-programozó

munkatársakat keres.

Jelentkezni 9 és 15 óra között lehet a 345-79-80-as telefonszámon, vagy az allas@cardinal.hu e-mail címen.

41040



YAMAHA
CD-írók és multimédiás
eszközök hivatalos
magyarországi
distribútora

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

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

> **Raktárról:** IDE/SCSI CD-író, belső
(8x write/8x rewrite/24x read)
40GB buffer, 16MB, 16MB 90°
Vasútközli és FireWire csatlakozás
Paketár: 11.500,- * * * * * * * * * *

> **Raktárról:** 1394/SCSI CD-író, külső
(8x write/8x rewrite/24x read)
40GB buffer, 16MB, 16MB 90°
Vasútközli és FireWire csatlakozás
Paketár: 11.500,- * * * * * * * * * *

> **Újdonság!** 16x IDE/SCSI CD-író, belső
(16x write/16x rewrite/40x read)
40GB buffer, 16MB,
16MB 90°, Vasútközli és FireWire csatlakozás, CD-író
Dinamikus 500,- * * * * * * * * * *

> **Raktárról:** Miniatűr író CD/
fehér, nyomtatási felület
szélesség, egyes felület
szélesség, ezüst felület,
74:80 perces
írók D1-D-R form: 3,95 és 4,7 GB

42019

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Kánaán



mégis elérkezében van, aminek elérése megjövendölhetett. S ez a naiv boldogság mindaddig tartana is, amíg annak tartalma felől nem kezdenék el érdeklődni.

Legelőször az e-kereskedelem követelt helyet magának szótárainkban, ma már létező valóság az m- meg az u-kereskedelem is, s ki tudja, hány új elöttaggal szaporodik még a jövőben ez a szerteágazó, mindent behálózó család.

Egelőre viszont a technológizálásnak, az e-, u-, m- stb. kereskedelemnek – legalábbis egy laikus számára úgy tűnik – reménytelenül sok buktatót kell leküzdenie a hagyományos – tevékenységét kiszolgáló hivatalos – szférában, hogy valóban betölthesse azt a szerepet, amelyre alkotói szánták.

A legfőbb baj az, hogy a kötelezően ígért áldásaiból vajmi kevés az, ami valóban érzékelhető. Hogyan hihetünk a ...kereskedelem mindenit megváltó(erősítő) erejében, ha tudván tudjuk, hogy a hétköznapi működéséhez elengedhetetlen hagyományos infrastruktúra fényekkel mögötte kullog. Pedig igazán áldás lenne mindenféle e-dolog, ha nem kellene lépten-nyomon arra gondolnunk: vajon a termék, amelyet kínálnak, tényleg olyan jó-e; vajon adott-e a megfelelő útvonal, adott-e elegendő jármű ahhoz, hogy a virtuális polcra leemelje a portékát akkor, úgy és abban a formában érkezzen meg hozzánk, ahogyan azt szeretnénk. És akkor még a hagyományos infrastruktúra legnagyobb veszélyforrásáról, az emberi tényezőről nem is beszélünk. Amikor például megsérül a csomagolás, vagy a kaotikus közlekedési viszonyok miatt nem érheti időben célhoz a küldemény.

Mégis, talán kissé meglepő módon olyan területről érkezik a segítség, amelyik az elmúlt hetekben éppen ellenkező előjellel szerepelt nap nap után a híradásokban. A prágai események és azok utózóngéi kapcsán a globalizációt hallva már csak az legyint a benne rejlő potenciális veszélyekre, aki szándékosan hátra akar fordítani a világnak. Pedig ugyanennek a globalizációnak, a multinacionális tőke koncentrációjának régióinkban is számos hasznos hozadéka van. Több ágazat – igaz, bedolgozóként és nem az iparág meghatározó hatalmaként – támadt fel tetszhalott álomból a globalizáció révén, s integrálódott újra a megváltozott világba. Az eredmény pedig: esélyt teremtésére, valódi választásra, valóban minőségi szolgáltatásra.

Halovány esély tehát talán van, de Kánaánról beszélni több mint felelőtlenség. Mondjanak az internetguruk, a marketing felkelt papjai bármit, a legtöbben majd akkor kezdenek el hinni nekik, amikor az elektronikus hókuszpókuszok után a maguk bőrén érzik, hogy minőségileg változott meg az életük. Amikor – ha bármi gond támad – nem magyarázatot kapnak arra, hogy mit miért nem lehet – a technika fejlettségéből fakadóan – úgy megoldani, ahogy a maguk csökött agyával elképzelnék; hanem valódi megoldás alternatívák közül választásnak ki az éppen nekik megfelelőt.

És higgyék el, akadnak, akik kevéssel is beérnek. Elegendő lenne pusztán egyszer hallaniuk azt, hogy: tévedtünk, ez az út nem vezet sehová. Hogy: hába gőrszöltünk, a túlaautomatizáltságnál sokkal kézenfekvőbb megoldás az, ami már évezredek óta működik.

Hogy akkor mégis milyenek képzelték el a Kánaán-közel állapot? Valami olyanok, hogy nem csupán a technológia fejlődik, hanem esendőségünk is. Amikor nem csupán a hogyan lehet valamire hozzájutni, hanem a valami, amit valóban érdemes megszerezni elve kerülne a középpontba.

Feladni egy bizsarendelést az interneten ruáinművel, de elérhető közelségbe hozni s a megfelelő időben, a megfelelő hőfokon feltárolni a marinírozott halszelet Turbigo módra – kétféle vágott tojással, egész kevés vörösborsral párolva –, az már művészet.

Az elektronikus kereskedelem viszont szándéka szerint sem más, mint szorgalmas iparosok laza érdekszövetsége; olyanoké, akik egyáltalán nem vágnak a művészek babérszuszájára.

Varga János



Szabványos bérek

A személyzeti ügyek SAP-féle megoldásairól rendezett konferenciát a Procont és az Intercomp október 5-én. A konferencia előadásai közül a legerdekesebb a bérezés szabványosítását és tervezését segítő modulról szólt.

Az új SAP-modul hazánkban egyelőre még szokatlan eljárásra tesz kísérletet: a vállalat bérpolitikájának szabványosítására törekszik. Jókay Gábor, a Procont tanácsadója elmondta, hogy az eszköz két modell alkalmaz. Az elsőben a dolgozók teljesítményét értékelik a főnökük véleményezése alapján. A második modellben a dolgozó béreinek és az adott munkakörhöz tartozó piaci bérenek a hányadosával próbálják megbecsülni, hogy az adott dolgozó túl- vagy alulfizetett-e. Ennek a két dimenzióknak a segítségével kivethetőbbek a fizetési viszonyok mind az alkalmazott, mind a munkaadó számára, valamint jobban meg lehet becsülni az alkalmazott béreinek alakulását is.

A gyakorlati példára alapozott prezentáció a javadalmazásmenedzsment teljes munkafolyamatát fogta át, és bemutatta, miként oldható meg ez a humán erőforrás-gazdálkodási feladat a HR modul eszközeivel. A fenti modellek alapján a rendszer ajánlásokat készíthet, amelyeket – tette hozzá a tanácsadó – nem kötelező elfogadni. A rendszer előnye az, hogy segítségével olyan irányelvek alakíthatók ki, amelyekre hivatkozni lehet a későbbiekben, és persze nem hátrány az sem, hogy a bérmegállapodások szereplői több információra támaszkodva hozhadják meg döntéseiket.

A konferencián bemutatták még a HR modulhoz kapcsolható munkavállalói önkiszolgáló rendszert; ebben a vállalat dolgozói közös adatbázison keresztül intézhetik levelezésüket, kisebb anyagok beszerzését és még többféle feladatot. Az Employee Self Service (ESS) alkalmazásban a dolgozók fényképes telefonkönyvet találhatnak más dol-

gozókról (ez egy több ezer főt foglalkoztató vállalatnál nem hátrány), de lehetőség nyílik naptárak, szabadságolások, bérszámfejtési adatok, juttatások és még sok egyéb megtekintésére.

A konferencián az SAP Hungary szakemberei élő bemutatót tartottak arról a HR modulhoz csatlakozható archíváló eszközzel, amellyel az egyes dolgozók fényképeit, különböző iratait (szerződéseket, bizonyítványokat, önéletrajzokat, pályázatokat) lehet megtekinteni a digitalizálás az iratok és a fotók digitális képpé alakítását jelenti egy lapolvasó segítségével. Optikai karakterfelismerés nem történik, így nincs mód az iratok tartalmának keresésére.

Más szakértők véleménye szerint az SAP HR moduljában már időszerről volt a vezérváltás, viszont feltélenül eredmény a fenti javadalmazásmenedzsment eszköz megjelenése a modulban.

Kelemen Zoltán

Mi a portál?

A fenti kérdésre keresték a választ a Telnét szakemberei, és válaszuk érdekében egy kisebb kutatást végeztek a világban. Az eredményekről Miskolczy Csaba, a Telnét produkciós igazgatója, illetve Galántai Zoltán, a kutatás vezetője számolt be.

Véleményük szerint az első megválaszolandó kérdés a portál fogalom kialakulásának tisztázása volt. A www.traffic.com szerint a dolog a keresőgépek köré épített szolgáltatásokkal kezdődött, és a magukat valamikor kezdőlapnak nevező vállalatok a látogatók kiszolgálása érdekében egyre több szolgáltatást gyűjtöttek be, és e folyamat végén találni kellett egy olyan szót, amely megkülönbözteti őket a kevésbé fejlődőktől.

Az emarketer a világ tíz vezető portálját megvizsgálva összesített, milyen szolgáltatásokat is kell nyújtania egy webhelynek ahhoz, hogy magát portálnak nevezhesse. Ezek alapján a minimálisan szükséges elemek a hírszolgáltatás (ha az önálló, akkor még jobb), a csevegőcsatorna (chat) megléte, a sporttal – mint kiemelt területtel való – foglalkozás, internetes vásárlóhely, az in-

gyenes elektronikus levelezési rendszer megléte, szaknévsor fenntartása, időjárás és térképszolgáltatás.

A trafik emélt is tovább megy, mert ő – szintén a legnagyobb tízet vett alapul – de mindösszesen 21-féle szolgáltatást vizsgált meg. Ezekből a legtöbbet (20-at) a Yahoo tartalmazott, és az átlagszám 15,5 volt. Látszik tehát, hogy annak a folyamatnak a során, amelynek végén egy webhely valódi portállá válik, viszonylag széles körű szolgáltatásokat kell nyújtani.

Ha megvizsgáljuk a fenti szolgáltatásokat (akár a szűkebb, akár a bővebb listát), kitűnik – fejtette ki Galántai Zoltán –, hogy jelenleg Magyarországon nincs portál.

A dolog gazdasági oldalát vizsgálva látszik, hogy nemzetközi adatok szerint legalább félmillió dollár beruházás kell egy portál létrehozásához, és ez Magyarországra is igaz, vagyis itt sem kerül sokkal kevesebbe a dolog. A másik oldal – azaz a nyereségséget – megneveze pedig tudott, hogy jelenleg összesen három helynek – a Yahoo-nak, az Excite-nak és a Lycosnak – pozitív a mérlege, tehát ez az üzletág mindenképpen a hosszú távú befekteté-

sek területe. Nagyon érdekes látni, hogy egyes esetekben a nagyszámú látogatót vonzó szolgáltatások megvalósítása kevesebbe kerül, mint a komoly presztízsértéket hordozó, viszont kevesebb konkrét látogatót vonzó. Így például kifejezetten nagy költségű az önálló szerkesztőség fenntartása, viszont enélkül nem nevezheti magát egyetlen webhely sem portálnak.

A jövőben egyrészt szakterület-hez kapcsolódó vertikális portálok elterjedése várható, másrészt – mint az Octopus példája mutatja – az általános portálok esetén egy, az eddiginél sokkal szabadabb testreszabási folyamat indulhat meg, és ennek keretében az egyes elemek különböző szolgáltatóktól szedhetők össze és menethetők el egy közös személyi portálként.

Végül néhány szóban saját helyzetükről is szóltak. Ők erősségüknek a tárhelyszolgáltatást látják, felméréseik szerint a magyar honlapok 39 százalékának (mintegy 70 lapnak) ők adnak helyet. Szolgáltatásaik bővítésére egyre nagyobb erőforrásokat szeretnének mozgósítani.

Révész Gábor

Kulcskérdés a helyi hurok

Az Európai Unióban ez év februárjában politikai döntés született: a távközlési piacon folyó verseny gyorsításához elengedhetetlen a rézvezetékes helyi hurok megnyitása, idegen szóval az unbundling. A döntéshozók – felismerve, hogy az eddigi versenynek alapvetően a multinacionális és a nagyvállalatok, esetleg a közepes cégek voltak a legfőbb haszonélvezői – elsősorban a társadalmi hatásokat tartották szem előtt, nevezetesen azt, hogy a lehető legtöbb ember férhessen hozzá megfizethető áron a távközlési infrastruktúra által közvetített szolgáltatásokhoz.

Acél eléréséhez elengedhetetlen az unbundling előrehozása, a helyi hurok felszabadításával nem lehet várni az uniós irányelvek általános reformjait. A politikai döntés értelmében az EU illetékesei megkezdik az unbundling bevezetésére vonatkozó jogszabálytervezet tárgyalását. A tervek szerint a jogszabály kimondja majd, hogy 2001. január 1-jéig minden tagállamban kötelező érvénnyel meg kell nyitni a helyi hurok a verseny előtt. Október elején az EU-országok távközlési miniszterei támogatásukról biztosították az előkészítés alatt álló jogszabályt.

Mivel az unbundling a készülő egységes hírközlési törvény (EHT) leginkább vitatott pontja, a várható EU-jogszabállyal kapcsolatban megkérdeztük a magyarországi távközlési piac néhány szereplőjét és a szabályozó hatóság képviselőjét véleményét.

Vasváriné Menyhart Éva, a Matáv kormányzati kapcsolatok és szabályozási ügyek ágazatának megbízott igazgatója:

– Az Európai Unió minden tagállamában azt a gyakorlatot követik, hogy 2-3 évvel a távközlési piac li-

beralizációja után vezetik be a részleges, illetve a teljes unbundlingot. Semmiképpen sem volna helyes, ha Magyarországon – a tervezett EU-szabályozásra hivatkozva – a dolgok elébe vágnánk, és a liberalizációt is megelőznék a helyi hurok részleges megnyitása. Nem hagyható ugyanis figyelmen kívül a meglévő beruházások védelme, valamint a 2002. január 1-jéig érvényes koncessziós szerződések tartalma.

Vita tárgyát képezheti, hogy a 2002. január 1-jei piacnyitáskor azonnal vagy csak egy évvel később célszerű bevezetni a részleges unbundlingot. A 2003. január 1-jei dátummal is EU-konformok lennének, de lehet, hogy a magyar piac kikényszeríti a korábbi időpontot. Korrek megoldás lenne, ha Magyarország EU-csatlakozásának várható idejét (ez a jelenlegi információk szerint 2003. január 1.) jelölnék ki a kötelező érvényű – akár teljes – unbundling végső határidejéül.

Bárányné Sülle Gabriella, a PanTel stratégiai és üzletpolitikai tanácsadója:

– Az EU-ban végbemenő folyamatokból egyértelműen kitűnik, hogy minden országban – így Magyar-

országon is – elengedhetetlen a kormányzat politikai akarata az információs társadalom elterjesztéséhez. Ennek kulcskérdése az olcsó távközlés, azaz, hogy a lakosság megfizethető áron férhessen hozzá az internethez. Az EU másik üzenete, hogy a politikai akarat megléte esetén akár 3 hónapon belül elkészíthető a szükséges jogszabály. A meglévő példákat felhasználva minden országnak saját magának kell kidolgoznia a nemzeti jogszabályt. Itthon azonban az is lehetséges, hogy a hatályban lévő távközlési törvény módosításával történjen haladás ezen a területen. A szabályozó minden további nélkül megoldhatja, hogy már most kötelező legyen a domináns szolgáltató számára a helyi távközlési hálózatának részleges átengedése, és a megfelelő árrést biztosító távközlési viszonteladói árak alkalmazása. Ez lehetne tehát az első olyan lépés, amelyet az új hírközlési törvény hatálybalépésekor azonnal bevezetendő teljes és kötelező érvényű unbundlingnak kellene követnie.

Mátrai Gábor, a UPC közép-európai üzletfejlesztési igazgatója:

– Amennyiben a jogszabályter-

vezet kötelező érvénnyel írja elő az unbundlingot, továbbá csak a távközlés területén már régen helyi hálózat birtokában lévő domináns szolgáltatókra vonatkozik, úgy egyértelműen üdvözlendő. Az irányelvekkel az a probléma, hogy nem mindig van garancia a végrehajtásukra.

Hiába javasolta például direktíva, hogy a távközlési szolgáltatók adják el kábelrendszeiket, a gyakorlat sok esetben csak lassan és kevés követte a javasolt utat. A domináns szolgáltató hangsúlyozását azért tartom fontosnak, mert a hálózatukat most kiépítő társaságok – mint például a kábeltelevíziós szolgáltatók vagy az alternatív társaságok – egyértelműen hátrányba kerülnek, ha helyi hálózatukat át kellene engedniük a többieknek. Az új szereplőknek meg kell adni a fejlődés lehetőségét, erre szolgál az aszimmetrikus szabályozás.

A UPC szerepe egyébként jelenleg marginális a távközlési piac egészét tekintve (manapság csak így lehet a folyamatokat vizsgálni) –, ilyen értelemben szó sem lehet tehát domináns vagy jelentős piaci részesedésről, ezért sem volna helyes, ha az unbundling rá is vonatkozna

(mint ahogy Európa más országában sem vonatkozik). Mindemellett hangsúlyozni kell az infrastruktúra alapú verseny fontosságát, ez az az eszköz ugyanis, amelyik a domináns szolgáltatót is innovatív szolgáltatások bevezetésére ösztönzi, következésképpen feltétlenül támogatandó.

Frischmann Gábor, a Hírközlési Főfelügyelet (HÍF) elnöke:

– Egy ideje érezni lehet, hogy valami készül az EU-ban. Immár 2 hónapja ismert az a jogszabálytervezet, amely az egyes országok nemzeti jogalkotása nélkül, minden tagállam számára kötelezővé tenné 2001. január 1-jétől a helyi hurok megnyitását a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók számára. A HÍF javaslatára szerint Magyarországon az EHT hatálybalépésekor részleges unbundlingot kell bevezetni, majd egy évvel a kizárólagos jogok feloldása után következne a kötelező érvényű teljes unbundling.

Az új törvény hatálybalépéséig terjedő időszakra a HÍF a hatályban lévő távközlési törvényre vonatkozó módosító javaslatot készítette a Miniszterelnöki Hivatalnak (MeH). Ez a módosítás előírja a részleges unbundlingot már az EHT hatálybalépését megelőzően is. Ha a MeH elfogadja a javaslatot, akkor fél-háromnegyed évvel előre lehetne hozni a helyi hurok részleges megnyitását. Kérdés persze, hogy egy ilyen lépés nem sért-e a Matáv és a helyi koncessziós társaságok kizárólagos jogait. Ennek vizsgálata, valamint a politikai döntés meghozatala a MeH feladata.

Mallás Judit



Hosszú távon verhetetlen!

Mi különbözteti meg a nagy bajnokot a lelkes amatőrtől? Pontosan az, ami a hp színes nyomtatóit a többiétől: a profizmus, a céltudatosság és a kitartás. Szinte lehetetlen velük versenyre kelni: kiváló minőségükkel biztosan vezetnek a mezőnyt. Elég egyetlen pillantást vetni az eredményeikre ahhoz, hogy tisztán lássuk, a hp színes nyomtatók nemcsak a jelenben, de a jövőben is biztos győzelmet garantálnak Önnek az üzleti életben.

A hp termékekkel kapcsolatos további információért hívja a 382-1111/810-es telefonszámot, vagy látogasson el honlapunkra a www.hp.hu/cimem.



ZENworks a gyakorlatban

Mint már korábban hírtől adtuk, megjelent a ZENworks for Desktops legújabb, 3.0-s verziója. A magyar Novell-képviselő a cég szakmai sajtótájékoztatóján gyakorlati alkalmazásokon keresztül mutatta be a rendszer használatának előnyeit. Nevének megfelelően a ZENworks for Desktops az NDS-en alapuló konfiguráló és felügyelő eszköz a Windows operációs rendszer alatt működő asztali PC-khez. A Novell megbízásából az IDC által készített tanulmány szerint az

asztali gépek felügyelete és (szoftver-) karbantartása ma a hálózatok üzemeltetésének egyik legnagyobb költségtenyezője. 1998-ban világszerte több mint 1 milliárd dollárt költöttek a szervezetek különböző asztali felügyeleti csomagokra és a hozzájuk kapcsolódó termékekre, és ez majdnem 40 százalékos növekedés az előző évhez képest.

Ezek a szoftverek elsősorban a rendszergazda napi feladatait könnyítik meg, automatizálják az alkalmazások szétosztását, hiba esetén az

újratelepítést, ezek pedig már egy néhány tucat gépet összekapcsoló hálózatnál is meglehetősen időrabló műveletek. Ahhoz, hogy számszerűen meghatározza a címtár alapú asztali felügyeleti csomagok alkalmazásának a hatását, az IDC felmérést végzett olyan szervezetek informatikai vezetőinek a körében, amelyek már használják a ZENworksot. A megvizsgált cégek eredményei alapján az IDC arra a következtetésre jutott, hogy a befektetés három évre vetített megtérülése 525 száza-

lék, vagyis a bevezetéssel járó befektetés alig öt hónap alatt megtérül. A rendszergazdák termelékenysége a vizsgálat szerint átlagosan 25 százalékkal nőtt, a helytelenül működő asztali gépek miatt kiesett munkaidő 30 százalékkal csökkent, a szoftver telepítése pedig átlagosan alig több mint 2 napot vett igénybe.

A ZENworks célja – mint ismeretes –, hogy minél kevesebb emberi közreműködésre legyen szükség az egyes felhasználók informatikai környezetének a beállításához és kar-

bantartásához. A ZENworks a felhasználórol az NDS címtárban tárolt „digitális személyiség” – vagyis a felhasználóhoz tartozó erőforrások, jogok és jellemzők – nyilvántartása alapján állítja be a megfelelő hálózati környezetet. Így a felhasználó a hálózat bármely gépén bejelentkezve ugyanazokat a lehetőségeket veheti igénybe. Nemcsak a felhasználókhöz, hanem az egyes munkaadókhoz is tartozik nyilvántartás a címtárban, így észre lehet venni, ha hiba vagy felhasználói beavatkozás miatt a konfiguráció megváltozott, erről szükség esetén értesítést kap a rendszergazda.

Csórián Sándor

Synedu a vállalati oktatásban

Tévedés ne essék, nem Xanaduról, a legendák országáról van szó, hanem a Synergon e-learning-programjáról, amely új oktatási paradigmát valósít meg.

Az új kifejezés – a humán erőforrás-gazdálkodás és az informatikai rendszer ötvözetéből létrejött e-learning – gyorsan hódít majd az oktatási piacon, bár ma még kevesen ismerik, és még kevesebben élvezik előnyeit – mutattak rá az előadók a Synergon szakmai fórumán. Óriási a kereslet, mind az iskoláskorúak, mind a felnőtt lakosság keresi a lehetőségeket az iskolarendszerű, illetve az iskolarendszeren kívüli képzések körében. Ez az igény találkozik azokéval a vállalatokéval, amelyek többsége most

alakítja ki humán erőforrás-gazdálkodási rendszerét. Ezért a munkavállalók is éppen olyan fontosnak tartják, hogy beruházzanak a humán erőforrás-fejlesztésbe, mint a munkaadók, hiszen a megszerzett tudás mindig a birtokosé marad, akár kívél, akár hányiszor osztja is meg azt.

A hagyományos oktatásnak azonban infrastrukturális korlátjai vannak, valamint jelenleg kevés a jól képzett, felkészült oktató, kevés a korszerű ismeretanyaggal rendelkező tankönyv, oktatási segédlet. A hagyományos módszertanú és korszerű ismereteket nyújtó tanfolyamok ezért drágák, kevés cég engedheti meg magának, hogy alkalmazottait rendszeresen továbbképzésre

küldje. A Synedu e-learning technológiája viszont költséghatékony, egy felhasználó képzési költsége alacsonyabb más oktatási módszerekhez viszonyítva.

Nem kell költeni terem bérlésre, utazásra, szállásra, étkezésre. Csökken a kieső munkaidő, hiszen az alkalmazottak a szükséges ismereteket akár munkaidőn kívül is megszerzhetik.

Az e-learning tananyaga digitalizált, ezért könnyen naprakésszé tehető, frissíthető. Ez nagyon fontos a mindennapi vállalati gyakorlatban, hiszen az oktatásnak, a képzésnek alkalmazkodnia kell a mind gyakrabban megújuló vállalati profilhoz.

Mártonffy Attila

Szakmai nap

A Ramiris Kft. ez év elején Ramiris Rubin Rt.-vé alakult. A cég most az általa forgalmazott cikkek bemutatásával – a partnerek részvételével – tartott sikeres szakmai napot. Az egész napos összejövetelen a gyártók képviselői (3dfx, Agfa, Altec Lansing, Asus, Centralion, Eicon, ijyama, Maxdata) bemutatták termékeiket, és választották cégeik piaci helyzetét.

Kiemelkedő fontosságú a Ramiris számára az Asus és Maxdata, utóbbinak kizárólagos forgalmazója Magyarországon. A Maxdata bejelentette, hogy a Belinea márkanévű monitorok 14 hüvelykes változatának gyártását leállította, Tavaly a Ramiris a Belinea monitorokból 33 ezer darabot forgalmazott. Idén ez a

szám várhatóan csökkenni fog, de az összesített eladási érték a tervek szerint emelkedik, mert kedvezőbbé válnak a nagyobb méretű monitorok. A 17 hüvelykes monitorok forgalmát tekintve a Belinea magyarországi piaci részesedését 37 százalékosra becsülte Jaro Travník, a Maxdata képviselője. Az Asus évente 12 millió alapot gyárt – tájékoztatta az érdeklődőket Cecilia Huang-Fu, ebből 5-6000 darab kerül Magyarországra, öt kereskedő jóvoltából.

A cég közel 2000 bejegyzett viszonteladóval dolgozik, ebből 1300 aktív. Tavalyi forgalma elérte az 5,5 milliárd forintot, és ez a forgalom 100 millió nagyságrendű nyereséget eredményezett.

Krizsán György

Nyisson a világra! A GTS-DataNet NONSTOP csomagja a kulcs.

Korlátlan bérelt vonali internetszolgáltatás
most mindössze 37 000 forintos* havidíjért.

Ráadásul a GTS-DataNet NONSTOP csomagja a router és a domain név árát is tartalmazza. Ne menj el ajánlatunk mellett, hiszen az INTERNET gyors és folyamatos elérése ma már minden vállalat számára kulcskérdés. Nyisson be most! Hívja a 452-4490-es telefonszámot!

* A havidíj a távközlési díjat nem tartalmazza.

 **GTS-DataNet**
A határtalan lehetőségek világa

HÍREK

Mind az amerikai kereskedelmi kamara, mind két nagy szakszervezet ellenzi azt a törvényjavaslatot, amely tovább korlátozná a külföldi befektetéseket az Egyesült Államok távközlési cégeibe.

A Fritz Hollings dél-karolinai demokrata szenátor nevével fémjelzett törvény lehetetlenné tenné az FCC-engedélyek megszerzését olyan külföldi cégeknek, amelyekben 25 százalék-nál magasabb az állami tulajdon. Hollings szerint szükség van erre a törvényre, hogy a fűzőknál is egyértelműen érvényt szerezzenek annak a rendelkezésnek, amely korlátozza a külföldi kormányok tulajdonszerzését az amerikai távközlési piacon. Az egész ügy tulajdonképpen a Deutsche Telekom körül forog: a német cég meg akarja vásárolni a VoiceStreamet, miközben a német államnak még 58 százalékos tulajdona van a volt monopóliumban.

A kamara és a szakszervezetek viszont ellenzik a tervezetet, mert az olyan időszakban akar gátakat állítani a külföldi befektetések elé, amikor az Egyesült Államok világszerte a szabad kereskedelem népszerűsítésén és a kereskedelmi akadályok lebontásán dolgozik. A kereskedelmi kamara elnöke szerint ráadásul felesleges is a törvény: az FCC már most is megtagadhatja az engedélyt olyan esetekben, ha fennáll a nemzetbiztonság veszélyeztetésének lehetősége. A szakszervezetek vezetése úgy véli, hogy a fűzőknél sokkal fontosabb szempontok is vannak – különösen a munkavállalók számára –, mint az állami tulajdon aránya. Holling viszontválaszában úgy vélte, hogy a kamara és a szakszervezetek szegélyelhetnének magukat. „Nem azért liberalizáljuk az amerikai távközlési piacot, hogy a német kormány felügyelete alá helyezük”, mondta. (IDGNS, Washington)

Egy kis amerikai cég, a GN Netcom hamarabb jelent meg a piacon hivatalos lanúsvánnyal is ellátott Bluetooth-eszközzel, mint például a Nokია vagy az Ericsson. A GN 9000 nevű termék egy Bluetooth-kompatibilis headset, amelynek működtetéséhez kell egy gazdaeszköz is. Ez lehet bázisállomás (amit szintén árul a GN Netcom), vagy egy Bluetooth-kártya PC-hez vagy kéziszámlógéphez. A felhasználó 9 méterre távolodhat el a bázistól; ezen a körön belül vezeték nélküli kommunikációt folytathat számítógépével vagy mobiltelefonjával. A headset önmagában 299 dollárba kerül, a bázisállomással egybecsomagolva 499 dollár kérem érte. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

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



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

Magyarországon a Telenor

Irodát létesített Budapesten a Telenor. Az október végén esedékes hivatalos megnyitót megelőzően Christopher Laska igazgató a Közép-Európai Kábel-tévé- és Szatellit Kiállításán elmondta, hogy az iroda feladata a Telenor magyarországi tevékenységeinek koordinálása, valamint az új piaci lehetőségek felkutatása. Norvégia vezető távközlési szolgáltatója 1993 óta a Pannon GSM részvényeseként van jelen Magyarországon, majd nemrégiben

megvásárolta az internetszolgáltató Pronetet (Nextra).

Európa-szerte egyik meghatározó tevékenysége a műholdas szolgáltatás: a műsorszórás (pillanatnyilag 8 feladóállomása működik Európában, a kilencediket rövidesen üzembe helyezik Magyarországon), a mobilkommunikáció és a VSAT-szolgáltatás. Fejlesztéseikkel igyekeznek mind szélesebb körben elterjeszteni a digitális televíziót, valamint a szélessávú műholdas multi-

media-szolgáltatásokat. Ezzel párhuzamosan a társaság egyre erőteljesebben fordul a különféle interaktív szolgáltatások (mint például fizetős tévé, szélessávú internet, elektronikus vásárlás, játékok) felé.

A jelenleg még 100 százalékkal a norvég állam tulajdonában lévő Telenor várhatóan rövidesen megjelenik a tőzsdén. A tervek szerint a részvények 49 százalékát kínálják fel a befektetőnek.

M. J.



Nem csak alközpontok

Mindössze 73 gramm tömegű, telefonalközponton keresztül használható vezeték nélküli, DECT szabványú telefont vezet be rövidesen az európai piacon a Panasonic. Mivel a Panasonic DECT rendszer összesen 12 antenna telepítését teszi lehetővé, viszonylag nagy területen lehet használni a telefonokat. A termékek ipari körülmények közé is szánják a készüléket, ezért ellátott vibrációs jelzőfunkcióval és fejhallgatóval. Magyarországon 2001 elején jelenik meg, nettó ára 70-80 ezer forint körül várható készülékenként.

Egy másik Panasonic-újdonság az IP Adaptor. A telefon mellé helyezhető doboz segítségével – ha az ellenállomáson is IP Adaptor működik – az internetre terelhető a telefonhívások. Az eljárás a következő: A állomás felhívja B állomást a normál telefonhálózaton. Feléül a kapcsolat, majd a B oldalon megnyomják az IP Adaptor „internet” gombját. A két berendezés automatikusan azonosítja egymást, majd a felek leteszik a kagylót. Ezután mindkét berendezés automatikusan felkapcsolódik internetszolgáltató-jához, megkeresik egymást az interneten, felépítik a kapcsolatot, és kiscsengetnek a telefonkészülékekhez. Ezután kezdődhet a helyi telefónia beszélgetés. Az IP Adaptor magyarországi bevezetésének időpontja bizonytalan, ára 40-50 ezer forint körül mozog majd.

A Panasonic – amelynek a kis, 50 portig terjedő alközpontok hazai piacán jelenleg mintegy 25 százalékos a részesedése – a jövőben egyre inkább az üzleti megoldások felé fordul, hallottuk egy sajtóbeszélgetésen. Mivel a hagyományos alközponti piac nem bővül, a CTI-vel kombinált call centereket, a DECT-rendszereket, az üzenetkezelő-rendszereket, a VoIP alapú irodai hálózatokat, valamint a szállodai alkal-

maszokat tekintik kulcsterületnek. Mind Európában, mind Magyarországon keresik azokat a partnereket, amelyek nyílt felületet kínálnak a végfelhasználói igények és a Panasonic-termékek összekapcsolására.

Továbbra is igen fontos területnek tekintik az ISDN-rendszereket,



a 2001. év egyik meghatározó termékének számítják a 3 ISDN alapszolgáltatást fogadó, 12 mellékállomást kiszolgáló KX-TD612 alközpontot. Magyarországi forgalmazása jövő év elején indul.

M. J.

A negyedik Silver Partner

Közel egyévnnyi felkészülést követően Cisco Systems Silver Partner minősítést kapott a BCN Kft. A hálózati és multimédia-megoldásokkal foglalkozó cég – a két hazai Gold Partner mellett – negyedikként kapta meg az „ezüst” címet Magyarországon.

Az 1990-ben alakult BCN – nevével elsősorban a PictureTel videokonferencia-rendszerek kapcsán vált ismertté – 1997 óta a Matávcom leányvállalata. Tavalyi árbevétele meghaladta a 600 millió forintot,

adózás előtti nyeresége 44 millió forint volt, hallottuk Szabó Csaba ügyvezető igazgatótól. A hálózatos és a multimédia-terület 55-45 százalékos arányban részesedett az árbevételből. A hálózati termékek mintegy fele származik a Cisco-tól, s a tervek szerint továbbra is meghatározó partnere lesz e területen a Matávcom-csoportnak.

A BCN 2000-re tervezett árbevételét meghaladja az 1 milliárd forintot.

Mallás Judit

ATM, Ethernet és mások

Negyedik alkalommal rendezett szakmai napot szeptember 28-án a Core Computer Kft. A teljes körű hálózati szolgáltatásokat nyújtó cég azokkal a hardverlehetőségekkel ismertette meg potenciális és meglévő ügyfeleit, amelyek a hálózati dinamikus fejlődését biztosítják. Hangsúlyt kapott az előadásokon a Core egyik kulcsterülete, az ATM. A Fore Systems partnereként a cég olyan ATM-referenciákkal rendelkezik, mint például a Mol vagy az Elmű. Szállítói között van többek között az Ethernet-fejlesztésekkel

foglalkozó Extreme Networks, a heterogén hálózatok szolgáltatásminőség-menedzsmentjéhez eszközöket biztosító Micromuse, az integrált adat- és hangátviteli megoldásokat kínáló Alcatel-Xylan, valamint a hálózati diagnosztikai berendezéseket gyártó Tekelec és Shomiti.

A Core Computer forgalma 1998-ban 230 millió, 1999-ben mintegy 300 millió forint volt. A társaság tavalyi forgalmát – ennek több mint a fele szolgáltatásokból származott – 8-9 fővel érte el.

M. J.

Önállóan az Avaya

Október 1-jén megkezdte független tevékenységét a Lucent Technologies Magyarország Kft. jogutódjaként júliusban bejegyzett Avaya Magyarország Kft. A kizárólag nagyvállalati ügyfélkörre összpontosító cég első sikere – a Lucent örökségére építve – hogy a Compaq Magyarországgal alkotott konzorcium résztvevőjeként elnyerte az Eötvös Loránd Tudományegyetem által kiírt hálózatfejlesztési pályázatot. Az Avaya csaknem félmillió dollár értékű hálózatbővítést végez az ELTE déli tömbjében; a munka a már meglévő Definity központok, valamint a strukturált hálózati rendszer kiterjesztését foglalja magában.

Az Avaya hazai közvetett értékesítési hálózata szeptember végén a Minor Rendszerházzal bővült. A Minor kezdetben a Cajun kapcsolócsalád, valamint a Network Alchemy és a Unified Messenger termékek forgalmazásában vesz részt. A két cég hosszú távú együttműködésre törekszik, ennek keretében szeretnék, ha az Avaya CRM megoldását a Minor rendszerintegrátorként értékesítené.

Mondvai Gábor ügyvezető igazgató elmondta, hogy a szeptember 30-án zárult üzleti évben a jogelőd Lucent Technologies magyarországi forgalma – dollárban számítva – 21 százalékkal haladta meg a tervezettet. A legnagyobb növekedést a call centerek és a hozzájuk kapcsolódó alkalmazások terén érték el.

Október 2-ától egybejtett a New York-i tőzsdén már önállóan, a Lucenttől függetlenül kereskednek az Avaya részvényeivel. A teljesen független vállalat rögtön indulásakor több új terméket jelentett be, így például a jelenleg hatagató ECLIPS családot. A nagyvállalatok számára tervezett, IP alapú ECLIPS legfőbb jellemzője, hogy a Definity kommu-



Mondvai Gábor ügyvezető igazgató

ban IP alapú telefonkiszolgáló), az Avaya R300 Remote Office Communicator (az IP alapú kommunikációs kiszolgálók funkcióját nagy kiterjedésű hálózaton keresztül jut-tatja el a távoli, kisebb irodákhoz), az Avaya IP Solutions Software-t, az Avaya Directory Gateway-t, az Avaya IP-telefoni, valamint az Avaya Softphone-t – legkésőbb 6 hónap múlva Magyarországon is meg lehet vásárolni.

A hálózati szolgáltatók új nemzedéke (xSP) számára is szolgált bejelentéssel a cég. Az Avaya Hosted Solutions elnevezésű kommunikációs szoftver-, hardver- és szolgáltatásomaga segítségével webtúr- és üzenetkezelési szolgáltatásokat, IP alapú telefonszolgáltatást, contact centereket vagy többfunkciós szolgáltatói infrastruktúrát is kínálhatnak az xSP-k.

M. J.

MAGUNKAT ADJUK!

II. Computerworld-Számítástechnika Kupa

A VILATI Bowling Centrum amatőr bowling versenyt szervez számítástechnikai cégeknek a Duna Plaza 8 sávos bowlingpályáján (XIII. kerület, Váci út 178., II. emeleti VILATI Bowling Centrum) 2000. október 24-én, délután 5-től este 11-ig.

Nevezés:

A Wallis SC irodájában (XIII. ker. Klapka u. 11.)
vagy a helyszínen a verseny napjáig.

A verseny napján nevezéseket nem fogadunk el!

A verseny fődíja ez a felület!

Információkért írjon a wallis_sc@wallisrt.hu címre, vagy hívja a 451-4823 telefonszámot!

Mindent
az informatikáról!

www.szamitastechnika.hu

MAGIC 400



„Kipróbáltuk!

Valóban, a Magic-kel rendkívül gyorsan lehet stabilan működő e-business alkalmazásokat fejleszteni IBM AS/400-as környezetben.“

*Csicsman József tulajdonos, K&K Informatika
(IBM AS/400 business partner)*

Szabó László
üzletigazgató

Magic Onyx
Magyarország Kft.
1094 Budapest, Balázs Béla u. 18.
telefon: 216 99 10
e-mail: sales@magic-sw.hu

Simonics Attila
szaktanácsadó

K&K Tanácsadó
és Informatikai Kft.
1012 Budapest,
Kankalin u. 2.
telefon: 463 09 70



MAGIC
www.magic-sw.hu

HÍREK

Öt, nagyvállalati felhasználóknak számít – az elektronikus kereskedelmi tranzakciókat gyorsító és biztonságosabbá tevő – internetes terméket adott ki az Intel. A 7115 e-Commerce Accelerator – ami az SSL-kódolási és -dekódolási műveletek végrehajtására szolgál – háromszor gyorsabb, mint elődje, a 7110, másodpercenként 600 biztonságos kapcsolatot tud kiszolgálni. Az 1520 Cache Appliance a webtartalom elérését gyorsítja meg, az e-Commerce Director termékek pedig a biztonságos tranzakció-leldoizást ötvözik a tartalomfüggő forgalomkezeléssel. A 7115 egy új funkciója módot ad a rendszer-gazdáknak arra, hogy IP-címet adjanak az eszköznek, és így a távolból is felügyeljék; ezt rendszerint nem szokták, mert így lehetőséget adnak a számítógépeknek a betörésre. Az Intel eszköze lehetővé teszi, hogy a rendszer-gazda igény szerint „fel- és lekapcsolja” az IP-címet. A Traffic Director a webkiszolgálók között osztja meg a terhelést. (IDGNS, Framingham)

Ismét újabb dobásra készül a processzorháborúban az AMD: egyes források szerint a cég még október végén piacra akarja hozni 1,2 gigahertzes Athlon processzorát. Az Intel augusztus elején jelent meg 1,13 gigahertzes Pentium III processzorával, de egyes problémák miatt kénytelen volt visszahívni azt. A két gyártó közötti éles versenyt tekintve egyes elemzők úgy vélték, hogy az Intel túl korán jött ki a lapkával. Még nem lehet tudni, mikor kerülnek újra forgalomba az 1,13 gigahertzes Pentium III-ak, de az Intel ígéri, hogy még az idén megjelenik az 1,4 gigahertzes Pentium 4 processzorokkal. (IDGNS, San Francisco)

Olyan új lapkát fejlesztett ki az NEC, amellyel a perifériagyártók felkészíthetik termékeiket az USB 2.0 szabványra. A lapka kimondottan meglévő, illetve már gyártás alatt lévő, az IDE/ATAPI oszlatóló használatú termékekhez készült: egytábla hidat alkot az ATAPI és az USB 2.0 csatló között. Az NEC tervei szerint a lapka ideiglenes megoldás lehet addig, amíg a gyártók újra nem tervezik termékeiket, és közvetlenül be nem építik az USB 2.0 szabvány támogatását a perifériákba. Az USB 2.0 maximális átviteli sebessége 480 megabit/másodperc, és ez 40-szer több, mint amit a jelenlegi USB 1.1 nyújt. A lapka tömeggyártása 2001 februárjában kezdődhet meg. (IDGNS, Tokió)

A HP és az NEC bejelentette, hogy a jövőben együttműködnek a 64 bites Intel processzorokra épülő kiszolgálók piacán. Az egyezmény szerint az NEC ellátja partnerét új AsusA kiszolgálóval – ez egy 16 processzoros rendszer –, amit a HP saját márkanevén, a HP 9000 sorozat részeként értékesít majd. A maga részéről a HP vállalta, hogy saját Unix operációs rendszerét, a HP/UX-ot kifejleszti az IA-64 platformra, az együttműködéstől azt reméli, hogy nagy részt tudnak megkaparintani az IA-64 kiszolgálók piacából. (IDGNS, Tokió)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Tizenhat ISDN termináladapter tesztje Modemezés fénysebességgel?

Ebben a címben szinte minden hamis. Hiszen anakronizmus moderről beszélni, amikor moduláció már nem is létezik. És szintén hiba fénysebességet emlegetni az adatátvitel vonatkozásában; ez legfeljebb az elektronokra lenne – és ott is csak közelítőleg – igaz. **Krizsán György** az ISDN-es adatátvitel eszközeiből gyűjtött össze egy csokorra valót, és ismerkedett meg tulajdonságaikkal.

Legelőször az Egyesült Államokban két monstrumot kötöttek össze rézdróttal, és azon keresztül létesítettek kapcsolatot közöttük. Azóta jócskán túl vagyunk a modemek kitalálásán, és az egykor elméleti maximumnak tartott 2400 bit/másodperces adatátviteli határ meghaladásán. Most a modemeknél 33 600 bit másodpercenkénti átviteli a gyakorlati határ. Ezzel együtt elterjedtek az 56 kilobit/másodperces modemek, de ezek csak az átviteli egyik irányában képesek erre a sebességre. A további sebességnövelés egyik eszköze jelenleg az ISDN. Ennél egy csomó 64 kilobit/másodperces átvitelre képes, de két csomó összfogásával – erre majd minden egység alkalmas – 128 kilobit/másodperces átviteli sebességet is elérhetünk. A csomók további többszörözésével az átviteli sávszélesség könnyedén növelhető, s akár a stúdió minőségű videojelek való idejű átvitele is megvalósítható.

ISDN

Az ISDN (integrated services digital network, azaz integrált szolgáltatású digitális hálózat) távbeszélésre és adatátvitelre egyaránt korszerű megoldás. Nagyon sok, eddig nem használt és még most sem gyakran alkalmazott megoldást hozott mindkét területen az ISDN.

A dolog ott kezdődik, hogy a két csomó (B1 és B2 – 64 kilobit/másodperc) mellett van egy jelzésátviteli (D – 16 kilobit/másodperc) csomó is, ezen az eszközök (főközpont, termináladapter, kisközpont, végberendezés) tudnak egymással beszélgetni. Mielőtt a készülék csenget, már tudja, hogy milyen a hívás – beszéd, G4 fax vagy adt –, hiszen egy csak beszédre alkalmas készülék már ki se cseng, ha az utóbbi kétfajta hívási módról kap értesítést. Visszajelzi a hívónak, hogy ő ilyet nem tud fogadni.

NT

A felhasználónál az ISDN-vonal NT egységként (network terminal – hálózati végberendezés) jelentkezik, azaz nem egyszerűen két rézdrótról, hanem valódi elektronikus egységről van szó. Eleinte T és S0 busz csatlakozhatott az NT egységhez, azóta megjelentek az NT+2ab egységek, ezeknek két analóg vonaluk is van az S0 busz mellett, a legújabb lehetőség pedig az NT1+2ab+V.24 berendezés, amelynek az előbbieken kívül egy soros csatlója is van, ezen keresztül számítógépet lehet csatlakoztatni hozzá.

Az ISDN-telefonvonalat így elérhetjük eddigi analóg készülékeinkkel, de akkor nem sok speciális szolgáltatást vehetünk igénybe. Az S0 buszon keresztül az összes, az ISDN-hálózatban a szolgáltató által kínált speciális szolgáltatás elérhe-

ző. Az ISDN szabvány ennél bővebb, tehát még van fejlődési lehetőség – hasonlóan a GSM-telefonokhoz: először ott is a beszéd valóult meg, azután jöttek a speciális szolgáltatások. Az ISDN rögtön egy sor speciális szolgáltatással jelentkezett, közülük a több hívószám (MSN) a legfontosabb, hiszen ennek beállításával foglalkozunk érdeemes, ha beszéd és adatátvitel egyaránt zajlik a vonalunkon.

Alapsatlakozás

Egy alapsatlakozás (BRI) két csomót jelent, és két vagy három hívószám jár hozzá, ami plusz havi díj ellenében tízig is bővíthető. A három számhoz lehet hozzárendelni az NT-hez csatlakozó készülékeket. Minek a három, ha csak két vonalunk van? Ez a fizikailag egyetlen érpár viselkedik két vonalként, és az NT S0 buszára 8 készülék fűzhető, de egy kisközpontot át számtalan végberendezés csatlakozhat hozzá. Ha van öt ISDN-telefonunk, akkor ez elfoglalhat öt hívószámot, így mindegyik készülék kívülről a saját számával hívható. Ha ezenfelül csatlakoztatunk egy ISDN-terminál-adaptert, akkor azon keresztül (a számítógép segítségével) beszélgethetünk, faxolhatunk és adatforgalmat is bonyolíthatunk. Ez újabb három funkciót, mindegyik kaphat egy-egy külön telefonszámot.

Termináladapterek

Tesztünkben velük, a termináladapterekkel foglalkozunk. Mivel az adatátvitel a telefonvonalon digitális, az S0 buszon ügyszintű, ezért modulációra semmi szükség nincs: moderről már nem beszélhetünk. Ezzel együtt léteznek olyan eszközök, amelyek termináladaptert és modemet is tartalmaznak, így mindkét telefonrendszerhez tudnak csatlakozni, illetve mindkét típusú ellenállomással fel tudják venni a kapcsolatot. Így lehetőség van G3-as faxok küldésére, vagy olyan ellenállomással felhívására, amelyre analóg vonali modem csatlakozik.

A teszthez csak az átlagos felhasználónál szokásos berendezéseket kerestük, így az útválasztókat és egyéb, a kiszolgálókhöz kapcsolódó, avagy több BRI-t kezelő eszközöket már nem is kértük el. A tesztlaborba ezen szűrés után érkezett tizenhét termináladapter elég vegyes képet mutat. Alapvetően két csoportba sorolhatók: belső és külső egységek.

A belső egységek a PC-be építhető kártyák – mi PCI síneket kaptunk, de léteznek ISA szabványúak is, valamint szerintünk szintén belsőnek számítanak a PCMCIA kártyák is. A kártyák lehetnek passzívok és aktívak. Az első esetben a számítógép CPU-ját használják az adatforgalom vezérlésére, a másik

esetben a kártyának saját processzoruk van – ezek az igényes vagy speciális (többvonalas) megoldásokban bukkannak fel. A külső egységek valamilyen csatlóon keresztül (soros, USB) csatlakoznak a számítógéphez, és saját tápellátásuk van.

Szokásunkhoz híven a gyártók szerinti alfabetikus sorrendben ismertetjük az eszközöket.

Askey

Az Askey gyártmányú három egységet (1. kép) – a TAS106-os passzív kártyát, a TAS107H-U külső USB illesztőt, és a TAS400E soros vonali csatló termináladaptert – a Gamaxnetől kaptuk. Mindhárom



1. kép. Az Askey alapsalád

adapter mellé egy CD-t, és a CD-n megtalálható RVS-COM Lite program telepítési leírását adják. A CD-n találjuk az aktuális termináladapter kézikönyvét. A program magyar változatát is elkészítik a Gamaxnetnél, mire ezek a sorok megjelennek, talán már azt kapják meg a vevők.

Az USB csatlós egységet akár villanyborotvának is lehetne nézni, de volt, aki újfajta egémek gondolta. A kis dobozkában található passzív termináladapter táplálását az USB biztosítja. Csatlakoztatás (S0 és USB) után a rajta levő három LED ciklikusan fénylik fel. A telepítés végén már csak a D csomó fénycsík, majd egy kontinens és máris az interneten találjuk magunkat. Rögtön megjelenik a számítógép képernyőjén, hogy 64 kilobit/másodperc. Az elején levő LED-ek közül az első, majd a második B is elkezd pislákolni – így nem fogyaszt sokat, de döngötni kezd a net. Élmény a korábbi analóg modem-camogás után.



2. kép. A Digi két képviselője



A TAS400E dobozkájához hátulról több minden csatlakozik: a soros, az S0 vonal és a tápegység vezetéke, valamint az S0 busz lezáró ellenállásainak DIP kapcsolói. Ez a minimum, de a telefoncsatlakozóval adott elosztó révén két analóg telefont is lehet hozzá illeszteni. Kicsit egészségtelen megoldásnak tűnik – egy második RJ-11-es csatlakozónak lehetett volna helyet szorítani. A telepítést a Windows NT alatt elvégezve, az adapter felhívásához (MSN számok) nincs kezelőprogram, azt a Hyperterminállal kell

megoldani, kicsit fapadosan – igaz, elméletileg csak egyszer kell vele bajlódni. Ezután itt is megy minden, mint a karikacsapás. Letöltés-kor a CD-LED mellé meggyullad az MP is, és rögtön felgyorsul az adat-leszívás. A letöltés befejezése után kis idővel elaludt az MP, és szabad-dá vált a készülékre kötött telefon.

A beépíthető kártya, a TAS106H jellemzően mindössze egy jelforgó-ból és egy Winbond integrált áramkörből áll. Egyetlen S0 csatlakozó a hátulpon, ez minden. A többi a meghajtóprogramra hárul, hiszen passzív kártyáról van szó.

Digi

A DataFire család két képviselőjét (2. kép) szintén a Gamaxnet bocsátotta a rendelkezésünkre. A DataFire Go Pro egy olyan PCMCIA kártya, amely egy ISDN-terminál-adaptert és egy modemet tartalmaz, ezért analóg és digitális telekommunikációs vonalhoz egyaránt tud

csatlakozni. Külön rendelésre különféle GSM-telefonhoz is szállítanak hozzá illesztőkábelt, így mobiladatátvitelt is megvalósíthatunk vele, sőt Ethernet-opsóval is bővíthető. A PCMCIA kártyához, továbbá a DataFire Micro V belső kártyához is – a Digi által nagyon esztétikusan kivitelezett CD-tokban – saját programot adnak. Ez a Columbus World névre hallgat, és egy kicsit fellazítja az oly egyhangú RVS-COM Lite kínálatot. A DigiFire V telepítése a Windows 2000 alá nekünk nem sikerült, mert az operációs rendszer elégedetlen volt a felkínált meghajtóprogram-lehetőségekkel. Így a Windows NT alá győmoszóltuk be. Ott választani lehetett – sok minden egyéb mellett –, hogy statikusan, dinamikus vagy ahogy se engedje a kötegelést: végül nem engedte.

Draytek

A Draytek Vigor családjának két szélső tagját szintén a Gamaxnetről kaptuk. A Mini Vigor mintapéldányai a teszt előtti napon érkeztek az országba és várhatóan a teszt meg-



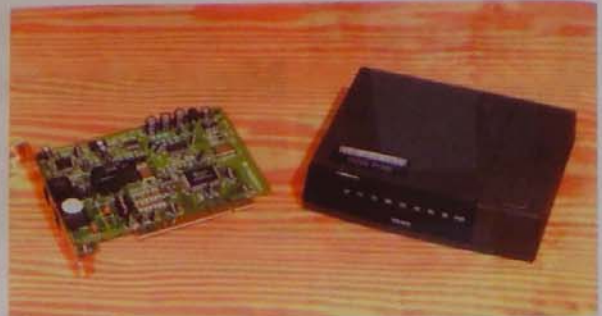
4. kép. Négyen az Eicontól

jelenésekor már kapni lehet őket. Ez az eddigi legkisebb termináladapter, amit a forgalmazó szakemberei – velünk együtt – láttak. A másik, a 204-es az ellenkező véglét: a teszt legnagyobb doboza (3. kép), és ez érthető is, mert egy négy mellékes telefonközpont is helyet kapott benne.

A kis egység installációja a szokásos módon megtörtént, majd indítás és tárcsázás; felveszi a kapcsolatot. Nem sikerült automatikusan a

másik csatornát is hozzáfognia, hibauzenetében a szolgáltatót kárhóztatta ezért. Kézzel azért sikerült beindítani és leállítani a kétsatornás üzemmódot. Az aprócska dobozon levő sárga LED villogni kezd, ha működik az ISDN-átvitel, a zöld fény pedig az USB készenléttel, illetve villogásával az adatátvitelt jelzi.

A telefonközpontba bedugdostuk az összes fellelhető készüléket, és sikerült egy olyan konfigurációt beállítani, amelynek eredményeképpen végre nem kellett rohagni, ha fax érkezett: egy átkapcsolás és a negyedik mellékre telepített fax máris vételre kapcsol. A telefonközpontot magyar nyelvű programmal állíthatjuk be, sok mindent tud, de a hívásnaplójában még van fejlesztési való. Az ISDN-elérés USB csatornán keresztül történhet. Ezt a készüléket a Windows 2000 alá telepítettük. A kapcsolatfelvétel sikeres volt, de csak kézzel tudtuk át-állítani a kétsatornás adatátvitelre, automatikusan nem ment. Ha telefonálni szeretnénk rajta, akkor sem



5. kép. A Microcom márkanevű duó

szabadítja fel automatikusan az egyik csatornát. A Draytek az egységekkel egy Kiosk nevű programot ad, ezzel lehet az adatátviteli protokollt nyomon követni.

Eicon

A kanadai Eicon cég négy termináladaptert az SCI Modem juttatta el a tesztre. Képviselek a teljes alapválasztékot: belső kártya passzív és aktív változatban, külső egység USB illesztővel és PCMCIA kártya (4. kép). A Diva márkanevű egységek kézikönyvei az USB-s változatot kivéve megegyeznek, hasonlóan a mellékelt CD-k is. A korongon a Client Software Suite programcsomag található a leírásokkal és a meghajtókkal egyetemben, valamint az RVS-COM Lite program. A PCMCIA kártya tudásában erősen hasonlít a Diginél megismertre, ez azonban nem tudja a GSM-telefonokat kezelni. Vigasztalásképp több analóg telefoncsatlakozóhoz való átalakítót adnak hozzá, hogy a világban barangolva ne kerüljünk zavar-

ba. A csatlakozó S0 illesztőkábel-dobozja kisebb méretű, mint a másikonál volt.

Az USB-s egység mintha egy lapított egér lenne. Az egyik végén az S0 csatlakozó, a másikon az USB vonal, ezen felül már csak két LED van a hátán. Az egyik az ISDN-, a másik az USB-forgalmat hivatott jelezni.

Ezeket a kártyákat a Siemens gyártmányú alkatrészek a feltűnőek, feltehetőleg a kanadaiak ez Euro ISDN miatt sok mindent a németekre bíztak.

Az egységek telepítése során voltak itt-ott apró nehézségeink. A Diva Pro esetében például nem sikerült előcsalogatni a kétsatornás üzemmódot. Mint utóbb kiderült, ehhez az egységet kétszer kell konfigurálni a programban.

Microcom

A Delta Elektroniktól kapott két dobozt kicsomagolva egy belső és egy külső egység (5. kép) került elő. Mind a kettőt ismerősként üdvözöl-



3. kép. A Draytek nagy és kis doboza

MŰSZAKI ADATOK

Gyártó	Típus	Kivétel	Illesztő/sín	Továbbmenő analóg csatlakozás	Kommunikációs program	Operációs rendszer			Nettó ár (forint)
						Windows 95 / 98	Windows NT	Windows 2000	
Askey	TAS105H	Passzív kártya	PCI	Nincs	RVS-COM Lite	+	+	+	15 900
Askey	TAS107-H-U	Külső	USB	Nincs	RVS-COM Lite	+	-	+	26 900
Askey	TAS400E	Külső	soros	2	RVS-COM Lite	+	+	+	45 000
Digi	DataFire Gel Pro	PC Card	PCMCIA	Nincs	Columbus World	+	+	+	86 000
Digi	DataFire Micro V	Passzív kártya	PCI	Nincs	Columbus World	+	+	+	28 000
Draytek	Mini Vigor 128	Külső	USB	Nincs	RVS-COM Lite	+	-	+	25 000
Draytek	Vigor204	Külső	USB	4	RVS-COM Lite	+	-	+	55 900
Eicon	Diva USB	Külső	USB	Nincs	RVS-COM Lite	+	-	+	34 240
Eicon	Diva Mobile PC Card	PC Card	PCMCIA	Nincs	RVS-COM Lite	+	+	-	106 480
Eicon	Diva 2.01	Passzív kártya	PCI	Nincs	RVS-COM Lite	+	+	-	19 520
Eicon	Diva Pro 2.0	Aktív kártya	PCI	Nincs	RVS-COM Lite	+	+	-	82 240
Microcom	ISDN Porte ext	Külső	soros	2	RVS-COM Lite	+	+	-	49 000
Microcom	ISDN Porte int. +	Passzív kártya	PCI	1	RVS-COM Lite	+	+	+	27 000
Zyreal	Omninet LCD + M	Külső	soros	2	RVS-COM Lite	+	+	+	120 000
Zyreal	Omninet plus	Külső	soros	2	RVS-COM Lite	+	+	-	53 800
Zyreal	Omninet USB	Külső	USB	Nincs	RVS-COM Lite	+	-	+	29 800

A Kincstári Vagyon Igazgatóság FELVÉTELTI HIRDET

informatikai szakértő
munkakör betöltésére.

Feltételek:

- felsőfokú iskolai végzettség
- legalább 5 éves szakmai gyakorlat
- jártasság a Windows NT- ben, SQL- ben és pénzügyi-számviteli, gazdasági ügyviteli folyamatokban.

Jelentkezési határidő: 2000. október 31-e.

Jelentkezéskor mellékelni kell:

- szakmai önéletrajzot
- legmagasabb iskolai végzettséget, illetve szak-képzettséget igazoló okiratok fénymásolatát.

A jelentkezéseket az alábbi címre kérjük megküldeni:
KINCSTÁRI VAGYONI IGAZGATÓSÁG
Kincstári Vagyonnyilvántartási és Informatikai Főosztály
1054 Budapest, Zoltán u. 16.

Illetmény: a kjt. szabályozása, illetve a személyes megállapodás alapján.
Érdeklődni lehet: a 332-1365-ös telefonszámon.

WWW.COMSER.HU COMSER@MAIL.DATANET.HU WWW.COMSER.HU COMSER@MAIL.DA

DVD LEMEZEK, KIADVÁNYOK KÉSZÍTÉSE, GYÁRTÁSA

MPEG-2 ENKÓDOLÁS
FELIRAT KÉSZÍTÉS
MENÜ TERVEZÉS
DVD-ROM
DVD-VIDEO
ENHANCED-DVD

COMSER

14 BUDAPEST, BARTÓK BÉLA ÚT 51. TEL: (1) 209-3700, FAX: (1) 361-0197 1114 BUDAPEST

hettük, hiszen láthatólag az Askey gyárból származnak. A belső egység a TAS107H-W jelzésű, ami a TAS106-tól abban különbözik, hogy egy analóg kimenete is van. A dobozban találtunk még egy Windows 2000-et is támogató telepitő lemezt.

A külső egység a TAS400E megfelelője, de egy kicsit más dobozban; ezt szögletesebbre tervezték, minden egyébben megegyeznek, még a hozzá adott CD-ben is. Pardon, a felirat itt Microcom, és ez egy bevezetett márkanév a modemvilágban.

Zyxel

A Comfort (Omni.net LCD+M) és a Humansoft (Omni.net Plus és Omni.net USB) adta össze a Zyxel-választékot (6. kép). A Humansoft magyar nyelvű könyvet is mellékel a portékáihoz. Az Omni.net család a régi analóg modemekből fejlődött tovább, és szolgáltatásaival az igé-

nyes felhasználókat célozza meg. Az USB-s darab a Zyxeltől eddig szokatlan dobozban jelent meg.

A soros vonalra csatlakozó két Omni.net is eltérő. Az egyik a korábbi Omni készülékek fvelt vonalvezetésű dobozába költözött, a másik az Elite modemsalád házának rövidített változatát kapta. Ez utóbbi előlapján egy LCD-kijelző (7. kép) tájékoztatja a kíváncsi felhasználót arról, hogy mi is történik a vonalon, vagy üzemszünetben a pontos időt mutatja. Ez a változat egy analóg modemet is tartalmaz, így akkor is fel tudja építeni a kapcsolatot, ha az ellenoldalon csak analóg modem van. Az Omni.net Pluson LED-ek informálják – elég bőségesen – a felhasználót a különféle üzemmódokról. A készülékeken van két analóg csatlakozó, ezeket mintegy kisközpontként tudja kezelni, azaz a két analóg készülék között is lehet beszélgetni vagy beszélgetést átadni. A telepítés után a készülék



7. kép. Információ a hívott számokról

mohón vette rá magát az ISDN-re, mindkét csatornát magához ragadva. Amint a hozzá kapcsolt készüléket felemeltük, bontotta az adatátvitelt az egyik csatornán, és vonalat adott. A beszélgetés befejeztével azon nyomban visszaépítette az adatkapcsolathoz a másik csatornát. Lehet, hogy ezt a „maximális sávzélességet az adatnak” koncepciót át lehet állítani valamelyik regiszterben, de igen könnyű elveszni a beállítások erdejében. Igen gazdag a gépekhez adott ismertető (mely regiszter mely bitje milyen hatással van a működésre): minden beállítható, lekérdezhető, módosítható – persze a modemnek elterjedt AT parancsokkal. Szóval el lehetett volna vele molyolni napokig; ezzel mindent meg lehet oldani a házi ISDN-től a bérelt vonali csatlakozásig. Utóbbi esetben a bekapcsolódás után hívja a beprogramozott számot, így áramszünet után azonnal helyreáll a kapcsolat – legalábbis a termináladapteren nem múlik. Gaz-

dag protokollészti-lehetőség van a berendezésekben, így probléma esetén analízátorként is lehet használni – persze a lehetőségein belül.

Egy más minőségű kapcsolat

A tesz során kezdtük el vadonatúj ISDN-vonalunkat adatátvitelre is használni. A termináladapterek segítségével az eddigi modemek cammogás után viharebességűvé vált az internetelés. Azokkal az egységekkel, amelyekkel sikerült összehozni az automatikus sávzélességnövelést, a letöltések igen gyorsabbá váltak. Ha pedig csak keresgélünk, akkor automatikusan felszabadul a másik csatorna, hisz nincs szükség rá. Mindez persze csak akkor ajánlott, ha átalánydíjas üzemmódban dolgozunk a telefontársaságnál, mert a második csatorna megnyitása egy újabb hívásfelépítés a maga percdíjával és kapcsolási díjával. Ha ez

ISDN-FOGALMAK

BOD, BONDING

(Bandwidth ON Demand Interoperability Group) – a B csatornák összehozása egyetlen nagy sebességű csatornává.

BRI

(Basic Rate Interface) – alapsatlakozás, két B (64 kilobit/másodperces) csatornát és egy D (16 kilobit/másodperces) jelzés csatornát tartalmaz.

CAP1

(Common ISDN Application Program Interface) – az ISDN interfészek Európában kifejlesztett vezérlési felülete.

DSS1

(Digital Subscriber Signaling System) – digitális végberendezések jelzésrendszere, az Euro ISDN használja.

MSN

(Multiple Subscriber Number) – többszörözött előfizetői szám, azaz egy vonal több számon hívható.

NT

(Network Termination) – az ISDN-vonal előfizetői végpontja.

SUB

(Sub-addressing) – alácímzés. A hívószám kivül küldhető egy legfeljebb 20 számjegyű és karakterből álló alcím.

(További fogalommagyarázatok lapunk online változatában, a cikk „kiterjesztéseknél” olvashatók.)

a fránya kapcsolási díj nem lenne, akkor érdemes lenne kihasználni a „kapcsolat igény szerint” üzemmódot is: ekkor két internetoldal közötti olvasgatási időben elbontja a rendszer a kapcsolatot, és amint a következő lapra akarunk lépni, ismét felépíti azt.



6. kép. Termináladapterek a Zyxel választékából

Ragadja magával az

ÁRI!



Lexmark Optra E312L lézernyomtató

- Nyomatási sebesség: 10 lapperce
- 67 MHz-es processzor
- 2MB memória alapkivételben, 66 MB-ig bővíthető
- Kevesebb, mint 15 másodperc az első oldal elkészültig
- 1200 Image Quality nyomtatás
- Beépített párhuzamos és USB port
- Win 9x, Win 2000, Win NT 4.0, OS/2, UNIX, DOS, Mac OS kompatibilitás
- Maximális havi terhelhetőség 10 000 oldal

LEXMARK

Ajánlott végfelhasználói ár: **78.900,- Ft+áfa**

Hivatalos nagykereskedő: 1118 Budapest, Szurdok u. 1. Tel.: 246-4050, fax: 246-4101, www.rcc.hu

HÍREK

Bejelentette Linux operációs rendszerének 7.0-s változatát a Red Hat. Az új, a 2.2.16 Linux kernelre épülő változatban elsősorban a grafikus és biztonsági képességeken erősítettek, mondták a cég vezetői. Tartalmazza az XFree 4.0-t, a Mesat, támogatja az i810, az i815, a Rage 128, a Voodoo III és a Voodoo V lapkákészleteket. Az RSA szabványok lejárta után tartalmazza a megújított RSA aláírásokkal ellátott GNU Privacy Guardot, valamint SSH és SSL modulokat az Apache-hez. Ugyancsak beépítettek egy virtuális magánhálózatot is. Komoly változás az is, hogy telepítéskor a legtöbb hálózati szolgáltatásnak nem bekapcsol, hanem kikapcsol lesz az alapértelmezés-beli beállítása. Az egyéb újdonságok között van az optimalizált GCC fordító (ez különösen a Pentium II és a Pentium III platformokon javítja a teljesítményt), az USB-támogatás, a japán nyelv támogatása és a jobb nemzetközi beállítási lehetőségek. Egy új kezdeményezést is útjára indított a cég: a Red Hat Network segítségével a felhasználók automatizálhatják Red Hat Linux gépek felügyeletét. A kezdeményezés kapcsolatot biztosít a felhasználó gépe és a Red Hat központ között, ahol különféle felügyeleti eszközök érhetőek el. A felhasználó többféle opció közül választhat, az újdonságokat bemutató e-mailektől kezdve azok automatikus telepítéséig. (IDGNS, San Francisco)

Összeolvadt az Object Management Group (OMG) és a Meta Data Coalition (MDC). A két – illetve már csak egy – szervezet a metadatok használatát adattárház-szabvány kidolgozását hűzte ki maga elé célul: elővinni akarják az OMG-tel Common Warehouse Metamodelt és az MDC által fejlesztett Open Information Modelt. Az OMG és az MDC az elmúlt másfél évben már együttműködött egymással, és fokozatosan ráébredtek arra, hogy semmi értelme egymással rivalizáló adattárház-szabvány létrehozni. Mivel az OMG mögött áll nagyobb támogatás, az MDC olvadt bele ebbe a szervezetbe. Maga a Common Warehouse Metamodel is löbb szabványt hasznosít, így a Unified Modeling Language-et (UML), az XML Metadata Interchange-et (XMI) és a Meta Object Facilityt (MOF), de a konkurens tervezésből is karikánk bele elemek. Ha készen lesz, megkönnyíti a különböző gyártók termékei közötti metadatok cseréjét. (IDGNS, San Mateo)

InterBiz eCommerce Suite néven új programcsomagot mutatott be a CA InterBiz nevű részlege. A szoftvercsomag alkalmazása megkönnyíti az intelligens elektronikus áruházak létrehozását, valamint a beszállító lánccal való kapcsolattartást. Alapját az InterBiz Bizworks platform jelenti (ez kapcsolja össze az különféle InterBiz alkalmazásokat). Az eCommerce Suite-nak része az InterBiz Store és az InterBiz Procure. Előbbi több nyelvet is támogat, és a vevői viselkedés elemzésével alkalmas a trendek megfigyelésére, utóbbi pedig segít a beszállító felgyorsításában. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Enyhülnek a rendszergazdák kínjai?

Áttérési eszközök

Egy számítógép nem örök életű. Sok cég két-három évenként rutinszerűen felfrissíti vagy kicseréli PC-it, és ez azt jelenti, hogy az informatikusgárdának évente több száz vagy több ezer cserét kell végrehajtania. Minden csere bizonyos mennyiségű munkát jelent az informatikusnak – és némi fennakadást a felhasználónak. Mindez csak bonyolultabbá válik, ha az operációs rendszert és az alapalkalmazásokat kell frissíteniük. Az informatikusoknak segítségre van szükségük, és egy új szoftvereszközcsalád éppen ezt az igényt hivatott kielégíteni.

Sablonok és egyedül igények

Ha állították már be új PC-t, akkor pontosan tudják, milyen unalmas is ez a művelet. Olyan alkalmazásokat kell üzembe helyezni, amelyek nincsenek előre letöltve, meg kell változtatni a gyári alapértelmezett konfigurációkat a saját munkakörnyezetünkhöz. Természetesen tartalom kell készítenünk az adatokról és az asztali gép beállításairól, az internetes kedvencekről vagy könyvtárakról, az e-mailkonfigurációkról, a tárcsázás és a távlelési konfigurációkról, és még hosszasan lehetne sorolni.

Az adatok különböző helyeken találhatók a PC-ben – némelyek a programállományokban, mások a konfigurációs állományokban, megint mások a Windows-regisztrumban –, és mindehhez nincs olyan egyedül üdvözítő módszer, amely azt biztosítaná, hogy mindent meg is kapunk, amit akarunk. Ha a frissítés a korábbiól nagyon eltérő operációs rendszerre történik (mondjuk, Windows 9x-ről NT-re vagy 2000-re), vagy újabb alkalmazásokra (például Office 97-ről 2000-re), akkor hatványozódnak a gondok.

Hiába bízzák meg az informatikusokat a felhasználó gépeinek beállításával, ha ők mindössze csak szabványos módon üzembe helyezik az alkalmazásokat, konfigurálják a hálózati beállításokat és az e-mail-kapcsolatokat, akkor bizony a felhasználónak még igen sok mindent meg kell csinálnia, hogy az új rendszere ugyanúgy működjön, mint a régi. (Egy subjektív megjegyzés: A Computerworld ismertetésekkel foglalkozó szerkesztőjéknél évente 20–30 új rendszer, főleg noteszgép, kerül a kezembe. Sajnos fájdalmasan ismerős, mennyi munkára van szükség, mire sikerül rekonstruálnom saját munkakörnyezetemet az új gépen. – Russel Kay)

És bár a gondok korántsem új keletűek, a szoftverek bonyolultabbá válásával csak tovább szaporodtak. Ez nem kis szerepet játszik abban, hogy miért halogatták annyian az áttérést a Windows 2000-re. A vállalati segédprogramok új fajtája – az úgynevezett PC-áttérési eszközök családja – jelent meg, s igyekszik automatizálni a folyamatot: a felhasználó úgy juthasson új PC-jéhez, hogy ehhez ne kelljen rekonstruálni minden egyes jelszót, felhasználóazonosítót, képernyő-beállítást, továbbá az IP-címeket és a dokumentumokat. A Gartner és az IDC kutatói egyetértnek abban, hogy egy PC

egyszerű átállítása 200–300 dollárral növeli meg a tulajdonos költségeit.

Mit is kell átvenni?

A PC átállítása nem csupán abból áll, hogy átülítjük az újba a régi PC „személyiségjegyeit”, hanem azt is megköveteli, hogy minél gyorsabban felkerüljenek az új operációs



rendszerre és alkalmazásokra a gépekre, vagy az alkalmazások az új hardverekre. Lemeztüköröző eszközöket – közülük a Symantec Ghost szoftvere tekinthető a de facto szabványnak – gyakran használnak ahhoz, hogy felvigyék a szabványos alkalmazáskészletet, mielőtt a felhasználói beállításokat átvennék. De a kompatibilitási problémák miatt az áttérési eszközök csupán a fővonalba tartozó irodai programokat támogatják, a ritkábban használt alkalmazásokhoz feladatlisták és a feladatokat végrehajtó parancsállományok szükségesek, melyeket nehezebb használni.

A Computerworld megkérte három népszerű áttérési csomag felhasználóit, mondták el a termékekkel kapcsolatos tapasztalataikat, s osztályozták őket a beállítás és felhasználás megkönnyítése, a megbízhatóság, a bennük található funkciók és teljesítményük szempontjából.

El kell kerülni a szoftverbénulást

Michael Phillips, a kaliforniai Diablo Canyon atomerőmű számítástechnikai csoportjának felügyelője még jól emlékszik arra, mennyit kellett dolgoznia csoportjának egy-egy áttérésnél a régi szép időkben: a DOS XCOPY parancsával, speciális parancsállományokkal kellett tartózkodni a hálózati megváltoztatás. A polcraoltható másolatkészítő szoftverrel nem sokra mentek, mert az nem automatizálta a helyreállítást. Olykor minden egyes gépen hat órát is kellett dolgozni.

Most, amikor az erőmű 1500 munkaállomásából 1000-et át kellett állítani Windows 2000-re és Office 2000-re, Phillips az Altiris eXpress-t, a utahi Altiris szoftvercsomagjától kapott segítséget.

A csomagban megtalálható a PC Transplant Pro „személyiségjegyet” szoftver, a RapiDeploy tüköröző és konfiguráló eszköz, valamint a RapidInstall, amely azzal egyszerűsíti a frissítést, hogy egyetlen gépen rögzíti a változtatásokat, majd speciális RapidInstall csomagokat (RIP) hoz létre, ezeket a fel-

használók maguk futtatják le saját rendszereiken.

Phillips azt mondja, azért voksolt az eXpress mellett, mert olyan egyéb segédprogramokat is kapott vele, amelyekre szükségük volt a teljes áttérés végrehajtásához, s nem kellett más gyártótól származó tüköröző eszközöket is alkalmazniuk. És tetszett neki az eXpressnek az a ké-

re. Ő a múlt hónapban kezdte használni a Santa Barbara-i Miramar Systems Desktop DNA szoftvert, és ennek segítségével hetente hat felhasználó áttérését tudja elvégezni.

A régi módszerrel tartózkodni kellett készíteniük, és ez hosszú órákig, ha nem napokig tartott. Az is értékes időt rabolt el tőlük, hogy egyeztetniük kellett a felhasználóval, mikor ér rá gépét szervizre hozni. „Úgy kellett dolgoznunk, hogy amikor munkatársaink megkapják új noteszgépeiket, szinte ne is vegyék észre, hogy változott valami – mondja Santiago. – Most már minden feszebb ritmus szerint zajlik. Körülbelül egy óra, amíg átvisszük az adatokat a kiszolgálóra, és egy újabb óra, vagy inkább kevesebb, míg visszatöltjük az új gépbe. A monitorozás mindössze annyi, hogy időnként bekukkantok, lássam, milyen fázisnál tartunk.”

Santiago fontolgatta ugyan az Altiris eXpress használatát, de végül úgy találta, hogy az a csomag nem annyira eredeti, mint a Desktop DNA. „Állandó jelleggel időhiányban szenvedek – magyarázza. – Olyan programot kerestem, amelyik gyorsan és könnyen használható, és tud mindent, amire szükségem van. Úgy tűnt, erre ráillik ez a leírás.” Az is tetszik neki a Desktop DNA-ben, hogy ugyanazon a felhasználói felületen belül tudja futtatni a tartalmakat és a tükörözést.

Santiago kiváló minősítést ad a Desktop DNA-nek a használat és a beállítások egyszerűsége, a megbízhatóság és a teljesítmény alapján, ám a funkcióknak csak „jó” osztályzatot, mivel szerinte túl sok van belőlük ahhoz, hogy könnyen lehesse kezelni őket. „Néhányat el kellene takarítani a képernyőről – mondja. – Szóval a dolog nem hibátlan.”

A memók gondokkal találkozott a Microsoft Outlook és az Outlook Express beállításainál is. Egy, a programokat és a felhasználói beállításokat irányító Desktop DNA képernyőnél könnyen előfordulhat (a program ezt engedi), hogy az adminisztrátor véletlenül új alkalmazásokkal cseréli ki a célozott rendszert a régiéket. „Ha az ember nem vigyáz, felülírhatja az Office 2000 Dynamic Link Libraryt az Office 97-ével.”

Santiago elismeri, hogy ez a felhasználói hiba, viszont a tervezőkönk kárhözhatja azért, hogy egy ilyen hiba egyáltalán előfordulhat. „Már eleve biztosítaniuk kellett volna, hogy ez ne történhessen meg automatikusan” – vélekedik. Összességében tetszik neki a Desktop DNA, és komolyan fontolgatja, hogy ezt fogja használni az NT-ről a Windows 2000-re való átállításkor is, egy másik felhasználói csoportnál ugyanígy azt a feladatot kell végrehajtania.

Phillips szerint az eXpress a beállítás és a felhasználás megkönnyítése szempontjából jónak mondható. „A jelek szerint egészen könnyen be lehetett tanítani a használatára az embereinket” – vélekedik. Funkciógazdagságát és megbízhatóságát tekintve a szoftver szintén jó, állítja, de teljesítményét még ennél is egy kicsivel magasabbra értékeli, a RIP-ek gyors lefutásának köszönhetően. Bár Phillips összességében jó osztályzatot adott az eXpressre, minősítését visszafogott: „Azt mondhatnám, hogy az ítélet mindig az adott termék határozza meg”.

Nem elég a kevesebb munka

Michael Santiago szerint az áttérési eszköz alkalmazásával nem csupán a munka csökken, de segít zökkenőmentessé és egyszerűbbé tenni az egész folyamatot. A hadsereg űrkutatási programjában dolgozó hálózati mérnöknek egyetlen munkatársával kell kicserélnie a 120 tagú személyzet régebbi Win95-ös noteszgépeit az új Pentium III alapú, Windows 2000-en futó rendszerek-

Bekés átmenet

Thane Terrilnek már régóta szüksége volt egy olyan segédprogramra, amely automatizálja az áttérést. A New York-i Baha'i International Community (a baha'i vallást képviselő szervezet) hálózati adminisztrátoraként egyedül tart karban 20 Windows NT 4-es rendszert, ezek

közül többet az ENSZ különböző bizottságaiban dolgozó baha'i képviselők használnak. További 20 NT-t pedig az egyház vendégei és az önkéntesek használnak.

Terrill felhívott több olyan segédprogramgyártót, amelyeknek a termékeit már használta korábban is, például a Symantecet és a utahi PowerQuestet, és áttérési eszközök iránt érdeklődött náluk. „Olyan meglepett volt a hangjuk, mintha valami abszurd dolgot kértem volna” – állítja. Így aztán a Windows Notepaddel, egy kinyomtatott ellenőrzési listával és néhány speciális segédprogrammal – közöttük egy könyvtár-átvitelről – volt kénytelen beérni. A Microsoft Outlook-állományokat a hálózati meghajtókra vitte át. „Olyan volt, mintha sötétben tapogatóztam volna. Vagy sikerült, vagy nem” – mondja.

Terrill most az oregoni Beaverton-i Transixion Personality Transport Professional 1.0 szoftverét használja, hogy áttérítson 20 felhasználót az Office 97-ről Office 2000-re. De használja a PowerQuest DriveImage Pro programját is, hogy szabványos alkalmazás-imprinteket vigyen fel PC-re.

A folyamat 2-3 óráról egyre csökkent, bár Terrillnek még mindig ott kell ülnie minden egyes gép előtt, hogy lefuttassa a szoftvereket, és a lista alapján eldöntse, mely adatokat kell ideiglenesen átmentenie a hálózatra. Eddig simán és fájdalommentesen zajlott a szoftverek üzembe helyezése és a beállítások, alkalmazások átvitele, felvitelük a hálózati meghajtókra, majd visszaállításuk az új rendszerekre. Terrill szerint a PT Pro úgy 90 százalékát elvégzi annak, amire szüksége van, bár így is gondja volt az IMAP beállítások átvételével az Outlook 98-ból. Hogy megkapja az IMAP-elemeket, fel kellett frissítenie az Outlook 97-et.

Terrill megjegyzi, hogy szüksége volna egy olyan lehetőségre, amivel mozgatni tudná a cookie-kat, ezt a funkciót biztonsági okokból a Transixion kihagyta az 1.0-s verzióból. A New York-i hálózati adminisztrátor a PT Pro teljesítményét, megbízhatóságát és beállítását kiválóra minősíti, a funkcióválasztékot csak jóra, mivel további funkciókat volt kénytelen kérni a következő verziókhöz. Terrill úgy látja, elkerülhetetlen a felrészítés a Windows 2000-re, de szerinte ez egyelőre nem égető feladat.

David Essex
(ComputerWorld)

Frissítés lépésről lépésre

Az áttérés olyan munka, amit nem lehet félvállról venni. Az időn és a pénzen túl egyéb tényezőket is számba kell venni a migráció megkezdése előtt. Először, van egy kis házi feladatunk.

1. lépés: A kutatás

Egy ilyen kiterjedt rendszer telepítése előtt az első lépés a kutatás. Hiszen ha nem tudjuk, mi van a cégünkél, és milyen elemeket akarunk telepíteni, eleve kudarcra vagyunk ítélve. Az informatikai stábnak részletes leltárt kell készítenie minden kiszolgálóról és ügyfélről, ennek ki kell terjednie a hálózati elrendezésre, az útválasztó-konfigurációra, a védőgát-beállításokra és a hálózathoz használt protokollokokra. A kutatás másik célja annak eldöntése, hogy az új operációs rendszer mely elemeire van leginkább szükség a cégnél. Ezek kerüljenek fel először, utána jöhetnek a sallangok.

2. lépés: A tervezés

Tervezéskor a legelső dolog az időkeret meghatározása. A kutatás és a tervezés során jelöljük ki ésszerű határpontokat és célokat, hiszen ha elhúzódnak az átérés, nőnek a költségek is. Ellenőrizzük minden hardvert és szoftvert, kompatibilisak-e a Windows 2000-rel. A nem kompatibilis csomagok esetében szükség lehet a frissítésre.

3. lépés: Követelmények

Ha az első két lépésen már túl vagyunk, és a stáb is felkészült az új környezet adminisztrálására, következhet az infrastruktúra előkészítése. A Microsoft 128 megabájtnál határozza meg a kiszolgálók, és 64 megabájtnál az ügyfelek RAM-minimumát, ám ha optimális teljesítményt várunk, duplázzuk meg ezeket az értékeket. Minden szoftvert ellenőrizzük, kompatibilis-e a Windows 2000 alkalmazásával. Tartsunk meg egy NT 4.0 szervert a nem kompatibilis szoftverek futtatásához.

4. lépés: A migráció tesztelése

Most következhet a frissítési terv tesztelése. Hajtsuk végre a migrációs folyamatot egy külön kiszolgálón, s közben készítsünk bőséges

jegyzeteket. Minden olyan problémát és furcsaságot rögzítsünk, amellyel találkozunk, hogy ezeket meg tudjuk oldani, mielőtt sor kerülne a tényleges migrációra. Ha meggyőződünk arról, hogy tervünk jó, készítsünk ellenőrző listát a jegyzeteink alapján. A következő lépésben teszteljünk minden alkalmazást és szolgáltatást a Win2000-szerveren. Most van itt az ideje a hibák eltakarításának, nehogy a dühös felhasználók hívják fel rájuk később a figyelmünket. Tehát teszteljük az e-mail-szoftvert, a web- és az FTP-szoftvert, a CRM és a vállalatirányítási csomagot, valamint az adminisztrációs eszközöket. Ellenőrizzük a hálózatkezelő eszközöket, hogy valóban kommunikálnak-e a Windows 2000-szerverrel, és győződjünk meg minden elem stabilitásáról.



adnak módot a problémák utolagos kiküszöbölésére. Amikor a frissítési folyamat mindegyik szerveren befejeződött, egy varázslóképlet segít az új környezet konfigurálásában.

5. lépés: A szerver migrációja

Ha eddig minden simán ment, elkezdhetjük a kiszolgáló migrációját. Először is készítsünk tartalékot minden érintett szerverből. Ellenőrizzük a tartalékállományokat, és tároljuk őket biztos helyen. Katasztrófa esetén mindennél fontosabb a szerverek „feltámasztása” a tartalék segítségével. Ha mindent kellőképpen előkészítettünk és minden kimerítően teszteltünk, akkor maga az áttérés könnyedén megvalósulhat. Kövessük ellenőrző listánk teteleit lépésről lépésre – az utolsó pillanatban már ne változtassunk a terven.

Miközben végigmegegyünk a Windows 2000 installálásán és konfigurálásán, mindent dokumentál-

junk. Ha gond adódik, például a kiszolgálók nem kommunikálnak egymással, vagy egy e-mail-szerver nem működik, ezek az információk

verzióknál, ám mivel sokkal több rendszerkomponenst és perifériát támogat, így jóval könnyebb az áttérés a Windows 95-ről vagy 98-ról, illetve az NT-ről. Most is ellenőrizzük, hogy kompatibilis-e a hardverek és a szoftverek meglévő infrastruktúránkkal. A legtöbb Windows-alkalmazásnak zökkenőmentesen kell futnia a Win2000-en, az ehhez meg kell oldani a teljesítménnyel kapcsolatos kérdéseket. A Windows 2000 Professional RAM-igénye 64 megabájt, de tekintjük ezt abszolút minimumnak. Ha egy gépnek 96 megabájtnál kisebb memóriája van, észrevehetően lassúbb lesz. Amikor az asztali számítógépek migrációját megtervezzük, a legfontosabb, hogy végiggondoljuk: jól fognak-e futni vagy sem az új operációs rendszer alatt. Ha döntően Pentium vagy alacsony kategóriájú PII gépeink vannak 64 megabájt RAM-mal, akkor ezeket legalább 96 megabájtra, vagy ha lehet, 128 megabájtra kell bővítenünk. A létező alkalmazásokkal való együttműködés szintén kritikus tényező az ügyfél-PC-k migrációjánál.

Az új operációs rendszerre való áttérés előtt alaposan teszteljünk a Windows 2000 Professionalen minden olyan szoftvert, amelyre a felhasználónak szüksége van.

6. lépés:

Tesztelés migráció után

Még nem jutottunk ki az erdőből – ezek után mindent újra kell tesztelnünk. Győződjünk meg arról, hogy mindegyik kiszolgáló beszélő viszonyban van a többivel, hogy mindegyik ügyfél be tud jelentkezni, el tudja érni mindegyik meghajlítást és más erőforrásait. Ismételt ellenőrizzük minden biztonsági beállítást, valamint a többi szerverkonfigurációs lehetőséget. Teszteljük kimerítően az új Win2000-környezet minden aspektusát. Különösen fontos ellenőrizzük, találunk-e anomáliákat az Active Directory szerkezetében: nem hiányzik-e valamilyen domén vagy felhasználói információ. Ha minden zökkenőmentesen működik, akkor következhet az egész szervezet megmelegítése a Windows 2000-ben.

Ügyfelek migrációja

Ha a szervermigráció végre jutottunk, az asztali PC-k felrészítése a Windows 2000 Professionalre olyan lesz, mint egy üdítő séta a parkban. A Professional szigorúbb hardverkövetelményeket támaszt a korábbi

További erőforrások

Ne habozunk igénybe venni külső segítséget a Win2000-re való áttéréshez. A Windows 2000 Server Resource Kit már a telepítés tervezési és kutatási szakaszában is segítséget nyújt. A Windows 2000 Server Deployment Planning Guide pedig részletes információkkal szolgál a Win2000 telepítésének minden területéről. Egyébként mind a kettő megtalálható a Microsoft webhelyén, és további erőforrások is a www.microsoft.com/windows2000 címen.

Ha a fenti lépések végére érkezünk, szánjunk rá még egy kis időt a hardver- és szoftverinfrastruktúra újratesztelésére, és készítsünk ismét bőséges jegyzeteket. Ha kutatásaink alaposak voltak, és ha jól terveztük meg az átérést, akkor nagymértékben lefaraghatunk a migrációs költségekből.

Kevin Railsback
(InfoWorld)

Kodak

A HIVATALOS
MAGYARORSZÁGI
KODAK ÉS DATAFAB
DISZTRIBUTOR



DIGITALTECHNIKA Kft.

Budapest, 1149 Egressy út 5.
T./F.: 221-6778, 221-6772
Gyű. 9024 Nagy I. u. 35.
T./F.: 06/517-500, Fax: 517-501
www.digitaltechnika.hu/kodak
kodak@digitaltechnika.hu

KEDVEZMÉNYES
VÁSÁR A
COMPAIR
KIÁLLÍTÁSON!

A KREATÍV FOTÓSNAK

3,1 MEGAPIXEL



16+32 MB

Kodak DC480

NAGY TUDÁS (P,A,M MÓDOK) ÉS
RENDKÍVÜL GAZDAG
TARTOZÉK KÉSZLET

EZ200

49.920

+ ÁFA



KÁRTYAOLVASÓK

CF, SM, MS, PC



HOGY MEGY BE AZ A TELE-FÁJL
A SZÁMÍTÓGÉP GYOMRÁBA?

DATAFAB OLVASÓVAL
KÖNNYEN ÉS GYORSAN.

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉP

125 állókép VGA felbontásban JPEG

MOZGÓ VIDEO KLIP FELVÉTEL, AVI

WEB KAMERA USB INTERFÉSSZEL
Internethez, videokonferenciához
Átvánnyal, sokféle szoftverrel

goldcomp számítástechnikai kellék nagykereskedés viszonteladóknak

"boeder" Hangszóró fadobozos PMPO 300W / 400 W	11.900 Ft	13.200 Ft
"boeder" Iratmegsemmítő 50S / 70S	9.480 Ft	14.320 Ft
"boeder" Fólia lézeres nyomtatáshoz 25 lap / 50 lap	1.120 Ft	2.000 Ft
"Maxxtró" Hangszóró SPK342 / SPK42Q	3.800 Ft	10.480 Ft
"Maxxtró" Hangszóró üveg deluxe 15" / 17"	2.080 Ft	4.800 Ft
"Maxxtró" Monitorszűrő üveg deluxe 15" / 17"	12.980 Ft	14.980 Ft
SCSI periféria ház 1x5,25" DSUB68Táp.: 50W / 65W	1.680 Ft	1.240 Ft
"Jelt" tiszító: fax 5 lap / Lézerprinter 10 lap	2.200 Ft	1.540 Ft
VGA-RGB kábel HD15M-5xBNC / PC midi kábel	4.940 Ft	9.020 Ft
Printer switch auto Bitronics 2-1 / 4-1	660 Ft	740 Ft
"Maxxtró" Home mouse soros / soros+PS2	5.380 Ft	7.380 Ft
USB HUB 2 port / 4 port	2.160 Ft	7.100 Ft
SCSI szalagkabel 3xHPDB68 / + LVD lezárával	908 Ft	3.120 Ft
Quality VGA hosszabító kábel 2 m / 10 m	1.080 Ft	1.380 Ft
Maxxtró joypad JPD-110 / JPD-120		

goldcomp Kft.
1149 Budapest, Várma u. 11.
Tel.: 469-0237, 469-0238
Fax: 469-0239
Az árak tápellátás nélkül értendők és ÁFA nélkül értendők valamint az árak tápellátás nélkül értendők
Internet: <http://www.goldcomp.hu>
E-mail: goldcomp@mail.inet.hu
Nyitvatartás:
hétfő-csütörtök: 08.30-17.00
péntek: 08.30-16.00



Egyedülálló kedvezmények egy egyedülálló szerverhez.*

hp netserver lc2000 munkacsoport szerver

Modell D8521A: Intel® Pentium® III processzor 600 MHz / duál bővíthetőség / 256 MB SDRAM (4 GB-ig bővíthető) / 3 x 9 GB Ultra2 SCSI forrócsérés merevlemez, 6-ig bővíthető, összesen 144 GB maximális belső tárolókapacitás / lemeztömb vezérlő / 10/100TX PCI hálózati kártya / 6 db PCI csatlakozás / Integrált HP Remote Assistant kártya / forrócsérés táp; redundáns, forrócsérés ventilátorok / Microsoft Windows 2000 Server OEM operációs rendszer / Ajánlott végfelhasználói ár 1 249 000 Ft+ÁFA



*Most fantasztikus áron veheti meg a hp lc2000 netservert és a Microsoft Windows2000 Server szoftvert! Szeptember 1. és október 31. között a szerverhez a Windows2000 ügyfél hozzáférési licencket 33% kedvezménnyel vásárolhatja meg.



(1) 382-1111 | www.hp.hu/lc2000

Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Celeron is a trademark of Intel Corporation.



1 249 000 Ft+Áfa

Lassan, de biztosan

Beindul a Bluetooth

Az utóbbi hetekben több gyártó is jelezte, hogy beszáll a versenyfutásba: igyekeznek jó pozíciót szerezni magának a Bluetooth technológia ígéretes piacán. Miközben szakértők szerint a vezeték nélküli technológia széles körű elterjedéséhez még időre van szükség, a PC-, a mobiltelefon- és a perifériagyártók már felsorakoztak a startvonalon.

A cégek egyetértenek abban, hogy a termékek első köre drága lesz, és elsősorban a csúcscategóriás felhasználókat veszik célba. Viszont a technológia révén el lehet tüntetni a vezetékeket a munkahelyekről, és úgy tűnik, ez elegendő érv ahhoz, hogy a felhasználók elkezdjék használni a rádiófrekvenciát, megteremtendő a kapcsolatot kedvenc eszközeik között. Például egy Bluetooth-képes noteszgép vezeték nélkül küldi át a dokumentum oldalait a nyomtatónak. De a Bluetooth teszi lehetővé azt is, hogy egy kézigép rácsatlakozhasson a PC-re. Am hiába ígértes ez a technológia, megjelenése után két évvel még mindig kevés a Bluetooth-képes termék a piacon.

Számítógépek előnyben

Eddig a PC-gyártók állnak az élen, legalábbis a bejelentéseket illetően. A Toshiba és az IBM közölte, hogy szeptember végén, illetve október folyamán megjelennek a piacon PC-kártyájukkal, amely, ha a noteszgépek CompactFlash kártyahelyére illesztik, fenntartja a vezeték nélküli kapcsolatot. Az IBM már azt is közölte, hogy a terméket elsőként a ThinkPad noteszgépcsalád T és A szériájában fogják felhasználni. Ron Sperano, az IBM mobilpiac-fejlesztési programigazgatója azonban figyelmeztet, az integrált Bluetooth-lapkák csak valamikor jövőre jelennek meg először a noteszgépekben, mert a cég még vár, hogy több alkalmazás készüljön a technológiára, így ugyanis csökkenhetnek az árak. A HP az IBM-hez és a Toshiba-

hoz hasonlóan közelíti a piachoz: bejelentette, hogy a 3Commal közösen dolgoznak egy olyan kártya kifejlesztésén, amelyet az OmniBook és a Pavillion noteszgépcsaládban fognak használni. A cég jelzése szerint a kártya november 1-jén debütál a piacon. A cég Bluetooth-képes nyomtatói valamikor a jövő nyáron jelennek meg, de még ez év végén piacra dobna egy olyan külső nyomtatócsatlakoztatót, amely lehetővé teszi a kommunikációt a PC-vel. A Dell és a Compaq nem vette fel a riválisok által odadobott kesztyűt, nem akarnak ott lenni a tülekedésben, és nem dolgoznak PC-kártya fejlesztésén. „Cégünk a releváns technológiákat akarja eljuttatni a felhasználóhoz” – indokolta a Dell szóvivője, miért nem érdeklődnek egyelőre a Bluetooth iránt. A céghez közel álló források azonban tudni vélik, hogy ez év végén vagy 2001 első negyedévében valamiféle bejelentésre készülnek a technológiával kapcsolatban.

A Compaq a fentiekől eltérő módon határozta meg a Bluetooth-szal kapcsolatos feladatokat. A cég közölte: ebben az évben nem rukkolt ki PC-kártyával, ehelyett ügy-

feleik válogatott körét Bluetooth-értékelő készlettel látják el, és ennek segítségével a felhasználók tesztelni tudják a PDA-k, a nyomtatók, a noteszgépek és még a mobiltelefonok kompatibilitását is. Az ügyfelek ezután majd beszámolnak arról, mennyire vannak szinkronizálva egymással az eszközök, milyen volt az állományok átvitele, és hogyan kezelte a technológia a társasági hálózati kapcsolatot. Ennek megfelelően a Compaq-tól csak valamikor a jövő év első felében várható további bejelentések a Bluetooth-szal kapcsolatban.

Jönnek a kézigépek is

A Bluetooth technológia kézi eszközökben való felhasználásának területén a Palm egyelőre nem tett közvéleményre szóló lépéseket. Ezek a közeljövőben jelennek meg a piacon, viszont a cég már februárban, a hannoveri CeBIT-en bemutatta, miként képzeli el a Bluetooth-kapcsolatot egy Palm PC, egy noteszgép és egy mobiltelefon között. A jelek szerint a Microsoft előrébb tart a Palmnál, a cég ugyanis már kínál egy első gener-

ációs „plug-in” kártyát PocketPC eszközeihez. Igaz, ehhez egyelőre csak a fejlesztők juthatnak hozzá, a végfelhasználók csak a jövő év első negyedévében vehetik kezükbe az első Bluetooth-képes PocketPC-t. A Socket Communications együttműködik a Microsofttal a Bluetooth technológiával kapcsolatos munkákban, s egy értékelőkészletet jelentet meg majd a piacon. A cég szóvivője szerint a készlet részeként elegendő mennyiségű szoftvert adnak majd ahhoz, hogy „a fejlesztők eljuttathassanak a Bluetooth-kártyával”.

Mobiltelefonhoz több gyártótól

Miközben a PC- és a kézi eszközgyártók érdeklődést mutatnak a Bluetooth iránt, több szakértő is úgy véli, hogy a technológia elterjesztésének igazi lökést a mobiltelefongyártók adhatnak. Az Ericsson már gyárt egy Bluetooth-képes headsetet azoknak az autósoknak, akik vezetés közben is használni akarják mobiltelefonjukat. Európában már forgalomban van ez az eszköz, az Egyesült Államokban az év végén jelenik meg a piacon. Az Ericsson

jövő év elejére egy olyan mobiltelefon ígér, amely beépített Bluetooth-modemet is tartalmaz.

A Motorola több Bluetooth-kezdemenyezésben is részt vesz az IBM-mel és a Toshibaival közösen. A telefongyártó már idén egy Bluetooth-képes mobiltelefonnal akar jelentkezni a piacon. A cégnél úgy vélik, hogy viszonylag rövid időn belül olcsóbb lesz a jelenleg még drága technológia, ezért már több piaci területet is célba vett a Motorola, ahol részesedést akar magának kiharítani a vezeték nélküli technológia révén. Linda Billhmer, a Motorola marketingigazgatója elmondta: cége már több autógyártóval is együttműködik a Bluetooth-nak az autókban való telepítésén. Jövő év közepén a beágyazott technológia már lényegesen megkönnyítheti a vezetés közbeni telefonálást. A cég saját lapkakészletét a jövő évre ígéri.

Szintén a Motorolától származó hír, hogy a cég két terméket – egy PCMCIA kártyát és egy USB kiegészítőt – vitt a Bluetooth szabványtestület elé hitelesítésre, hogy már a negyedik negyedévében el tudja juttatni azokat a fogyasztókhöz.

Bizonytalanságban hagyja felhasználóit a Bluetooth-szal kapcsolatban a Nokia. „Egyelőre nincs Bluetooth-termékünk, és nem tervezünk előzetes termékbejelentést sem. Mindössze annyit mondhatok, hogy év végéig mi is meg fogjuk jelenteni az első Bluetooth-termékünket” – mondja Pekka Isonmpipi, a cég kommunikációs igazgatója.

Ashley Vance
(IDG News Service)

- Hogy van? - K_s_z, j=F3! Akkor minden rendben!

A számítógép nem mindig úgy működik, ahogy szeretnénk. Gond az informatikai rendszer zökkenőmentes működtetése, az adatok védelme, az üzleti folyamatok elektronikus támogatása, s persze a nagy kihívás, az Internet... A megoldáshoz kár felesleges köröket futnia.

VELÜNK
EGYÜTT
MŰKÖDIK

ICON SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KFT.
1134 Budapest, Tüzér utca 39-41.
Telefon: 452-1250 Fax: 452-1251

<http://www.icon.hu>
e-mail: pr@icon.hu

Borland

INPRISE

Most ugorjon az első számú Java fejlesztőeszközre!

A JBuilder 4 Enterprise a díjnyertes vizuális fejlesztőeszközök legátfogóbb képviselője, mellyel nagyvállalati szintű, tiszta Java alkalmazásokat készíthetünk Java 2 platformon. Gyorsan fejleszthetünk elosztott Java 2 alkalmazásokat az integrált Inprise Application Servert használva komplett J2EE támogatással, vizuális Enterprise JavaBean fejlesztéssel, távoli hibakereséssel, és csapatmunka-támogatással.

Csak a JBuilder 4 foglalja magába a RAD Java 2 JFC/Swinget, appletet, JSP-eket, servleteket és WebBean Express fejlesztést, több, mint 300 újrhasználható JavaBean forrással, fejlett hibakereséssel és skálázható adatbázis és internet eszközökkel.

A JBuilder 4 használatával platform független megoldások teljes spektruma fejleszthető az appletektől az applikációig. Akár misszió kritikus nagyvállalati elosztott internet megoldásokra, vagy network adatbázis és kliens/szerver összekapcsolhatóságra van szükség, a JBuilder nyitottságával, skálázhatóságával és szabványos alapú fejlesztői környezetével lerövidíti a Java applikáció piacra kerülési idejét.

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

Borland
Magyarország

Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 467-1780
Fax: 363-0098, internet: <http://www.borland.hu>, e-mail: info@borland.hu

Megjelent a JBuilder 4



- HIF engedélyes optikai kábelok csatlakozók rendezők kötésszerelővénnyek
- switchek, hubok
- médikonverterek

2600 Vác, Zrínyi u. 41/a.
Tel.: (27) 314-882, Fax: (27) 314-909
1047 Budapest, Baross u. 91-95.
Tel.: 399-51-66, (-67, -68), Fax: 399-51-69
E-mail: info@fibex.hu
Internet: www.fibex.hu

HÍREK

Elkészült az Enciklopédia Humana Egyesület Magyarország művelődéstörténelét bemutató CD-ROM-sorozatának hetedik, a reformkorotól a kiegyezésig tartó időszakot bemutató lemeze. A Hazza és haladás címet viselő lemez önálló fejezetekben foglalkozik a korszak történelmével, nyelv- és irodalomtörténetével, egyháztörténetével, zene- és táncművelésével, művészettörténetével, a mindennapi élettel és életmóddal. A sorozat első öt CD-jével szemben, a hatodik lemezhez hasonlóan csak magyar nyelven tartalmazza a szöveget, amelyet több mint 1200 kép, és 44 zenerészlet illusztrál. A nyomtatható korabeli források, forrásrészletek száma 270. (A kiadó)

Az MTA Zenetudományi Intézete és az Enciklopédia Humana Egyesület adta ki *Tarl Lujza A szabadságharc népzenei emlékei című CD-ROM-ját*. A lemez a szerző két évvel ezelőtt megjelent könyve alapján készült, és 79 – részben a szerző által gyűjtött – népzenei felvételt tartalmaz. A levert szabadságharc eszméinek megőrzésében jelentős szerepe volt a népzene és a népdalként énekelt költeményeknek. Az anyagot a zenei felvételek mellett 400 kép és kotta teszi szemléletesebbé. (A kiadó)

Elkészült a Kossuth Kiadó Kontinensről kontinensre című CD-ROM sorozatának utolsó, Ausztráliával foglalkozó lemeze. A CD a sorozat tematikája szerint az ólódik kontinens természetföldrajzát mutatja be, de helyet kapnak a földtörténeti múlt emlékei, a felfedezők és kalandorok bemutatása, a növény és állatvilág legérdekesebb képviselőinek és a nemzeti parkoknak a leírásai is. A lemez anyagát a sorozatnál már megszokott módon térképek, rövid mozgóképlejátások és közel ezer fénykép illusztrálja. (A kiadó)

Vác történetéről írt kilencötletes munkát a múlt század végén Karcus Antal Arzén leereszt szerzes, aki két évtizeden át a váci rendház házfőnöke volt. A mind történeti, mind nyelvészeti szempontból fontos mű eredeti formájában nehezen áttekinthető, kezelhető. A váci Tragar Ignác Múzeum és az Enciklopédia Humana Egyesület számos új illusztrációval kibővíti a CD-ROM-on az eredeti szöveget. A digitális formátum révén a múzeumban őrzött munka így minden történész és laikus érdeklődő számára hozzáférhetővé vált. (A kiadó)

Oktoberben jelenik meg a Kossuth Kiadó Európa szótársorozatának első három lemeze. A hangos szótárak mindegyike lízezer szót tartalmaz, gondosan válogatott témakörök szerint csoportosítva: tudomány és technika, gazdaság, társadalom, politika, kultúra, művészetek stb. A kezelőfelület átváltható az adott idegen nyelvre, a szavak mindkét nyelven meghallgathatók, a használatot segítő funkciók mindkét szókészleten működnek, ezért a szótár szimmetrikusan használható mindkét nyelven. Először az angol-magyar/magyar-angol, a német-magyar/magyar-német és az olasz-magyar/magyar-olasz szótár kerül az üzletbe. (A kiadó)

Ha valaki nem tudná...

Csórián Sándor kollégánk októberi CD-válogatásának egyes darabjai között nehéz lenne tematikus összefüggést találni. Hacsak a biológia tudománya nem ismer olyan növényt, amely a családfák családjába tartozik, és amit egy híres magyar fedezett fel, valahol a nagyvilágban.

Híres magyarok a millenniumra

Egy kis ország nagy tettei, avagy híres magyarok a nagyvilágban címmel adott ki CD-ROM-lemezt a Vektor Telecom. Az ötlet jó: lexikonzerű CD-ROM-on összefoglalni történelmünk neves alakjainak tetteit és életrajzi adatait. A legnagyobb probléma a válogatás, ki kerüljön be és ki nem, hiszen az ezer év alatt élt, szóba jöhető személyek száma óriási. Itt nincs optimális megoldás, csak ésszerű kompromisszum. Valahol meg kell húzni a határt, és persze minden felmerülő névnel eldönteni, vajon belül vagy kívül esik-e ezen a határon. Szinte lehetetlen kizárni a szubjektív szem-

De lépünk tovább. Az Utazók, felfedezők, kalandorok csoportjához tartozhatunk, 17 nevet sorol fel Almásy Lászlóól Xantus Jánosig. Tudósokban, feltalálókban azonban nem szűkölödünk: 55 név szerepel a listában, a gyakorlatban használható golyóstollal feltaláló Bíró Lajosól a közismert magyar Nobel-díjasokig. A Sportolók csoportban 32 nevet találunk, a válogatás itt is vitatható kissé, a futballisták közül szerepel például Albert Flórián, no és Puskás Ferenc, de az aranycsapat többi tagját hiába keressük.

Negyven festőt és szobrászt fog össze a Képzőművészek csoportja, a Zeneművészek névsorában 19 előadót és szerzőt találunk. S végül a Filmművészek csoportja 35, a filmkészítésben jeleskedő színészt, rendezőt, operatőrt, díszlettervezőt sorol fel.

A lemez készítői, mint az alcím is jelzi, elsősorban azokat a híres magyarokat igyekeztek bemutatni, akik saját életműjükkel hírt vittek országunknak a nagyvilágban. Valószínűleg azért hiányzik egy nagyon fontos csoport, az írók és költők kategóriája, mert a magyar nem tartozik a világnyelvek közé. Az Attilánál leírtak azt sugallják, hogy a készítőik egyik célja a híres magyarok külföldiekkel való



pontokat, a legközeliekéntebb válogatás is támadható: miért került be, de helyet kapnak a földtörténeti múlt emlékei, a felfedezők és kalandorok bemutatása, a növény és állatvilág legérdekesebb képviselőinek és a nemzeti parkoknak a leírásai is. A lemez anyagát a sorozatnál már megszokott módon térképek, rövid mozgóképlejátások és közel ezer fénykép illusztrálja. (A kiadó)

Összesen 225 híres hazánkfia szerepel a lemezen, hét kategória szerint csoportosítva: Történelmi, közéleti személyiségek; Utazók, felfedezők, kalandorok; Tudósok, feltalálók; Sportolók; Képzőművészek; Zeneművészek; Filmművészek.

A recenzensnek az első, a Történelmi, közéleti személyiségek csoportjával volt a legtöbb gondja, még a fenti, méltányolandó szempontok ismerete és tudomásulvétele mellett is. Az itt felsorolt 27 név közül hiányzik például Deák Ferenc, Széchenyi István, Kállay Mihály, Horthy Miklós, Kádár János. Az a bizonyos köze van, ha a CD készítői valóban meghúzták, nem lehet annyira szűk, hogy az említettek kívül maradtaknak, annál is inkább, mert bekerült például Klebelsberg Kuno vagy Géza fejedelem.

Sőt itt van Attila, a hunok királya, bár a róla szóló rész mindjárt az elején tisztázza, hogy semmi köze sem volt a magyarokhoz: „a külföld azonban a mai napig olyannyira azonosítja ezt a különös és nagyszemű férfit a magyarsággal, hogy szót kell ejtenünk róla” – szól a magyarázat, Attila nagyzerűségéről lehet vitatkozni, a hun hadak által felöltött és kirabolt békés városok lakói feltehetőleg másként vélekedtek róla, még akkor is, ha annak idején egy hadsereg fenntartásának ez volt a szokásos módja.



megismertetése; ennek azonban elmentmond az a tény, hogy a lemez kizárólag magyar nyelven tartalmazza az anyagot.

A válogatás tehát kissé egyenetlen, de jól használható, és sok kevésbé ismert személy adatait is tartalmazza. Kitérő alapja lehet egy olyan második kiadásnak, amely alaposan kibővíti az egyes kategóriákat, és az említett irodalmárokat, esetleg színészek kategóriával kiegészítve valódi referencia lehet.

A kezelőfelület egyszerű, könnyen használható, a grafikai megjelenés visszafogott, a leírásokat, ahol csak lehet, képekkel illusztrálja. Összesen negyszáz képet tartalmaz a lemez. Sajnos a leírások háttere – ha halványan is, de – csíkos, és a csíkos szélessége közel van a betűmérethez, ami egy kisebb képernyőn nehezen olvashatóvá teszi a szöveget.

A képernyőn megjelenő szöveget egy gombnyomással ki lehet nyomtatni, vagy a vágólap segítségével átvinni egy másik Windows-alkalmazásba. Egy-egy kategória teljes szöveganyagában tud keresni a program.

A CD tartalmának ismeretét egy – a főmenüből elérhető – totószertű tesztprogrammal ellenőrizhetjük.

Mivel mozgóképet és hanganyagot csupán a néhány perces bevezető tartalmaz – amelyben Somodi Imre ajánlja figyelmünkbe a lemezt –, így viszonylag kis teljesítményű,



Pentium CPU-s számítógép is elegendő a használatához. Windows 95 vagy későbbi operációs rendszerrel, 800x600 képernyőfelbontással, és 20 megabájt szabad helytel a merevlemezben.

(Híres magyarok a nagyvilágban, Vektor Telecom, 2000, áfás ára: 6000 forint)

Segítség a biológiatanuláshoz

Biológia közép- és felsőfokon címmel jelentette meg a Panem azt a CD-ROM-ot, amely a diákoknak és a tanároknak kíván segíteni a biológia tanulásában, illetve tanításában. A telepítés nélkül futtatható program négy önálló, a képernyőn azonban egységes megjelenésű digitális könyvet tartalmaz: Sejttan, Szövettan, Hazánk élővilága, továbbá a laboratórium vizsgálatokat segítő út-

A főmenüből választhatjuk ki a kívánt könyvet.

A Sejttan és a Szövettan színvonala a középiskola és az egyetem első felévi anyagának felel meg, mindkettő erőssége a szemléletes képanyag, minden képernyőoldalt optikai vagy elektronmikroszkóppal készített fotó vagy rajz illusztrálja. Az idegen, illetve szakszavak egy része kiemelve szerepel, rájuk kattintva egy kis ablakban megjelenik a magyarázatuk. A könyv tartalomjegyzéke a megfelelő gomb megnyomására szintén önálló ablakban jelenik meg, innen választható ki a kívánt fejezet.

A Sejttan könyv 16, a Szövettan az ötféle szövetnek (hám-, izom-, kötő-, ideg- és támasztószövet) megfelelően öt fejezetből áll, közülük a hámszövet rész négy alfejezetre oszlik. Kicsit zavaró dolog, hogy a képernyőoldalak nem számoztak, így lapozgatás közben nem tudjuk, hogy az anyag mekkora részen va-

z, amely a vadon élő növények és állatok legfontosabb tulajdonságait sorolja fel, és minden fajt fényképpel is szemléltet. Felsorolja a faj rendszertani besorolását (család, rend, osztály, törzs), és átkapcsolható a magyar és a latin elnevezések között. A szövegben itt sem lehet keresni, csupán az indexben, ahol a könyvben szereplő fajok ábcérendben vannak felsorolva.

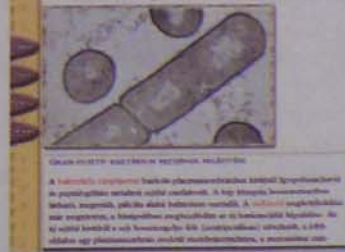


Sok tanulónak nem az elmélet, hanem a gyakorlati feladatok jelentik az igazi leckét. A Laboratórium gyakorlatok könyv ebben segít, összesen 82 gyakorlati feladat leírását tartalmazza, a különböző elemek kimutatásaitól az érzékelések (látás, hallás stb.) vizsgálatáig. Minden feladatnál megjeleníthető többek között a tapasztalat, a reakció képlete, s a feladatlap nyomtatható. Külön lista sorolja fel a kísérletekhez szükséges anyagokat és eszközöket.

Tudásunk ellenőrzésére két tesztgyűjtemény közül választhatunk.

Az első két részből áll: az egyikben négy év (1996, 1997, 1998 és 1999) felvételi és pótfelvételi feladatait találjuk, a megoldásokkal és a pontszámokkal együtt; a másodikban egy-egy témakörhöz kapcsolódó, a felvételi feladatokhoz hasonló színvonalú, összetett, pontszámokkal értékelt feladatokat. A két rész a főmenüben egy könyvként jelenik meg, pedig nem mindegy, hogy az ikonon melyik szóra kattintunk, ugyanis ennek megfelelően lépünk be a felvételi feladatok vagy a tematikusak közé. A két között nincs átjáró, ehhez vissza kell lépni a főmenübe. A második tesztkönyv-

ÁLTALÁNOS SEJTMORFOLÓGIA – PROKARIÓTA SEJTEK



gyunk túl, vagy mennyi van még hátra az adott témából. Sajnos, keresési lehetőség nincs ebben a két könyvben.

A Hazánk élővilága című könyv lényegében állat- és növényhatáro-

ben kilenc témakör szerint csoportosítva összesen 1310 kérdést találnak. Ezek – ellentétben a másik tesztkönyvvel – már tényleg inkább kérdések, mint feladatok. Szerencsére nem kell valamennyit egyszerre megoldani, sorszám szerint bármelyik kérdéstől indulhatunk, és bárhol be is fejezhetjük a tesztet.

A lemez valóban segíti a biológia tanulását, a tesztek révén pedig a felvételre való felkészülést. Jókor tudásanyagot gyűjt egybe, ezért is kár, hogy kevésbé használja ki a számítógép kínálta multimédia lehetőségeit. Összesen négy rajzos animáció kapcsolódik a feladatokhoz, és nyolc rövid, 10–30 másodperces videorészlet a gyakorlati kérdésekhez. Az elmélethez egyetlen 34 másodperces mozgókép lejátszás tartozik, bár az amilyen rövid, olyan érdekes: mikroszkóp alatti a kromoszómák sejtosztódás előtti szétválását mutatja be.



zik, bár az amilyen rövid, olyan érdekes: mikroszkóp alatti a kromoszómák sejtosztódás előtti szétválását mutatja be.

A Sejttan és a Szövettan könyvekből hiányzik a nyomtatási lehetőség, a szöveget nem lehet kijelöl-

ni, így a vágólapon át sem lehet más alkalmazásba átvinni, nyomtatás végett. A legtöbb esetben a képernyőnyomtatás sem megoldás, mert a teljes szöveg nem fér el a szövegdobozban, gördítősávot kell használni a végelolvasáshoz.

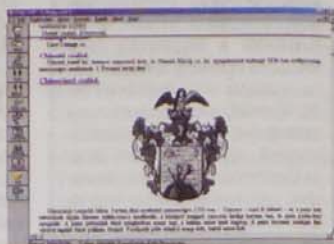
A készítő által megadott minimális konfiguráció – 486DX2 CPU, 12 megabájt RAM, Windows operációs rendszer – kicsit kevésnek tűnik, jómagam inkább Pentium processzort javaslok 32 megabájt memóriával.

(*Biológia közép- és felsőfokon. Segédanyag a biológia tanuláshoz és tanításához, Panem, 2000, 165 oldal, 5500 forint*)

Nagyiván

Napjainkban ismét sokan kutatják a családfájukat. A legtöbbben persze csak akkor, ha van remény valamilyen híres-neves, vagy legalábbis régi nemes ős fellelésére. Amire egyébként jó esély van, ha a megfelelő közegeből indul az ember, hiszen az ősök létszáma kelett hatványai szerint duplázódik, nagyszülőből négy van, dédszülőből nyolc, ükszülőből már 16, és így tovább.

A téma természetesen nem csak a jó üzleti érzékű családfakutatók vadászterülete. A történészek olyan összefüggések feltárását remélik tőle, amelyek a „hivatalos” oklevelekből nem min-



ni korszakot kutatók számára fontos információ lesz az a tény, hogy a jelenlegi belügyminiszter a korábbi belügyminiszter, majd miniszterelnök, ma pedig miniszterelnöki tanácsadó veje.

A történészek és családfakutatók „bibliája” mind a mai napig Nagy Ivánnak a múlt században készült, 1857 és 1868 között tizenkét plusz egy pótkötetben (pótlék-kötet, ahogy a szerző annak idején nevezte) megjelent munkája, amit egyszerűen csak „nagyiván”-ként emlegetnek. Az eddig csak kiváltságos helyzetben lévő által tanulmányozható mű az Arcanum Kft.-nek köszönhetően újra közkincs lett, ugyanis az eredeti szöveget kiadták CD-ROM-on.

Mai politikai gyakorlatuk igazolására az elmúlt századokkal példálózók szeretik elfelejteni, hogy nemzeti egészen az 1848-as forradalomig csak és kizárólag a nemesi rendet értették. Műve bevezetőjében Nagy Iván szükségesnek látta megjegyezni: „...És noha vannak e körön kívül is nem kevés családok, melyeknek tagjai akár a harcz, akár az irodalom vagy ipar mezéjén nem csekély horderejű szolgálatot tettek a közügynek, s kikre a hon büszkén tekinthet, – mégis a szereplő nagy tömeg a kiváltságosak sorából állott ki.” Forrásképpen elsősorban levéltári anyagok, oklevelek, dokumentumok szolgáltak, beleértve a nagyobb családok jól-rosszul gondozott magánlevéltárait is. Elfordult persze, hogy egyes családok, például hogy ne derüljön ki a pénzén vett kiváltság, ellenérdekeltek voltak a kutatómunkában.

Nagy Iván hihetetlen adatgyűjtő és rendszerező munkájának eredménye a 6500 oldalnyi nyomtatott szöveg, amely 550 címet, 3700 családfát, összesen több mint tízezer család adatait fogja össze.

A szövegben – az Arcanum kiadványaitól megszokott módon – a Folio VIP adatbázis-kezelővel lehet bolygani. Ennek a használatáról és szolgáltatásairól más Arcanum-kiadványok bemutatásakor már részletesen írtunk. Legfontosabb jellemzője, hogy a teljes szövegben lehet vele keresni. Most a családfákat nemcsak az eredeti formában, képként vitték fel a lemezre, hanem szövegfórmátumban is, így módon a családfákban szereplő nevek is kereshetőek.

Az adatbázis kezeléséhez legalább 486DX100 processzoros számítógép, 16 megabájt RAM memória és Windows operációs rendszer szükséges.

(Nagy Iván: Magyarország családai, címerekkel és nemzékrendi táblákkal, Arcanum Adatbázis Kft., 2000, 165 oldal, 5600 forint)

The dot in .com produkció bemutatja

ELKÉPESZTŐ NÖVEKEDÉS

A HÁLÓZATI GAZDASÁG ÚJ TÁVLA-
TOKAT NYITOTT AZ ÜZLETBEN.
A LEHETŐSÉGEK HATÁRA NEM
A CSILLAGOS ÉG, CSAK A
KEZDŐT.

HOZZÁADOTT ÉRTÉK ÉS ÚJ
ÖRÖKSZÁM OTTLETTEL
AZ ELKÉPESZTŐ NÖVEKEDÉS
HÍHETETLEN MÉRTEZHATÓSÁGÁRÓL
A HÁLÓZATI GAZDASÁG ÚJ TÁVLA-
TOKAT NYITOTT AZ ÜZLETBEN.
A LEHETŐSÉGEK HATÁRA NEM
A CSILLAGOS ÉG, CSAK A
KEZDŐT.

Sun
microsystems

We're the dot in .com



6 éve a magyar Compaq-csapat

a magyar vízilabdacsapat mellé állt.

A CSAPATSZELLEM TESZ IGAZÁN NAGGYÁ.

6 év kemény munka, 6 év hűség és bizalom

kellett ahhoz, hogy a vízilabdacsapat ismét

felérjen a csúcsra. Ám itt nem állunk meg.

A Compaq Computer Sulipóó Bajnokságban

idén már 310 iskola 3500 diákja élheti át

kicsiben az olimpiai bajnokok világát.

Mi már az athéni bajnokok felkészülését

segítjük!

A Compaq csapata szívből köszönti az olimpiai

bajnok vízilabda válogatottat!

COMPAQ

Inspiration Technology

Informatika mint kampánytéma

Az amerikai elnökválasztási kampányból már az informatika sem hiányozhat. *Bush* és *Gore* is sokat beszél erről, ám az igazán kényes kérdésekben óvakodnak határozottan állást foglalni. Lehet, hogy nem is volna tanácsos; nehéz a kecskét megörzendő káposztával jóllakatni.

Ha az informatika kérdéseiről van szó, a két elnökjelölt – George W. Bush texasi kormányzó és Al Gore jelenlegi alelnök – sok mindenben egyetért. Csak hogy az a sok minden egytől egyig könnyebb téma – a kutatásra-fejlesztésre adható adótámogatás vagy az informatikusoknak adandó munkavállalói vízumok ügye –, mihiely kényesebb tárgy kerül teretükre, például az online magánélet védelme vagy az internetes adók, mindkettőn rendkívül óvatossá válnak. Ez is része annak a taktikának, amellyel egyfelől meg akarják szerezni az elnöki széket, másfelől meg akarják tartani maguk mellett az iparágat és annak dűsgazdag, befolyásos vezetőit.

Bush legszűkebb informatikai tanácsadó testületében a csústechnikai ipar nem egy nagyjúja is szerepet kapott. Ebben az elit csoportban ott van *Michael Dell*, a *Dell Computer* alapítója s mostani elnöke, *Gordon Moore*, az *Intel* egyik alapítója, *Jim Barksdale*, a *Netscape* egykori vezérigazgatója, s *Robert Herbold*, a *Microsoft* alelnöke és ügyvezető igazgatója (COO). A kampány résztvevői azt mondják, hogy Bush élvezte az ipar támogatását. „Ha megnézzük, ki mindenki van benne a testületekben, akkor az

lehet csak a kérdés, hogy ki maradt a körön kívül?” – vélekedik *Steve Papermaster*, egy internetes alkalmazásokat fejlesztő cég elnök-vezérigazgatója, egyszersmind Bush technológiai tanácsadó bizottságának tagja.

A Gore-kampánygépezetben nincsen olyasfajta formális testület, mint az ellenfél táborában. Az alelnök emberei szerint nincs is rá szükség, és hangsúlyozzák, hogy éppen Gore vetette fel először a technológiai kérdéseket a legmagasabb szinten. „A nekünk segítők közül már régóta létezik a Szilícium-völgyben egy informális hálózat”, mondta egy munkatárs.

Mindkét jelölt óvatossá válnak az informatikai kérdések között. Egyik sem akar átfogó adatvédelmi (privacy) törvényt kiterjeszteni. És azt ne is várja tőlük senki, hogy állást foglaljanak az online eladások után beszedendő adó kérdésében – ezzel esélyt nyújtva megégethetnék magukat. Az amerikai kereskedőknek a helyi szabályok szerinti áfát kell fizetniük minden olyan szövetségi államban, ahol boltjuk van. Ez az online boltokra nem áll, mert azok fizikai értelemben nem léteznek. Jövő októberig még moratórium van érvényben az internetes adókra, ám hogy mi legyen a mora-

tórium után, az még erősen kérdéses. Ha megadóztatják az online kereskedelmet, az olyan lenne, mintha új adót vetnének ki; ha meg nem adóztatják meg, akkor igazságtalan különbséget tesznek az online és a hagyományos kereskedők között, ez utóbbiak kárára.

És mintha nem lenne elég ez a kényes kérdés, mindkét jelölt tovább neheztelte a dolgát a magánélet védelmének ügyével. Ami a magán-szféra védelméről, a *The Privacy Journal* szaklap által tavaly elvégzett felmérés szerint Texas hátul kullog, a szövetségi államok sorának legvégén. És bár ez inkább az állam törvényhozásától függ, semmint a kormányzótól, mégis jól érzékelteti, hogy Bush milyen környezetből érkezik.

Gore 1994-ben még támogatta azt a kulcslehetőségi rendszert, amely a kormányzatnak hozzáférést engedett volna a titkosított üzenetekhez. Akkor az a terv komoly ellenállást keltett, olyasfélé, amelyet az FBI mostani *Carnivore* rendszere korbácsol fel – az a bűnüldöző hatóságoknak enged betekintést a gyanúsítottak elektronikus levelezésébe.

A mostani alelnök kiáll a pénzügyi és egészségügyi magánadatok erőteljes védelme mellett, és Bush is hangsúlyozza ennek fontosságát.

De a szakértők szerint egyikből sem lehetne kihúzni semmi konkrétumot. A washingtoni *Electronic Privacy Information Center* igazgatóhelyettese szerint az informatikai ipar ma nem támogatja az ezzel kapcsolatos törvényjavaslatokat, és mindkét elnökjelölt keresi az ipar kegyeit.

A vállalatok szempontjából igen fontos kérdések esetleg felszínre sem kerülnek majd a kampányban. Ilyen lehet az információs biztonság: a Clinton-kormány igyekezett együttműködést fenntartani a köz- és a magánszféra között, hogy javíthasson az ország – alapjában magánkézen levő – információbiztonsági infrastruktúráján. De elképzelhető, hogy kezdeményezés ide vagy oda, a szabályozó hatóságok egyoldalúan elkezdik szigorúbb biztonsági előírások betartására kötelezni a hatáskörükbe tartozó vállalatokat. A két kormányzat között a szabályozás módjában lehet különbség, vélik szakértők, de azt jóformán lehetetlen megjósolni, hogy elnökként melyik jelölt mit tenne.

A *Microsoft* elleni trösztellenes perben – és általában a trösztellenes intézkedésekben – jobban megmutatkoznak a különbségek. Gore nem kritizálta az Igazságügyi Minisztérium eljárását; Bush meg – talán mert felismerte, hogy ebben a kér-



désben az informatikai ipar is mélyen meg van osztva – mindegyik rendkívül ügyesen elkerülte, hogy bármi konkrétumot kelljen nyilatkoznia a kérdéssről. De azzal, hogy a *Microsoft* *Herbold* a belső tanácsadói kör tagja, az esetleges *Bush*-kormányzatról könnyebb elhinni, hogy hajlandó lenne békés úton rendezni – vagy talán egészében ejteni is – ezt az ügyet.

A *Microsoft*-perben a kormányzatot támogató *Software and Information Industry Association* elnöke óvatossá válnak a fogalmazás: „Azt hiszem, nem tűz az állítani, hogy a *George Bush* körülvevő tanácsadók nem vetnék bele magukat aktívan a különféle trösztellenes ügyekbe.”

Patrick Thibodeau
(Computerworld)

A Magyar Szabadalmi Hivatal számítógépfeladatok fejlesztéséhez, üzemeltetéséhez, karbantartásához felsőfokú végzettségű, NetWare, ZEN, Tru 64 UNIX, Windows NT, Ethernet környezetbe

RENDSZERGAZDÁT keres.

Az angolnyelv-ismeret előnyt jelent. Bérézés a köztisztviselői törvény szerint + juttatások, továbbképzés támogatása. Jelentkezését részletes szakmai önéletrajzzal a következő címre várjuk: Magyar Szabadalmi Hivatal számítástechnikai osztály, 1054 Budapest, Garibaldi utca 2. E-mail: csoszi@hpo.hu

42547

A **Computerworld-Számítástechnika** szerkesztősége büszke arra, hogy immáron 15 éve piacvezető a magyar informatikai lapkiadásban.

A mögöttünk álló nemzetközi hírszolgálatra és a hazai piacon egyedülálló tapasztalatra támaszkodva 15 éve igyekszünk Önt a lehető legjobb kiszolgálni.

Október 31-én a **Computerworld-Számítástechnika**ban születésnapi összeállítást közlünk első 15 évünkről.

Reméljük,
hogy Ön is velünk ünnepel!

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!

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

➔ A DIGITÁLIS LED-TECHNOLÓGIA KOMPAKTI MÉRÉTEKNEK KÖSZÖNHETŐEN A NÉGY NYDMATÓ EGYSÉG SORBAN HELYEZKEDIK EL A SZÍNES NYOMTATÓK KATEGÓRIÁJÁBAN EZ EREDMÉNYEZI A LEGNAGYOBB NYOMTATÁSI SEBESSÉGET A LEGKEDVEZŐBB ÁRON!



sebesség + szín → OKI technológia

OKI SYSTEMS (MAGYARORSZÁG) KFT.

1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com Honlap: www.okihu.hu

NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK • CHS KFT. 06 1 451 3500 • CORWELL KFT. 06 1 306 9060 • FLAG RT. 06 1 383 0153 • HS PRINT KFT. 06 1 270 7650 • SVED RT. 06 1 469 8000

SYSTEM PARTNEREK • ALBACOMP RT. 06 22 315 414 • GETRONICS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 206 3258 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 • SZINVANET KFT. 06 1 252 0545

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

40324

Teljesítmény problémák?

A megoldás legyen

pontos és

Precise

Oracle alapú rendszerek hangolása.
Telefon: 06-1-251-8455/158
e-mail: rbalint@eurotrend.hu
web: www.eurotrend.hu

42040

Leading US children's website development company with an excellent position in the US Internet market is seeking an Assistant Manager to assist the Managing Director and manage small projects.

We offer an interesting position with a wide range of responsibilities and competitive salary with great career and income potential. The ideal candidate is a well organized, hard working individual with university degree, excellent written and verbal English, computer skills and great ambitions in the versatile field of management.

All interested candidates please send your cv in English to the following address:
1537 Bp., 114. 453/467. Code-word: „Assistant Manager”

42044

Az S+H Informatikai Kutató, Fejlesztő és Szolgáltató Rt.
keres szoftver munkaterületre
ORACLE adatbázis konzulens
munkakörbe, teljes munkaidős munkavállalót, részben külföldi munkavégzésre.

Munkába lépés azonnal.
Az állás betöltéséhez kommunikációképes angolnyelv-tudás és ORACLE adatbázis-kezelői gyakorlat szükséges.

Jelentkezés angol nyelvű szakmai önéletrajzzal és kísérő/motivációs levéllel az S+H Rt. 1132 Budapest, Visegrádi u. 40. és/vagy shbp@mail.mata.vu címén.
Info: Hajdu József 06/20-9694-937

szoftver ABC

Nézze meg az ember...
...árainkat, akcióinkat weblapunkon!

- Sok ezer szoftver
- Kiegészítők, HP termékek
- Telepítés kedvező áron
- Átalánydíjas karbantartás
- Kérjen személyre szabott ajánlatot munkatársunktól!

www.SzoftverABC.hu
T: 329-27-37 F: 329-27-20 E: info@SzoftverABC.hu
Szoftver ABC Kft. 1137 Budapest Jászai Mari tér 3.
A szoftver ismer(e)t szállítója

42043

42042

AOL-NTT DoCoMo szövetség

A japán csoda

Szeptember 27-én stratégiai szövetséget kötött Japán elsőszámú mobilszolgáltatója, az NTT DoCoMo az America Online-nal. A szövetség célja: a vezető és a mobilvilág konvergenciájára épülő szolgáltatások bevezetése világszerte. **Zimányi Katalin** a japán cég akvizíciós stratégiáját elemzi.

A *The Industry Standard* tokiói tudósítója, **Michelle M. Yamada** nagy vonalakban a következőket közölte a stratégiai megállapodás részleteiről: az NTT DoCoMo 100 millió dollárért 42,3 százalékos üzletrészt vásárol az AOL Japanból, és a két cég közös, Japán területén messze túlmutató internet-szolgáltatásra készül. Első körben közös „stratégiai tervező és operatív bizottság” felállítását tervezik, ez kizárólag csúcsvezetőkben fog állni, és fő feladata a lehetséges mobilinternetes szolgáltatások megtervezése lesz.

Az első sajtó- és elemzői kommentárok szerint a két cég még együttesen sem lesz képes megdézselni egy ilyen horderejű vállalkozást, éppen ezért igen valószínű, hogy további felvásárlásokra, illetve partneri szövetségekre kerül sor. A további felvásárlások esélyét növeli az a tény is, hogy a DoCoMo rengeteg mozgatható tőkével rendelkezik, és nem akarja azt piheni hagyni.

A szeptember 27-én kiadott sajtóközlemény egyebek mellett arról szól, hogy az NTT DoCoMo (<http://www.nttdocomo.co.jp/>) az AOL Japán tekinteti a tervezett mobilinternetes szolgáltatások tesztterepének. Mindez logikusnak is tűnik, hiszen egy esetleges bukás lényegesen kisebb presztízsvesztéssel jár, ha pusztán az anyaországban kell elviselni.

Generációváltás

Természetesen sem a kezdeti, sem pedig a későbbi tervek nem egy esetleges bukással számolnak, ellenkezőleg: az AOL Japan például azt reméli, hogy a szövetség révén számottevően növelni tudja előfizetőinek állományát. Jelenleg mindössze 450 ezer előfizető tudhat magának az America Online, a Mitsui kereskedőház és a Nihon Keizai Shimbun kiadó közös vállalata. Ezzel szemben a Fujitsu AtNifty szolgáltatására több mint 2,3 millióan fizetnek elő. Az elmúlt négy évben állítólag azért nem sikerült több ügyfelet megnyernie az AOL Japannak, mert a cég vezetése nem volt képes hatékony üzleti stratégiát kialakítani.

A mostani megállapodás értelmében az AOL valamennyi Japánban üzemelő szolgáltatását integrálja a DoCoMo i-mode kínálatába, amelynek szerény becslések szerint is legalább 12 millió (!) előfizetője van. A DoCoMo 2001 áprilisában indítja el harmadik generációs mobiltelefon-szolgáltatását, s ennek segítségével az i-mode előfizetői jóval gazdagabb tartalomhoz (képek, szöveghez, zenéhez stb.) jutnak, mint a világ más felhasználói. A tartalom-szolgáltatók között például ott lesz az AOL-Time Warner is.

Tacsikava Keidzsi, az NTT DoCoMo elnöke egyelőre nem tudta megmondani, hogy pontosan mikor indulnak az új, integrált internet-

szolgáltatások, de azt elárulta, hogy a világon mindenütt az America Online lesz a japán cég preferált internetszolgáltatója.

A bevezetésben már említettük, hogy a DoCoMo 100 millió dollárt

területén pedig kutatólaboratóriumot alapít. A különböző európai projektekhez helyi stratégiai partnereket keres a japán cég.

A DoCoMo, amelynek jelenleg 15 százalékos tulajdonhányada van a



Simada Szeicsi, a Mitsui & Co. Ltd. elnökhelyettese, Tacsikava Keidzsi, az NTT DoCoMo elnöke és Michael Lynton, az AOL International elnöke

(Fotó: IDGNS Image Bank)

fizet az AOL-tulajdonrészt. Ehhez az összeghez maga az AOL további 100 milliót tesz hozzá, a fejlesztések támogatásának céljaira. Ha a japán cég elvárásainak megfelelően alakul a közös munka, a DoCoMo – egyelőre meg nem határozott időpontban – még 200 millió dollárt fektet az AOL Japánba.

Michael Lynton, az AOL International elnöke bevallott csak a saját oldaláról nézi a fejleményeket. Azt nyilatkozta a *The Industry Standard*-nek, hogy a DoCoMo-val kötött szövetség számára főleg azért vonzó, mert segít minél előbb megvalósítani a cég AOL Anywhere (AOL bárhol) stratégiáját.

Az NTT DoCoMo vezetői annak örülnek, hogy a világ legnagyobb internetszolgáltatójával kötött frigy jól egyengeti majd az i-mode karrierjét a nemzetközi piacokon. Mint ismeretes, a japán szolgáltatónak eddig nem sikerült megbízható és hajlandóságát mutató partnerre találnia az észak-amerikai távközlési piacon. Az AOL-tranzakció révén viszont megfelelő tárgyalási pozícióba kerül, olyannyira, hogy állítólag máris folynak az előzetes tárgyalások az SBC Communications/Bell South-szal.

Cudzsimura Kijojuki, a DoCoMo globális üzletfejlesztési igazgatója úgy számol, hogy jövő ilyenkorra már nyereséges lesz a tőkében gazdagabb, új AOL Japan. Szó van arról is, hogy a cég kilép az értékpapírpiacon, de hogy pontosan mikor és hol, arról még sejtések sincsenek.

Irány Európa!

Két nappal azután, hogy véglegessé vált az AOL-szövetség, újabb bejelentést tett az NTT DoCoMo: ezúttal arról szolt a híradás, hogy Angliában leányvállalatot, Németország

holland KPN Mobile mobilszolgáltató cégben (<http://www.kpn.com/>), vegyesvállalatot szeretne felállítani Hollandiában, ezzel is erősítendő európai pozícióját. **Nakadzima Mikki** *McCanis* szövívő elmondta, hogy 2001-ben, a KPN Mobile oldalán „i-mode-szerű” internet-, illetve harmadik generációs mobilszolgáltatásokat szándékoznak elindítani Európában. A kontinenshez fűződő tervek között szerepel a franciaországi és a belgiumi terjeszkedés is.

Az már kész tény, hogy november elején tíz fővel elindul az angliai vegyesvállalat, és úgy tudni, hogy kezdetben a müncheni kutatólaboratóriumban is csak tíz főt foglalkoztatnak. Az induló stáb Japánból érkezik, de a közeljövőben számos közös projektet terveznek a régió egyetemével és kutatóintézetével.

Az i-mode szolgáltatásról egyébként csak annyit, hogy az naponta 40-50 ezer új előfizetőt vonz. Havi díja a helyi viszonyok között meglehetősen alacsony, mindössze 1800 jen (ez körülbelül 16,80 dollárnak felel meg). Ipari elemzők úgy látják, jó esélye van arra, hogy a nemzetközi (európai, egyesült államokbeli, és egyéb ázsiai) piacokon is megálljon a lábán.

Az NTT DoCoMo mobiltelefon-szolgáltatására 30 milliónál többen fizetnek elő Japánban. A rendelkezésünkre álló legfrissebb, május végi adatok szerint a szolgáltatóknak meghatározó, 57,5 százalékos a részesedése a belföldi piacon; előfizetőinek száma havonta hozzávetőleg 0,1 százalékkal növekszik. A tokiói székhelyű Telecommunications Carriers Association (TCA, <http://www.tca.or.jp/>) becslése szerint május végén a japán mobil-előfizetők száma 52,8 millió fő volt.

Szintén a TCA-tól származik az az információ, mely szerint jelenleg

10,6 millióra tehető a mobil-internet-szolgáltatást igénybe vevők száma. A DoCoMo i-mode-ja áll az élen, 7,1 millió előfizetővel, második a DDI Group EZ Access/EZ Web szolgáltatása, 2,2 millió előfizetővel, a J-Phone cég J-SkyWeb szolgáltatását pedig 1,3 millióan veszik igénybe.

Szövetségek krónikája

A januártól szeptemberig eltelt időszakban az NTT DoCoMo vagy kevésbé ismert hosszabb nevén: az NTT Mobile Communications Network Inc. számos ipari szövetséget, együttműködési szerződést kötött. Időrendi sorrendben haladva, minimális kommentárral közreadjuk az általunk legérdekesebbnek ítélt üzemeltetőket.

Január 28-án a Matsushita Communications Indusriallal (<http://www.mci.panasonic.co.jp/>) társult, hogy mobiltelefonon keresztül elérhető zenei szolgáltatást indíthasson. A két cég Air Media néven vegyesvállalatot hoz létre, amelyben – mondjukunk sem kell – az NTT DoCoMo jegyzi a többségi hányadot. Emellett a DoCoMo együtt dolgozik a Sonyval és az IBM-mel is: olyan szolgál-

hozták, hogy az NTT DoCoMo támogatódzó tárgyalásokat folytat egy dél-koreai távközlési vállalattal, az SK Telecom Corporationnel. A támogatódzás célja természetesen ismét csak befektetés. *Csol Kun Kvon*, az SK Telekom szövívője akkor nem volt hajlandó kommentálni a hírt *Martyn Williams*-nek, az IDG News Service Japánban működő tudósítójának. Friss hírünk pedig nincs arról, hogy milyen irányba haladtak a tárgyalások.

Augusztus 22-én a Walt Disney Co. internetes divíziójával (<http://www.disney.go.com/>) szövetséget kötött az NTT DoCoMo, alapvetően Disney-tartalom továbbítására az i-mode szolgáltatás keretén belül. **Laura Rhodes**, nemzetközi hírszolgálatunk londoni tudósítója úgy tudja, hogy hamarosan megkezdődik a tesztüzem. A felsoroltak alapján úgy tűnik, mintha az NTT DoCoMo számára az egész üzleti élet a kipróbálom-megveszem-újra tesztelem útvonalon haladna.

Az AOL-lal kötött szövetség híret jól fogadta a szakma; elemzői körökben az a vélemény tartja magát, hogy mindkét fél egyformán nyert az üzletben. **Jack Gold**, a Connecticut állambeli Meta Group szakértője szerint az America Online csak most, az NTT DoCoMóval való megállapodást követően mondhatja el magáról, hogy a világ legnagyobb internet-, illetve mobil-tartalom-szolgáltatója.

Alan Reiter, a Chevy Chase elemzője is úgy gondolja, hogy a dolog lényege mindkét fél számára a globális méretű mobil-tartalom-szolgáltatás lehetősége. A DoCoMo Japán



A Walt Disney internetdivíziója is az NTT DoCoMo szövetségese

atást tesztel, amely az IBM EMMS (electronic music management system) technológiáját a Sony OpenMG szerzői jogvédő rendszerével, illetve a cég saját MemoryStick memóriakártya-rendszerével ötvözi.

Március 27-én az NTT DoCoMo bejelentette, hogy újabb összeggel száll be az online banki üzletbe: pontosan egymilliárd jent (közel 9,4 millió dollár) fektet a Sakura Bank Ltd. induló internetbankjába (<http://www.sakura.co.jp/>). A japán cégnek nem ez volt az első ilyen irányú befektetése; az i-mode szolgáltatáshoz már több banki partnert nyert meg. Március végi adatok szerint 238 bank és hitelintézet kapcsolódik az i-mode-hoz. A Sakura Bank online ötletének másik anyagi és szakmai támogatója a Fujitsu Ltd.

Tavasszal, egész pontosan május 29-én Tokióban nyilvánosságra

legnagyobb mobiltávközlési szolgáltatója, mint már említettük, 30 millió előfizetővel rendelkezik.

A *The Asian Wall Street Journal* szerint elsősorban az America Online jár jól az együttműködési megállapodással. Az AOL – a többi internet- és tartalom-szolgáltatóhoz hasonlóan – mindent megtesz azért, hogy beszálljon a mobilüzletbe. **Matt Hamblen**, a *Computerworld* online munkatársa viszont úgy véli: az NTT DoCoMónak kell hírlásnak lennie azért, hogy szóba állt vele egy ilyen nagygagyú.

Annyi biztos, hogy a szövetségre lépő feleknek tudniuk kell egymás nyelvén beszélni, hiszen mit sem ér az üzleti életben kivívott rang, a piaci tekintély, vagy a versenyképes technológia, ha a partnerek nem tudják kezelni az eltérő üzleti kultúrából adódó problémákat. ☒

HÍREK

Az Overland Parkban működő NIC lesz az első olyan e-kormányzati cég, amely csatlakozik a Sun Microsystems ServiceProvider.com kezdeményezéséhez. Mint ismeretes, a ServiceProvider.com olyan termék- és szolgáltatáscsomagot kínál a felhasználóknak, amely teljes mértékben az ügyfél igényeire van szabva. A két cég között született megállapodás értelmében a jövőben a Sun világszerte segíti az NIC e-government megoldásainak promóciós munkáját. Chris Ramsey, az NIC piacfejlesztési részlegének elnökhelyettese elmondta, hogy üzleti kapcsolatuk nem újkeletű a Sunnal, már több éve sikeresen dolgoznak együtt. Jelenleg több mint száz kormányzati partnere (mint például a Federal Election Commission, a General Services Administration és mások) van az NIC-nek az Egyesült Államokban. (Federal Computer Week)

Tom Peters amerikai üzleti guru szerint azoknak a cégeknek, amelyek az e-business köré próbálják meg átszervezni üzletmenetüket, több mint 85 százaléka sikertelen.

Peters szerint egyértelműen a megközelítésben van a hiba: sokan hiszik azt, hogy az elektronikus kereskedelem valamiféle technológiai játék. Pedig az új gazdaság követelményeinek megfelelő átszervezés – már ha jól csinálják – nem más, mint „kreatív destruktív”. Peters azt jósolja, hogy az e-világ tíz éven belül a felismerhetlenségig meg fogja változtatni a szellemi munkaerő piacát. Peters a Fortune 500-as cégek közül legalább 200-at alkalmatlannak tart az e-világi váltásra. (InfoWorld.com)

Hatvanegymillió dollárt fektetett a kaliforniai Ecompanies vállalkozásba egy, a Financial Times és a Cahners által vezetett befektetői csoport. Az Ecompanies Santa Monicából üzemelteti a Business.com üzleti portált; a friss befektetők között olyan nevek szerepelnek, mint az IndustryClick vagy a McGraw-Hill, illetve a U.S. News and World Report, a Fast Company és a New York Daily News birtokló Mort Zuckerman. Jake Winebaum, a Business.com alapítója pozitív jelnek tekinti, hogy a befektetők hajlandók voltak trisszótéket vinni az alapvetően tartalomszolgáltatással foglalkozó vállalkozásba. Az utóbbi időben ugyanis egyre nagyobb az investíciós kedv, amikor tartalomszolgáltató cégek felkarolásáról van szó. (The Industry Standard)

Ipari elemzők szerint jóval lassabb ütemben bővül a szingapúri m-kereskedelmi piac, mint ahogy azt a mobiltelefonok számának növekedése indokolta. Yong-Ying-Inek, az Infocomm Development Authority vezérigazgatójának adatai azt mutatják, hogy Szingapúrban jelenleg 1,97 millió mobil-előfizetőt jegyeznek, a vezető telefontársaság száma azonban csak 1,9 millió. A Frost & Sullivan szakértői az életstílusváltás hiányával magyarázzák a mobil e-kereskedelem lassú terjedését. Egyelőre csak a vállalati m-kereskedelem indult be. (Computerworld Singapore)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Enfrastructure és infrastruktúra

Fő a rugalmasság!

Enfrastructure néven új céget indított Scott Blum, a Buy.com alapítója. A Microsoft, az IBM és az Andersen Consulting biztosítja az anyagi háttérrel és a szakmai támogatást, és világszerte több mint 25 „e-campus” felépítése szerepel a tervekben. Zimányi Katalin szerint a jövő az infrastruktúraszolgáltatóké.

Szeptember 19-én jelentette be a kaliforniai Aliso Viejében működő Enfrastructure Inc., hogy a három nagynevű vállalat 100 millió dollárral száll be az infrastruktúraszolgáltató üzletágba. Azt már csak mellékesen, konkrét számadatok említése nélkül hozták nyilvánosságra, hogy az Avaya Com-

duplán számít, éppen ezért egyáltalán nem mindegy, hogy a teljes infrastruktúra felépítését vagy csupán a ténylegesen igénybe vett szolgáltatásokat kell-e kifizetni. A megtakarított összeget más, fontosabb célokra lehet fordítani, így értelem szerűen lerövidül a termékfejlesztéstől a piaci megjelenésig tartó idő.

sokkal gyakoribb az a megoldás, hogy öröklött rendszereket alakítsanak át olyan alkalmazások és célok számára, amelyeket azok korábban soha nem voltak hivatottak szolgáltatni. Ráadásul az öröklött rendszerek zömét annak idején azzal a koncepcióval tervezték, hogy kirekeszsenek, nem pedig arra, hogy befogadjanak egyes felhasználókat.

A Computerworld guruja azt mondja: baj van az alapokkal. Az elektronikus kereskedelemre szánt webhelyek tekintélyes hányada nem felel meg az alapvető követelményeknek. A Laberis által kifogásolt oldalak tervezői mincennek tekintettel az elemi vásárlói igényekre. Talvally, a karácsonyi nagy bevásárlást követően, az Egyesült Államok online kereskedésében vásárolt termékek 10 százalékát ki kellett cserélni. Ez az arány jóval magasabb, mint a földi boltok megfelelő rátája. Az elektronikus kirakatnak elvileg olyan élethűen kellene megjelenítenie a kínálatot, mint a tiszta üveg, utcafronton megjelenő csodáknak.



A University of Miami Mérnöki Kara Floridában

(Fotó: IDGNS Image Bank)

munication és a hongkongi Hanny Holdings is támogatja az Enfrastructure (<http://www.enfrastructure.com>) munkáját.

Mi is az az „e-campus”? Blum meghatározása szerint olyan környezet, amelyben az induló vállalkozások minden energiájukat a koncepció és a termék fejlesztésére fordíthatják, mert „konyhakészzen” kapnak meg mindent – hardvert, szoftvert, pénzügyekkel kapcsolatos támogatást, sőt még fitness klubot is –, amire csak a működésükhöz szükségük lehet.

Kétszer ad, aki gyorsan ad

A tervek szerint az első campus idén decemberben nyílik meg a kaliforniai Orange Countyban. Jövő év elején várhatóan több központot is átadnak New Yorkban, Észak-Kaliforniában, Coloradóban és az Egyesült Államok más kulcsfontosságú technológiai piacain, valamint Ázsiában. Európai terjeszkedésre 2001 vége előtt aligha kerül sor.

Az Enfrastructure ügyfeleinek az IBM szállítja a hardvert: szerveret, tárolóhelyet, PC-eket, noteszgépeket és nyomtatókat bocsát rendelkezésükre. A Microsoft a legkülönbözőbb kiszolgáló- és desktop-alkalmazásokat kínálja, az Arthur Andersen pedig – erőforrás-kihelyezési formában – a könyvelési és egyéb pénzügyi feladatok végrehajtásában ajánlja fel segítségét. A különböző kényelmi szolgáltatások között kávéház, fitness club, banki szolgáltatások, sportklub, nyomdai és sokszorosító központ, továbbá utazási iroda szerepel.

A kezdő vállalkozások számára ideálisnak tűnhet az Enfrastructure kínálata, mert jelentős költségmegtakarítást tesz lehetővé. Induláskor minden fillér, cent stb. számít, sőt,

Jamie Lewis, a The Burton Group vezérigazgatója szerint a jövő cégek rugalmas, általános céloknak megfelelő infrastruktúrájának kell lennie a túléléshez. Az új gazdaság körülményei között azok a cégek lesznek az igazi veszteségek, amelyek merev, kizárólag a belső folyamatokra összpontosító, túlságosan egyedi infrastruktúrákat építenek maguk köré. A Utah állambeli szaktanácsadó cég vezére az Enfrastructure-éhez hasonló megoldásokat tartja egyedül életképesnek.

Az e-campus valóban „újrhasználósítható”, a szó legszorosabb értelmében általános célú infrastruktúrát kínál, ez pedig már csak azért is fontos, mert nem lehet előre megjósolni, hogy melyik ügyfél pontosan milyen profilú vállalkozást fog vezetni. Ugyancsak fontos szempont a méretezhetőség: a kezdő vállalkozás idővel nőni fog, hiszen az a dolga, hogy nőjön, és akkor jól jön majd, ha nem kell infrastruktúrábővítésre fordítania a pénzt.

Az évezred kihívása

Bill Laberis, az amerikai Computerworld vezető munkatársa úgy véli, a vállalatok számára nem is annyira a 2000. évi dátumváltásból adódó problémákra való felkészülés, mint inkább a XXI. századi e-commerce infrastruktúra kiépítése (volt) a legnagyobb kihívás.

A Forrester Research piackutató intézet szerint négy éven belül az e-commerce-piac értéke Európában meghaladja az 1,6 billió (!) dollárt. El lehet képzelni, hogy ekkora forgalomhoz milyen fokú szervezethez és milyen jól működő infrastruktúrához milyen szükséges. Laberis viszont túl alacsonynak találja a kifejezetten elektronikus kereskedelem céljára épült rendszerek számát,



Lewis Tomares, a University of Miami Mérnöki Karjának informatikai igazgatója azt állítja, hogy ma már az Egyesült Államok legelődjesebb helyén sem működik olyan cég, oktatási intézmény vagy kutatóintézet, amelyik ne akarna az új gazdaság teljes jogú szereplője lenni. Tomares szerint a University of Miami-nak otthon adó Florida is sokat veszítene korábbi „álmos” hangulatából, és be akar kapcsolódni a világ internetgazdaságának verékegyezésébe.

A washingtoni székhelyű National Science Foundation tagjai azt tervezik, hogy tanulmányt készítsenek az akadémiai kutatáshoz nélkülözhetetlen internetinfrastrukturáról. A Federal Computer Week úgy tudja, hogy eddig csak a „hagyományos” infrastruktúra feltételeiről készült felmérés, és a régi definíciók szerint az információtechnológia nem tartozott az infrastruktúra elemei közé!

Valószínűleg ósrégi definíciókról lehet szó, vagy csupán arról, hogy időtlen idők óta senki sem vizsgálta az infrastruktúra kérdését a National Science Foundationnél. Most viszont olyan – egyetemi és főiskolai környezetben működő – kutatóintézetek kérdeznék ki a témában, amelyek évente legalább 150 ezer dollárt költenek kutatási és fejlesztési célokra, és így feltételezhetően haladnak a korral.

Értelmezés kérdése

Az egyesült királyságbeli Datamonitor piackutató cég (<http://www.datamonitor.com>) nemrégiben közzétett tanulmánya szerint 2003-ra 3,5 milliárd dolláros értéket képvisel majd a PKI-piac (Public Key Infrastructure). A tanulmány szerzői az

SEARCH
Quick Search
(Keywords)

Details
Top Searches

BROWSE
All Brands
Categories
Development
Picks of the Month
Specials
Award Winners

MY eTOYS

We Bring the Toy Store to You.™

Begin a toy tradition at a value price. Take a look at these railway and builder starter sets designed to grow with your child.

Learn about other countries and cultures with the international Global Friends dolls.

win \$1000 in toys!

Enter the eToys "Christmas in July" sweepstakes for a chance to win \$1000 in toys!

terrific tips for July

Brand's eToys.com

Play-Doh	LEGO
LEGO	LEGO
LEGO	LEGO
LEGO	LEGO

Get yours now! Order from:

LEGO	LEGO
LEGO	LEGO
LEGO	LEGO
LEGO	LEGO

Az eToys e-kereskedelmi helye már júliusban a karácsonyra készül

(Forrás: IDGNS Image Bank)

elektronikus kereskedelem növekedésével magyarázzák a PKI-piac szép reményeit. (Mint ismeretes, a PKI biztonságos, diszkrét adateserét tesz lehetővé az internethasználók számára.) Jelenleg mindössze 641 millió dolláros bevétellel számolhat az a piaci terület, ha azonban tartó lesz a Datamonitor által prognosztizált évi 73 százalékos növekedés ütem, akkor négy éven belül megvalósulhat a 3,5 milliárdos cél. A PKI-iparon belül az erőforrás-kihelyezés keretében nyújtott szolgáltatások értéke tavaly csak 70 millió dollár volt ugyan, de 2003-ra akár 595 millióra is nőhet ez a szám.

Joseph Bordogna, a National Science Foundation igazgatóhelyettese és Leslie Christovich, az infrastruktúraprojekt vezetője úgy tájékoztatják Paula Shaki Trumble-t, a Federal Computer Week munkatársát, hogy a tervezett tanulmány szerves része lesz a definíciók újraegondolása. Ha figyelembe vesszük, hogy eddig olyan fogalmak maradtak ki a National Science Foundation infrastruktúra-értelmezéséből, mint digitális könyvtár, kutatási és oktatási hálózatok, szabványok és protokollok, számítástechnikai erőforrások, akkor csak üdvözlőni lehet az „újragondolás” szándékát.

Az internetes cégek hibái

Az ügyfél az utolsó?

Csekély a valószínűsége annak, hogy a kezdő internetes vállalkozások többsége hosszú távon képes lesz a sikeres működésre, mivel tulajdonosaik általában – a rövid távon elérhető haszon érdekében – figyelmen kívül hagyják a hagyományos üzleti alapelveket – ajánlja figyelmünkbe **Mártonffy Attila** annak a tanulmányának az egyik legfontosabb megállapítását, amelyet a PricewaterhouseCoopers vezetési tanácsadói üzletágának megbízásából készítették 415 európai vezető cég megkérdezésével.

Az internetes vállalkozások sikerességéhez szükséges legfontosabb tényezők azonosításához hagyományos cégeket és dot.com társaságokat egyaránt megkérdezett a felmérést ténylegesen végző Simpson Carpenter nevű angliai kutatóügynökség. Kiderült többek között, hogy a megrendelések kielégítését, a teljesítést az internetes társaságok nem tartják fontos-

minőségére. A dot.com cégeknek csupán 15 százaléka volt azon a véleményen, hogy a megbízások teljesítése fontos szerepet játszik rövid távú sikerük elérésében. Ezzel szemben a hagyományos vállalatok közel harmada (31 százalék) tartotta a dot.com cégek azonnali sikerét elősegítő legfontosabb tényezőnek a megrendelések első osztályú teljesítését, az intenzív reklám- és marke-

zálék), hogy az európai hasonlóról vállalkozások vezetését megalkuvónak minősítsék, mint a hagyományos társaságok.

A tanulmány rámutat arra, hogy a dot.com cégeknek viszonylag rövid idő alatt kell jövedelmezővé válniuk, esetükben a hagyományos üzleti mérőszámok két-három év elteltével alkalmazhatók: a válaszadók 61 százaléka vallotta, hogy az internetes vállalkozásoknak maximum 3 évük van a nyereséggé válásra azt megelőzően, hogy a hagyományos árfolyam/nyereség aránytalannak kezdenék mérni őket. Ugyanakkor a megkérdezettek mindössze 15 százaléka gondolta úgy, hogy egy dot.com cég számára öt évig vagy ennél is hosszabb ideig nyitott a lehetőség a bizonyításra.

Bill Bound, a PricewaterhouseCoopers vezetési tanácsadói üzletágának európai e-kereskedelemtel felelős tanácsadó cégtársa a fentieket összegezve kiemelte: „A dot.com cégek esetében alapvető hiba, hogy nem az ügyfelet helyezik a középpontba. A hagyományos cégek többéves tapasztalatának köszönhető, hogy ezek a vállalkozások az ügyfélmegbízások teljesítésére helyezik a hangsúlyt, az internetes cégek azonban úgy gondolják: az intenzív marketing képes rávenni az ügyfeleket honlapjuk meglátogatására és olyan áruk megrendelésére, amelyeket sohasem fognak kiszállítani nekik. Ugyanakkor komoly visszahúzó erő, hogy a dot.com cégek elmulasztják középpontba helyezni a hagyományos üzleti kész-

leteket, s a legnagyobb kihívásnak a pénzügyi megbízhatóság kiharcolását tekintik. A tanulmány felveti a kérdést, hogy túlságosan soknak tekinthető-e az a három év, amennyi rendelkezésre áll a hagyományos ár-

azok, amelyek pusztán dot.com vállalkozásként működnek. A hagyományos vállalatok és pénzügyi ereje, üzleti gyakorlata ugyanis nagyobb súllyal esik latba, mint a pusztán internetes cégek újszerű gondolkodása, agilitása és nagyobb műszaki szakértelme.

Bill Bound szerint a profittermelés az oka annak, hogy sok B2B cég – a B2C vállalkozásokkal szemben – képes lesz a túlélésre és a fennmaradásra. Inkubátorprogramjának keretében a PricewaterhouseCoopers nem támogatna egyetlen olyan társaságot sem, amely finanszírozást igényel, de nem tudja bizonyítani, hogy már üzleti tevékenységének első évében nyereséges szervezettel válik. A díjat azok a szervezetek

A DOT.COM CÉGEK SIKERÉHEZ SZÜKSÉGES TÉNYEZŐK

Tényezők	Hagyományos vállalatok		Internetes cégek	
	Rövid távra	Hosszú távra	Rövid távra	Hosszú távra
A megbízások első osztályú teljesítése	31%	26%	15%	29%
Megfelelő stratégiai partnerek	25%	32%	29%	28%
Dinamikus, vállalkozó szellemű vezetők	28%	29%	32%	46%
Eredő marketing és reklám	33%	29%	34%	29%
Vezető, jól tartozott honlap	31%	23%	22%	9%
Jól csapogó, meggyőzőhetőséggel rendelkező	11%	10%	17%	9%
Elsőként megjeleni a piacon egy adott területen	29%	9%	25%	3%

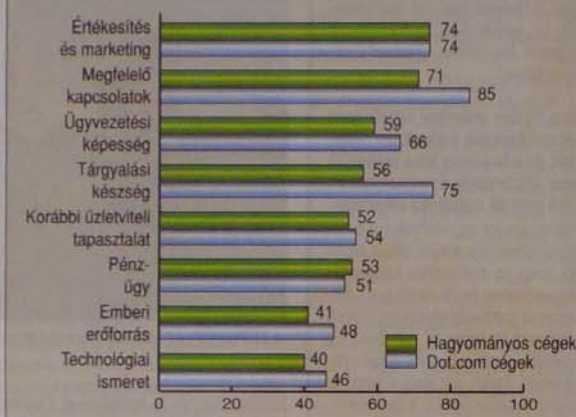
nak, sőt a hosszú távú sikert feladozzák a rövid távon elérhető nyereség érdekében. A dot.com vállalkozásoknak csupán 2-3 évük van a nyereséggé elérésére, ugyanakkor a legnagyobb eséllyel a hagyományos cégek pályázhatnak hosszú távú sikerre az elektronikus kereskedelemben.

A tanulmány rámutat arra, hogy a webes cégek figyelmen kívül hagyják ügyfeleik igényeit, és sokkal inkább stratégiai szövetségek kiépítésére, a piaci elsőség megszerzésére összpontosítanak, nem pedig a megbízások teljesítésére és honlapjuk

tingtevékenységet, valamint a megfelelően megtervezett honlapot.

A hagyományos cégek csaknem fele (49 százalék) azzal vádolta az európai dot.com vállalkozásokat, hogy rövid távon gondolkodnak. Még kritikusabb vélemény fogalmazódott meg az amerikai internetes cégekkel szemben. A megkérdezettek kétharmada volt ugyanis azon a véleményen, hogy ezeket a társaságokat olyan vállalkozók működtetik, akiket csupán a rövid távon elérhető bevétel motivál. Meglepő módon maguk a dot.com cégek sokkal inkább hajlottak arra (57 szá-

AZ INTERNETES VÁLLALKOZÁSOK VEZETÉSÉNEK SZEMPONTJAI



folym/nyereség mérőszám alapján történő elbírálás. A tanulmányban szereplő társaságok 8 százaléka volt azon a véleményen, hogy a dot.com cégeknek maximum hat hónapjuk van az ilyen módszer szerinti értékelésükig.”

Az új gazdaságban a hagyományos cégek jobb helyzetben vannak a sikeres internetes vállalkozás létrehozásának szempontjából, mint

fognak besöpörni, amelyek képesek lesznek internetes tevékenységeik esetében újszerű, gyors, rugalmas és alkalmazkodó működési stílust kialakítani.

A kihívás a dot.com cégek számára most az, hogy miként vívni ki maguknak megbízhatóságot a piacon, és miként lesznek képesek egyúttal versenyre kelni a már jelenlévők pénzügyi erejével. ☼

Online bankok – egyedül nem megy

Az elmúlt három évvel ezelőtt elkezdtek feltűnően a független online bankok, sokan azt hitték, ezek fogják forradalmasítani a lakossági bankszolgáltatásokat. A „netbankok” elvileg azzal vonzóbbak volna az ügyfelek tömegeit, hogy magasabb betéti és alacsonyabb hitelkamatot, csekély tranzakciós díjat kínálnak, illetve az otthonról való költséges fiókhálózatot.

Nos, ennyit a teóriáról. Miután az elmúlt év dot.com-írületén után időn év elején eljött a kijózanodás időszaka, számos online bank fogta vissza reklámkiadásait, és csökkentette betéti kamatait. A kilátások nem túl rózsásak: szakértők szerint igen nehéz időszak vár ezekre a független virtuális pénzügyi szolgáltatókra. Mindazonáltal az internet még mindig vonzó disztribúciós csatorna, s továbbra is nyílnak bankok a cyberben.

Néhány, a netbankok első hullámában felemelkedett online pénzügy-

tézet – ahelyett, hogy forradalmasítani akarná a hagyományos bankolást – hagyományos bankokat környezették meg: stratégiát váltanak, partnereket keresnek, sőt maguk is fiókhálózatot vásárolnak. Ez év januárjában az E*Trade Group megvette a Telebankot, majd áprilisban 8 ezer pénzügyi automatát vásárolt. Márciusban az X.com Corporation egyesült a PayPal.commal, s online banking helyett online pénzügyi szolgáltatásokat foglalkozni. Az Egyesült Államok első online bankjai közé számító CompuBank pedig nemrégiben lépett partnerségre a General Electrickel.

Az online bankok inkább tanácsokkal szolgálnak tradicionális partnereiknek, mintsem extra pénzkereseti forrást jelentenek számukra. Ma már a 25 legnagyobb amerikai lakossági bank mindegyike a weben keresztül is hozzáférhetővé teszi a folyósámlákat ügyfeleinek, s legtöbbjük ezen felül online számlafizetési lehetőséget is kínál. A nagy kereskedelmi bankok nem maradhatnak ki a partneri „ha-

szonhúzásból”: például a Citigroup júliusban bejelentette, hogy online fizetési rendszert szállít az America Online 23 millió felhasználójának, s ezen a csatormán keresztül is igyekszik árulni termékeit.

Tavasszal a Wells Fargo is előrukkolt egy online fizetési rendszerrel, ezt csaknem 2 millió ügyfele használhatja. A független online bankok ugyanakkor mindössze fél-millió bankszámlát tudtak felmutatni – együttvéve.

Mit csinálhattak rosszul? A dolgnak csupán az egyik oldala, hogy az online bankok – hasonlóan a dot.com-világ többi résztvevőjéhez – drága hirdetési kampánnyal kezdték meg tevékenységüket. A Net.Bank például – részvevőjéhez – drága hirdetési kampánnyal kezdte meg tevékenységét. A Net.Bank például – részvevőjéhez – drága hirdetési kampánnyal kezdte meg tevékenységét. A Net.Bank például – részvevőjéhez – drága hirdetési kampánnyal kezdte meg tevékenységét. A Net.Bank például – részvevőjéhez – drága hirdetési kampánnyal kezdte meg tevékenységét.

új ügyfelek vonzására kénytelenek költeni. Másrészt az ügyfelek megelégedettségével sincs minden rendben, ugyanis mintha akadoznának a beígért folyamatos szolgáltatások. Fiókhálózat nélkül ugyanis az online bankoknak nincs olyan konkrét helyük, ahol az ügyfelek elmenthették ügyes-bajos dolgaikat.

Az internettermékekkel kapcsolatos felhasználói véleményeket gyűjtő www.gomez.com honlap tele van online bankok frusztrált ügyfeleinek panaszával. Az egyik írásmű szerint a bank „vagy nem olvassa az e-maileket, vagy az erre a célra felállított bizottság dönti el, miként kerüljek meg a megkereséseket, és bosszantó halálra az ügyfeleket”. Mások is panaszkodnak, amiért leveleik megválaszolatlanul maradnak, ráadásul egyes esetekben a betételhelyezés visszaigazolása hónapokig veszt igénybe. Ez még a hagyományos, sorban állásos módszerrel is gyorsabban megy.

Online bankszámlát mellesleg könnyű nyitni, s a magasabb kamat reményében ezt sokan meg is te-

szik, ám a *Business Week* szerint az ügyfeleknek nem ez az elsődleges bankszámlájuk. A McKinsey tanácsadó cég egyik felmérése azt mutatja, hogy az online ügyfelek kevesebb mint 1 százaléka tekinti a virtuális pénzügyi szolgáltatókat elsődleges bankjának. Még azok a tradicionális bankok is „megégették” magukat, amelyek teljesen különálló internetes üzletágat szándékoztak alapítani. Így járt a Bank One a tavaly júniusban indított Wingspan nevű online bankjával; utóbbi egy év múltán is csak 144 ezer számlát tudott felmutatni – szemben a Bank One saját webhelyén vezetett 500 ezerrel –, így a Wingspan integrálták az anyacég honlapjával.

Meglehet, az új onlinebank-képződmények – legalábbis az erősebbek – túlélik a nehéz időszakot, hiszen mindig akadnak olyan kis ügyfél-csoportok, amelyeknek az igényeit ki tudják elégíteni. Ugyanakkor az elmúlt három év tanulságait nézve egyértelmű: a nagy bankok nyugodtan alhatnak.

HÍREK

A következő négy év során évente átlagosan 62,3 százalékkal nő majd az alkalmazásszolgáltatási hosting (ASP) piac; így összességében a 2000-es 360 millió dollárról 2004-re 2,5 milliárd dollárra nő, véli a GartnerGroup. Ez adja majd mintegy 10 százalékát a 2004-re 25,3 milliárd dollárra becsült teljes ASP-piacnak. Az ASP-knek nagy teljesítményű, megbízható hálózatokra van szükségük, hogy kínálni tudják szolgáltatásaikat ügyfeleiknek; az internetes hostingban érdekelt cégeknek pedig pontosan a hálózati infrastruktúra az erősségük, így módon ezen a piacon is meghatározó szerepet játszanak.

Melyek lehetnek ezek a cégek? A Gartner szerint elsősorban azok, amelyek a világméretű IP gerinchálózatokat működtetik; ezeknek amúgy is kiegészítő, egyben új piacokat nyitó jövedelemforrások után kell nézniük, mert az internetes sávzélesség ára a versenynek köszönhetően folyamatosan csökken, így ebből a forrásból már nem könnyű növelni a bevételeket. (IDGNS, Szingapúr)

Vezetéknélküli kapcsolatokon keresztül is elérhetővé teszi az adatbázis-alkalmazásokat az Oracle új terméke, a decemberben megjelenő Oracle 9i Application Server Wireless Edition. A korábbi változatában Portal to Go néven ismert szoftver utódaként fogadja a mobilügyfelektől érkező kéréseket, az XML révén előkeresi a kívánt információt, majd lefordítja a mobilkészülék által megjeleníthető formátumra. Számos kijelzőformátumot és átviteli protokollt támogat a termék, köztük az XML-t, a WAP-ot, a HTML-t, a GSM-et, a CDMA-t és a TDMA-t. Részlet képezi a 9i-nek olyan előre elkészített adapterek is, amelyek könnyedén beilleszthetők a vállalati levelező- és címtárrendszerekbe. Mindemellett arra is módot ad az Oracle rendszere, hogy a mobilhálózat adataiból kinyerje a felhasználó földrajzi helyzetét, és azt összevessze az adatbázis megfelelő adataival. (IDGNS, San Francisco)

Bemutatta vállalatirányítási rendszerének legújabb, webképes verzióját, a OneWorld Xe-1 a J.D. Edwards. Ebben 300 internetes komponens van, például új modulok az Advanced Planning beszámolóiról, amelyekkel a felhasználó kezelheti a termékekhez; egy másik modul automatikusan fogadja a megrendelési kéréseket, és javaslatokat tesz arra, hogy miképp lehetne a legjobban teljesíteni azokat.

A termékbejelentést kísérő sajtótájékoztatón elmondott előadásában Edward McVaney, a J.D. Edwards vezérigazgatója úgy fogalmazott, hogy az önmagában vett „e-business” halott, és a jövő egy most feljövőben lévő fogalom: a „e-business”, vagyis az együttműködő (collaborative) gazdaság. Ez annyit jelent, hogy az ezt megelőző alkalmazásoknak nem csupán alapvető webes tranzakciókat kell kezelniük, hanem teljes körű együttműködési folyamatokat kell meghatározniuk és végigvinniük a vállalatok, a partnerek, a beszállítók és a saját alkalmazottak között. (IDGNS, New York)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Pártsemleges kormányzati program

A manapság oly sokat emlegetett elektronikus kereskedelem mellett most eszen szó az e-governmentról, az elektronikus kormányzatról. Ennek egyik válfaját igyekszik megteremteni a saját (város)háza táján a Főpolgármesteri Hivatal. Schopp Attila arról számol be, milyen módon lehetne megoldani pl. a közgyűlési előterjesztések elektronikus munkafolyamatba szervezését.

Aki nem ismeri az ügymenetet, az el sem tudja képzelni, milyen kanyargós utat kell bejárnia egy városi előterjesztésnek, mire határozat lesz belőle. Az első lépés az előterjesztés elkészítése – kezdi az ismertetést Hadnagy Mihályné, a Főpolgármesteri Hivatal informatikai ügyosztályának rendszervegység vezetője. A kezdeményező lehet képviselő, bizottsági elnök, tanácsnok vagy más: ők kérik fel az ezzel megbízott szervezeti egységet, hogy hivatalos formában készítsék el az előterjesztést. Ennek megtörténte után következik a szakmai koordináció, ami akár több ügyosztályt is érinthet: az anyag módosítása addig tart, amíg minden érdekelt fél egyetértésre nem jut. A harmadik lépés a pénzügyi koordináció; erre akkor van szükség, ha az előterjesztésnek pénzügyi vonzata is van, de hát melyiknek nincs? Csak ezután következik a jogi koordináció; minden javaslatot ellenőrizni kell jogi szempontból is. Az utóbbi két lépés szintén számos egyeztetéssel jár. Közben a városi ház vezetők (a főpolgármester, a főpolgármester-helyettesek és a főjegyző) figyelemmel kísérik a folyamatot: bármely ponton bekérhetik véleményezésre az iratot, és ha kifogásuk van ellene, visszaadhatják a folyamatot akármelyik szakaszára. Ha az előterjesztés elfogadta az előterjesztést, akkor a főjegyző szignálja, majd továbbítja sokszorosítás céljából. Közben a Közgyűlés bizottságai is megkapják az előterjesztést véleményezésre. Ha mindezen vizontagságok során nem vétett el az előterjesztés, akkor a bizottsági véleményel bekerül a Közgyűlés elé, ahol a képviselők dönthetnek az elfogadásáról vagy az elutasításáról.

Az Iconra kattintottak

Ebből is látszik, hogy igen bonyolult, soklépcsős folyamatról van szó, amelyből havonta akár 50–100 is futhat. És itt nem kisméretű iratokról van szó: egy-egy előterjesztés a mellékletekkel együtt több száz oldalra is rúghat. Ezeket minden változtatás után újra ki kellett nyomtatni, iktatni kellett, ami pedig nemcsak drágává, hanem nehezkéssé is tette a folyamatot, nem beszélve az idővesztéséről. Miután a közgyűlési ülések vezetésének elektronikus támogatása már megoldott volt (a jegyzőkönyv vezetését, valamint a szavazatok számlálását és rögzítését a GloboMax Kft. MikroVoks nevű rendszere végzi), felmerült az ötlet, hogy egy elektronikus ügyiratkezelő rendszerrel az előterjesztések folyamatát is segítsék. Négy alapvető követelményt állítottak a rendszer elé: gyorsítsa fel a folyamatot, tegye szükségtelenné a rengeteg nyomtatást, tartassa be a határidőket, és kényesítse ki, hogy

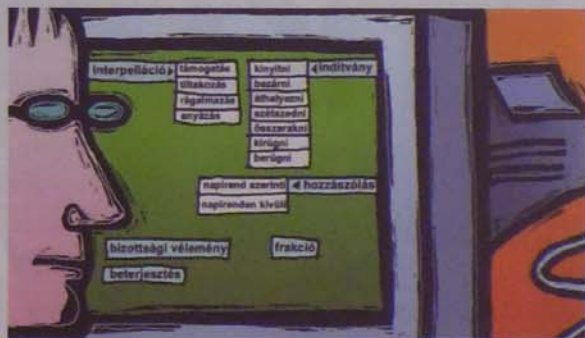
az előterjesztés csak minden, hozzá kapcsolódó dokumentummal együtt járhasza végig az útját. A városi ház illetékesei 1999 elején kezdték felmérni a piacot, dokumentumkezelő rendszert keresve, és alapos megfontolás után végül a SERflower (korábban CSE/WorkFlow) cég OneSource szoftverét választották, amelyet az Icon ajánlott. Hadnagy Mihályné közvetlenül még nem vett ugyan részt a kiválasztásban, de mint mondta, a rendszer rugalmassága volt a döntő tényező a kiválasztásban. Egyrészt nagyon aprólékosan lehetett benne szabályozni a munkafolyamatot, és lehetőséget adott az olyan, a szokványos munkamenetekbe rendszerint nem tartozó kéréseknek is, hogy a városi ház vezetéség bármikor vissza tudjon hívni egy előterjesztést. Másrészt a kezelői felület, a munkaképernyő is nagymértékben alakíthatóan bizonyult; a munkafolyamat nyomon követésére például kialakítottak egy saját (WinWord dokumentumra alapuló) megjelenési formát is. Ugyancsak előnyösnek érezték a városi ház munkatársai a rendszernek azt a képességét, hogy nagyon pontosan figyelni és betartatja a határidőket.

Miután az önkormányzatnál elkészült az ügymenet modellje (szöveges és grafikus formában egyaránt), az Icon nekiállt megvalósítani azt a szoftverben. Magán a munkafolyamatban a későbbiekben sem kellett különösebben változtatni, csupán egyes apróbb kényelmi megoldásokat készítették utólag, a bevezetés

szervezeti egységnek. Ha az előterjesztés nem közgyűléshez kötött, akkor manuálisan hozzák létre az új irattartót. Előbbi esetben a rendszer folyamatosan figyel, hogy miként áll a határidők betartása (ha valaki kicsúszna a határidőből, a dosszié ikonja villogni kezd a képernyőjén, és addig nem is hagyja abba, amíg



az illető el nem végzi feladatát); a második esetben határidők nincsenek, ám a munka menetét itt is ellenőrzi a OneSource. További automatizmus, hogy a dosszié kinyitására feljön egy sablon, amibe csak be kell írni a szöveget; ezzel biztosítják, hogy az előterjesztések egységes arculatot kapjanak. Eppen az egyszerű kezelhetőségnek köszönhetően a betanulás is röppant gyorsan ment, és az ügyintézők hamar megszokták a rendszert.



és a tesztelés során. Ezek néha túlépték a normál testreszabás korlátait, kisebb fejlesztéseket igényeltek, ám ez nem okozott gondot az Icon munkatársainak.

Egyszerű és korszerű

Az előterjesztések többségéről tudni lehet, hogy a Közgyűlés melyik ülésén tárgyalja őket; ebben az esetben a közgyűlési napirendet meghatározó szoftver automatikusan létrehozza az előterjesztéssel kapcsolatos dokumentumokat gyűjtő elektronikus irattartót, kitölti a címlapját, és elküldi az elkészítésére hivatott



milyen módosításokat hajtott végre; a rendszer az összes verziót tárolja, megelőzendő a későbbi vitákat. A jelenlegi változatba ugyan nincs beépítve az elektronikus jóváhagyás, de beleépíthető, s az tovább egyszerűsítene és gyorsítaná az ügymenetet. Ez természetesen nem lenne hiteles elektronikus aláírás (már csak a törvényi háttér hiánya miatt sem), de a rendszeren belül érvényes szignónak minősülne.

Amikor végleges formában elkészült az előterjesztés, a OneSource a megfelelő adatokat (a javasolt napirendi sorszámat, az előterjesztést készítő szervezeti egységet és az előterjesztő nevet) átadja a MikroVoks-nak, amely a közgyűlést levezető elnök számára teszi elérhetővé az információt. Ennek akkor van nagy jelentősége – mondja Hadnagy Mihályné –, amikor módosul az előre megállapított napirend.

A tesztelés során a OneSource beállította a hozzá fűzött reményeket. A becslések szerint a munkafolyamat így legalább 50 százalékkal gyorsulhat, ha a résztvevők élnek azzal a lehetőséggel, hogy nem nyomtatják ki feleslegesen az anyagokat (természetesen ez nem minden esetben tehető meg). Ha azt az időt is időszámítjuk, amit a hiányzó papírok keresgélésével töltenek, a hatások még nagyobbak. Ez pedig pénzben is kifejezhető előnyt jelent: az idő a Főpolgármesteri Hivatalban is pénz, továbbá kevesebb papírra van szükség, kevésbé terheli a fénymásolókat és a nyomtatást, ami pedig csökkenti az üzemeltetési és karbantartási költségeket.

A mintarendszer lehetőségei

Természetesen még további lehetőségeket is tartogat a rendszer. A későbbiekben szeretnék megoldani, hogy az elkészült előterjesztéseket nyomdakész formában tudják átadni a városi ház nyomdájának; a képviselőkhöz ugyanis fűzött formában kell eljuttatni a dokumentumokat, és a nyomdai előkészítés még mindig meglehetősen idő- és munkaigényes fázis. Ugyancsak megoldandó feladat a már említett elektronikus szignó beépítése a rendszerbe; ennek technikai akadályai nincsenek.

A mintarendszer kialakítása a munka során lejajlott konzultációk, illetve a megvalósított alkalmazás tesztelése révén lehetőséget adott a Hivatalnak, hogy felmérje a mintarendszer bevezethetőségét, a bevezetés hatásait. Ezeknek a tapasztalatoknak a felhasználásával léphet majd előre a megcélzott és hosszabb távon elkerülhetetlen e-government irányába.

Adatvédelem Amazon.com módra

A tulajdon adatainak védelme csak foglalkoztatja a net polgárát, nem igaz? Amikor az Amazon.com megváltoztatta adatvédelmi politikáját, mondván, hogy bizony bárkinek elárulja kedves ügyfelei könyvvásárlási szokásait (és egyéb hasznos információkat), akkor a jogvédők felhűrdültek. Az Amazon visszakozott, magyarázkodott, majd folytatta ott, ahol abbahagyta. Elképzelhető, hogy a világ-háló beszűkíti a figyelmünket, bár az sem lehetetlen, hogy a jogvédőknek van igazuk: szerintük ez inkább bambaság. Az Amazon bizony haljós precedenst teremthet, mondják a fogyasztóvédők. De még ennél is agasztóbb, hogy mennyire bágyadtan reagáltak milderre a fogyasztók és a kormányzatek.

Az Amazon.com „tisztázza” politikáját

Szeptember 3-án az Amazon felhívta 20 millió ügyfelének figyelmét, hogy „tisztázza” adatvédelmi politikáját. Lényegében: kereskedni fog ügyfelei személyes adataival más cégekkel – s ehhez nem fog engedélyt kérni a vásárlótól.

Sőt azt is kijelenti, hogy ezt mindig megtehette volna, de volt olyan kedves, hogy nem tette; s mindjárt azt is elárulja, hogy ő is kap vásárlói profilokat más cégektől, s ezeket a profilokat marketing-célból beolvasztja a maga fogyasztói adatbázisába. Persze tudomásul veszi, ha ügyfelei megvédik a maguk adatait, például a süti (cookies) blokkolásával. Leszögezi: jogot formál arra, hogy fogyasztóinak adatait vagyontárgyként kezelje (ezek az adatok különösen akkor válnak értékessé, ha a cég másik céggel fusionál vagy ha megvásárolják). Az adatvédők azonnal tiltakoztak, mert szerintük ez a felrészítés valójában gyökeres változás a cég adatvédelmi politikájában. Ha belenyugszunk abba, hogy az Amazon a fogyasztói információkat vállalati vagyonnak tekinti, akkor ezzel szemet hunyunk afelőtt, hogy az Amazon más cégeknek adjon át magánadatokat a fogyasztó beleegyezése nélkül.

Tanultunk a Toysmart.comtól?

Az Amazon lépése vélhetően reakció volt a Toysmart körüli huzavonára, mondja Jason Catlett, a kéretlen e-mailek ellen harcoló Junkbusters szervezet elnöke. A csőd eljárás során az online játékereskedő cég ugyanis kijelentette, hogy 250 ezer ügyfelének adatait vagyontárgynak, következésképpen eladható árunak tekinti, s ezzel tiltakozásra készítette a Federal Trade Commissiont és több államművészt. A Toysmart egyelőre nem talált vevőre, tehát az eladás – és a tiltakozás – fel van függesztve. „Az Amazon előre meg akarja védeni magát a későbbi fogyasztói perekétől, nehogy valaki is azt mondhasa: »nektek nem szóltak« – mondja Catlett. – És persze nyitva akarják hagyni az ajtót arra az esetre, ha el kell adniuk egy részleget vagy ha csődbe jutnak. Tudják, hogy a fogyasztói adatbázis a legértékesebb vagyontárgyuk, s ezért a legnagyobb mozgásteret akarják

fenntartani – ez pedig gyengíti a fogyasztó adatvédelmét.” Az Amazon.com szövegét, Bill Curry szerint a fogyasztói információk vagyontárgyként való kezelése bevett kereskedelmi gyakorlat.

A fogyasztók közönye zavarba ejti az adatvédőket

Ha az Amazon.com piaci súlyát tekintjük, az új politika vészjósló precedenst teremthet, véli Sarah Andrews, az adatvédő EPIC elemzője. De éppily zavarbaejtő, hogy sem a fogyasztók, sem a kormányzatek nem reagáltak a változásra.

„Csalódott vagyok, hogy az FTC nem tett semmit, bár ez végül is nem meglepetés – mondja Andrews. – Csak azt mutatja, hogy nem igazán őket az adatvédelem, mert különben ugrottak volna. Nem lett volna szabad kivárniuk, hogy mi, adatvédők kezdeményezzünk.” A Junkbusters elnöke egyetért vele. „Ebből az látszik, hogy megindultunk a lejtőn. A cégek, ha a csőd szélére kerülnek vagy egyszerűen csak megismerik a jogi kockázatokat, gyorsan védőfalakat húznak maguk köré. Ez pedig rossz a fogyasztónak. De akkor pontosan mit is kell a fogyasztónak megkövetelnie azoktól a cégektől,

amelyek személyes információkat gyűjtenek róla?” Catlett három pontba foglalja össze a teendőket: „A cégeknek adatvédelmi politikájukban világosan ki kell jelenteniük, hogy nem tesznek közzé információkat a fogyasztó beleegyezése nélkül; teljes körű hozzáférést kell adniuk a felhasználónak a tulajdon adataihoz – ez egyébként bevett gyakorlat az európai kereskedelemben: végül kezeskednie kell azért, hogy megsemmisíti a felhasználó személyes adatait, ha annak ez a kívánsága”. A Junkbusters és az EPIC egyetért abban, hogy szükség volna átfogó adatvédelmi szabványokra.

de szerintük addig nem várható javulás, ameddig a kormányzat tétlenül szemli az eseményeket. Az EPIC elemzője egyenesen borúlátó: „Az FTC-nek nem volt egy szava sem [az Amazon.com politikájának megváltoztatásáról], és pontosan tudjuk, hogy felesleges is volna panaszt tenni náluk”. Az EPIC ezért inkább azt fontolgatja, hogy a főállamművészekkel működnek együtt: azok Andrews szerint lényegesen fogékonyabbak a dologra. Catlett sem hagy kétséget afelől, hogy világos jogi szabályozásra volna szükség: „Olyan szabvány kell, amely törvényileg gátolja meg a kereskedőt abban, hogy egy bizonyos szint alá süllyedjen.”

Glen McDonald
(PC World.com)

AZ IDEÁLIS munkatÁRS

A világ napról napra változik. Az információ korának kihívásaira választ adni egyedül már nem lehet. A sikeres csapatmunkához megfelelő társakra van szükség.

Milyen a megfelelő munkatárs? Rendelkezzen szakmai háttérrel, legyen sokoldalú, hatékony és kitartó, tudjon alkalmazkodni, ha kell nyugodtan rábízassuk magunkat. Léteznek ilyen TÁRSÁK:

LIFEBOOK (Notebook) és **SCENIC** (PC) Intel® Pentium® III processzorral, **PRIMERGY** (Server) Intel® Pentium® III Xeon processzorral.

Fujitsu Siemens Computers

www.fujitsu-siemens.hu fujitsu-siemens.info@siemens.hu Tel.: 471 - 2111



LIFEBOOK



SCENIC



PRIMERGY

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Van jövője a mobilbanknak

A címbeli következtetésre jutott egy pénzügyi konferencián tartott előadásában Roy Smith, az angliai székhelyű MobileAge Technology vezérigazgatója.

A lassú fellendülés és a szolgáltatást övező, többnyire negatív hírvetés ellenére a mobil (alapvetően WAP-os) technológiákra épülő banki szolgáltatások biztató jövő előtt állnak, mondta Smith. „Ne hagyják, hogy a WAP-ellenes hisztéria azt a téves képzetet kelte önkben, hogy nincs igény a mobilbanki szolgáltatásokra” – tette hozzá. A harmadik generációs, UMTS (Universal Mobile Telephone System) technológiát

használó mobiltelefonok különösen alkalmasak lesznek ügyféloldali eszköznek, mert a mobilhálózatokon keresztül biztonságosabban lehet elérni a banki rendszereket, mint az interneten át.

Előnye a mobilbanki szolgáltatásoknak a GSM szabványba épített igen hatékony titkosítás, az UMTS készülékek hamisítás és átalakítás ellen védett SIM kártyája, és további pozitívuma, hogy az adatforgalmat nem kell a nyilvános hálózaton keresztül irányítani.

Azt sem szabad elfelejteni, hogy a mobiltelefonok gyakorlatilag immunisak a vírusokkal szemben, el-

lentében a PC-kkel. Ami a WAP-on keresztül megvalósított banki szolgáltatásokat illeti, azokról a MobileAge vezérigazgatója elismerte, hogy általánosan mondható vélekedés szerint ez a forma megbukott. Ez év elején még mindenki el volt ragadtatva a WAP-tól, ám az utóbbi hónapokban kimondottan rossz sajtója van a technológiának. Ennek az a legfőbb oka, hogy a közvélemény szerint a WAP nem elég biztonságos, márpedig a mobilbanknál ez a legfontosabb kérdés a felhasználók számára. Éppen ezért addig nem is fog fellendülni az ilyen szolgáltatás, amíg a problémát megnyugtató

módon nem rendezik – vélekedett Smith.

Kiderül ez abból is, hogy hány bank kínál mobilbanki szolgáltatást. Nagy-Britanniában jelenleg csak három, és azok sem a legismertebb bankok: a Woolwich, a First-e Group és az Egg; ráadásul ez utóbbi még csak részlegesen kínál mobilbankot. További hátrány, hogy szolgáltatásai csak a Nokia 7110-es telefonkészülékkel rendelkező ügyfelek számára elérhetők. „Ha egy bank azt közölné, hogy szolgáltatásai csak Compaq PC-n keresztül érhetőek el, abszurdnak mondanánk a helyzetet – fejtette ki Smith. – A WAP-os banki

szolgáltatásokkal gyakorlatilag mégis ez a helyzet.” Az sem javít ezen, hogy a Nokia 7110-es telefon életciklusa lassan a végéhez közeledik, kifutó termék lesz belőle.

Ez a készülék azért vált annyira népszerűvé a bankok körében, mert az év elején, amikor a pénzintézetek mobilbanki szolgáltatások beindítására készültek, csak a Nokia 7110-est lehetett széles körben kapni. Ahhoz viszont nincs elég erőforrásuk a bankoknak – és szakértelmük sincs –, hogy más WAP-os telefonkészülékekre is kifejlesszék és teszteljék a szolgáltatásokat. De nincs veszve minden, állítja Smith: a WAP csak egyike azon mobiltechnológiáknak, amelyek segíthetnek a mobilkereskedelemben (az m-commerce) elterjesztésében.

Igazi növekedés a harmadik generációs (UMTS) mobilrendszerek elterjedésével várható; és akkor már nem is annyira a bankok, hanem a hálózatüzemeltetők járnak majd az élen a mobilbanki szolgáltatások nyújtásában. Több oka is van annak, amiért ezek a cégek meghatározó szereplői lesznek a piacnak. Például azért, mert a mobilbanki szolgáltatások már 30 millió előfizetőjük van az Egyesült Királyságban, aztán jól be-



Minden gyermek feltaláló.

Mert nem fél attól, hogy piszkos lesz a keze. Mindent kipróbál.

Rágógumival ragaszt. Képes összetörni valamit, csak hogy lássa, miként működik. Olyan lehetetlennek tűnő dolgokba kezd, ami egy felnőtt fejében meg sem fordul. Hasonló alapon újult meg a hp is. Újítsa Ön is.

www.hp.hu vagy www.hp.com



vált rendszerük van az új előfizetők hitelképességének megállapítására. Legalább ennyit nyom a latban, hogy eddig 100 százalékos biztonsággal szűrték ki a csalásokat: semmi nyoma annak, hogy bármikor is lemásoltak volna akár egyetlen SIM kártyát. A minden előfizető készülékében meglévő SIM kártya ezért a biztonságos szolgáltatások kiváló eszköze lehet; a bankok legfeljebb hívófel-azonosítást tudnak kínálni, de azt sem mindegyik. Végül az sem lényegtelen, hogy a mobilbanki szolgáltatások tökéreosok, némi plusz fejlesztés meg se kottyan nekik.

Nemcsak a lehetőség kényszerítheti a mobilbanki szolgáltatásokat arra, hogy belevágjanak ezekbe a szolgáltatásokba, hanem a szükségszerűség is. Nekik ugyanis minden alkalmat meg kell ragadni ahhoz, hogy visszahozzák a harmadik generációs licenckért kifizetett horribilis összegeket; erre csak Nagy-Britanniában több mint 35 milliárd dollárt áldoztak a cégek. A tanulság a bankok számára annyi, hogy jön az igen elszánt konkurencia.

Laura Rhode
(IDGNS)



A finnek már e-polgárok

Webbankolás e-sziggel

Kis nép a finn, de erős a technológiában – idézhetünk egy neoklasszikus mondást mind azok láttán és hallatán, amit északi rokonaink e téren művelnek. Előbb a Nokia lett világhírű a távközlésben, most pedig a helsinki kormány szerez európai hírnevet és megbecsülést azzal, hogy bevezeti az e-polgár fogalmát.

A kormány egyik fő célja az volt, hogy az állampolgároknak és a vállalatoknak sokféle állami szolgáltatást és információt tegyen elektronikus formában hozzáférhetővé, a lakcímváltozások bejelentésének fogadásától az adó-visszatérítésen át a tulajdon bízalmasságának megtekintéséig. A bizalmas adatokhoz való online hozzáférés természetesen szükségessé teszi a magas szintű titkosítást, arról

nem is beszélve, hogy a pénzügyi és egyéb online tranzakciók „bolond-álló” azonosító és engedélyezési rendszert követelnek meg.

A finn kormány tavaly intelligens kártyán alapuló személyi igazolványt, s azzal együtt elektronikus azonosítást vezetett be. A programot kiegészíti a nyilvános kulcsú titkosítási (PKI) technológia, hogy ne sérüljön az adatok bizalmassága, s ne sérüljenek az alkalmazások sem, mód legyen továbbá mindenféle kártyás online tevékenység engedélyezésére. A PKI rendszer magva az elektronikus igazolvány: ez a személyazonosságot igazoló, hivatalosan lepecsételt elektronikus dokumentum.

A kormány az ICL-1 és az iD2 nevű céget bízta meg azzal, hogy di-

gitális igazolvánnyal és címtárral kapcsolatos szolgáltatásokat dolgozzanak ki a finn népszerűségi-nyilvántartó hivatalnak – az jogosult e-igazolványok létrehozására és kibocsátására. A polgár ezzel az e-igazolvánnyal igazolhatja magát online tranzakcióiban.

A digitális igazolványnak számos erőnye van, többek között lehető-

get ad az országos elektronikus infrastruktúra biztonságos és megbízható használatára. A kormány erőfeszítései nyomán egy vezető finn bank – az OKOBank – lehetővé tette ügyfeleinek, hogy pénzügyeiket az állami infrastruktúrán – s persze az interneten – át intézzék. A szolgáltatásokat magánszemélyek és vállalatok is használhatják, mindig és

mindenütt. Fontos haszon a költség- és időmegtakarítás is; a kormány és a vállalatok a működési költségek csökkentését is várják ettől a megoldástól.

Finország második legnagyobb pénzügyintézetében, a Leona Bankban is az elektronikus személyi igazolvánnyal működik már az internet-banking, az ICL jövőtől. Ez a bank a világon az első között fogadja el a PKI technológiát: ma 320 ezer olyan ügyfele van, aki a weben át intézi banki ügyeit, és az ügyfelek összesen 15-20 ezer számlát nyitnak egy-egy hónapban.

M. A.

E-BUKSZA JENKI KATONÁKNAK

A Boszniában állomásozó NATO békentartó erők amerikai katonái elektronikus pénztárcát használnak bázisokon személyes vásárlásaik lebonyolítására. Az eszközeiket boszniai MoGovern és a Dobil támaszponton az ICL SmartCity többfunkciós kártyái könnyítik meg a legénység és a látogatók mindennapjait. Az ICL e-üzleti szolgáltató részlege által – az amerikai pénzügyminisztérium megbízásából – bevezetett chipkártyával

olyan szolgáltatásokért és árucikkekért lehet fizetni, mint a hajvágás, cipőtisztítás, illetve a gyorséttermi étel, bélyeg, ajándék, CD-k. A műanyag lap azért jó eszköz ilyen körülmények között, mert csökkenti a pénzlopások valószínűségét. Ha a katona elköti a feltöltött összegét, akkor a tábor pénzügyesei készséggel újratöltik neki a lapkát. A kártya más bázisokon – például a magyarországi Tassaron – is használható.

A Visa az u-kereskedelemért

A Visa új üzletágat alakított a nemzetközi elektronikus és mobilkereskedelem elterjedésének felgyorsítására. Ennek az e-Visa International nevű új csoportjának a tevékenysége kiegészíti a Visa korábban elindított elektronikus kereskedelmi kezdeményezéseit: például az Egyesült Államokban az e-Visa programot, az Európai Unió területén pedig a Virtual Visát.

– Hosszú távon az „e-commerce”, vagyis az univerzális kereskedelem létrejöttét szeretnénk szolgálni. Ebben a jövőbeni környezetben bármilyen eszközön, az elképzelhető legmagasabb biztonsági és kényelmi szinten lehet majd kereskedelmi tranzakciókat elvégezni, bármiféle idő- és térbeli kötöttség nélkül – mondta Malcolm Williamson, a Visa International vezérigazgatója.

E cél megvalósítására az e-Visa International a mobilkereskedelemhez hasonló, új fizetési technológiák kifejlesztésén munkálkodik, igyekszik felgyorsítani a lapkatechnológia elektronikus kereskedelmi bevezetését, és szoros vállalati szövetségeket szeretne kialakítani a digitális kereskedelem egységes szabványainak és biztonsági előírásainak kidolgozására.

„A Visa minden működő térségre az adott piac sajátosságainak megfelelően dolgozza ki a maga elektronikus kereskedelmi stratégiáját” – egészítette ki Philip Yen üzletágvezető Williamson szavait.

Ma az internetes fizetések több mint 50 százalékát bonyolítják le Visa termékekkel. Az e-Visa International munkatársai olyan megoldásokon dolgoznak majd, amelyek

révén értékes lehetőségek tárulhatnak fel az új fizetési csatornákon – mindenekelőtt a mobilkereskedelemben – a Visa és tagbankjai előtt.

A Visával kapcsolatos az a hír is, amely szerint a Visa DirectExchange létrehozásával az amerikai tagbankok az eddignél nagyobb biztonsággal és megbízhatósággal vállalkozhatnak a testre szabható, új fizetési technológiák – köztük a mobilkereskedelem, az intelligens kártyák és a vállalati elektronikus kereskedelem – gyors és zökkenőmentes bevezetésére. A Visa DirectExchange a Visa U.S.A., az Inovant (a Visa International globális tranzakció-feldolgozásért felelős leányvállalata), a Cisco Systems és a Sun Microsystems közös kezdeményezése.

M. A.

Sikerre Programozzuk!



Minden, amit az Ügyfélről tudni kell!



FreeSoft

1011 Budapest, Gyorskoeci u. 5-7.
Telefon: 214-6212, fax: 214-6219
E-mail: info@freesoft.hu
Internet: www.freesoft.hu



39004

Ki védi az Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT®
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

2515

Előzetes

Webes fejlesztés olcsón: PHP és MySQL

Két nem túl sokat reklámozott web-programozó eszközt mutatunk be: a PHP-t (Hypertext Preprocessor) – egy HTML-be ágyazott, kiszolgáló-oldali scriptnyelvet – és a MySQL-t – egy gyors, többszálú, többfelhasználós, SQL alapú adatbázis-kiszolgálót, majd madártávlatból végkövetünk egy, a kettő összekapcsolásával létrehozott egyszerű bögre-vásárló programot

Gyógyszer, ősszel

Cikkünk azt járja végig, milyen megmondásokból határozta el a Richter Gedeon gyógyszergyár, hogy az SAP R/3-as rendszeréből a termelésirányítási modul is bevezeti a már működő pénzügyi-számviteli, értékesítési és beszerzési-raktározási modul mellé. Az integrációs lehetőségek miatt esett a választás a speciális, a gyógyszeripar körülményeire szabott PP-PI modulra

Amerikában is megmozdult az intelligenskártya-piac

Az amerikaiak eddig jól megvoltak a mágneskárttyákkal, s nemigen kértek a lassan 25 éve (s mostanig főleg Európában) használatos intelligens kártyákból. Az internetforradalom elől azonban nincs menekvés: a Microsoft ilyen kártyával igyekszik visszafogni a számítógépekkel működését, s lassan az amerikai szolgáltatók is átérnek a lapka alapú kártyákra. Előrejelzések szerint az intelligens kártyák eladásából származó idei 2,4 milliárd dollár 2004-re 8,1 milliárd lesz, jó részt az Egyesült Államok polgárainak jóvoltából

Szuperkönnyű és mechatronikus

A BMW vagy herven találmányt és hatvanegy szabadalmat sürített legújabb tanulmányautójába, a Z22-be: a legnevezetesebb az elektromechanikus kormány- és fékrendszer. A

kocsit az ember-gép felületen át lehet kezelni: innen lehet sebességet váltani, beállítani a pedálokat és a kezelni a sebességet, fordulatszámot és egyebet megjelenítő belső képernyőt

Újjászületett legenda: az új Mini Cooper

Tényleg újjászületett a Mini: új, dinamikus a formája: épp hogy el nem ugrik a kocsit; állítható a kormányoszlop és a vezetőülés, új motorja négyhengeres, tizenhat szelepes és 1,6 liter az ürtartalma

Vállalati döntés az e-kereskedelemben

Egy nyári felmérés adatait ismertetjük arról, hogy a hazai cégekben ki felelős a világhálón és az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos beruházásokért, ki határoz rólok, és milyen hírforrásokból meríti a döntésben felhasznált ismeretét. Aligha meglepő, hogy e tekintetben is nagyok a különbségek a kis-, a közepes és a nagyvállalatok között

Csak óvatosan: az elektronikus tanulás előnyei és hátrányai

Az elektronikus tanulás kezd nagyon divatos lenni, csakhogy a tanulásnak ez a módja bonyolultabb, mint első látásra gondolni lehetne. Áttekinthető cikkünk először meghatározza, mi értendő elektronikus tanulásra, azután kategorizálja a tanulási lehetőséggel szolgáló webhelyeket, felvázolja, hogy mi mindent lehet elektronikus úton tanulni, és mik ennek a tanulásnak az állomásai

Gyorselemzés az elektronikus tanulásról

Hogyan és mire érdemes a cégeknek használniuk az elektronikus tanulást; hogyan követhetik nyom alkalmazottaik előmenetelét az elektronikus tanfolyamokon, és ehhez vagy ahhoz a megoldáshoz milyen körülmények kelljenek

Pénz, piac, profit

Befektetéssel is megpecsételt stratégiai kapcsolatra lépett a Microsoft és a Corel. A kanadai szoftvercég 135 millió dollárnyi tőkét kap a Microsofttól, ahogy az 24 millió darab – szavazásra nem jogosító átváltható elsőbbségi – Corel-részvényt vásárol.

A pénzre nagy szüksége van a Corelnek, amely több veszteséges negyedévet zárt egymás után; augusztusban lemondott a céget régóta irányító vezérigazgató, Michael Cowpland is. Most jelentették be azt is, hogy az eddig csak ideiglenesen kinevezett elnök-vezérigazgató, Derek J. Burney megerősített posztján, egyúttal beavastozták az igazgatótanácsba is. A befektetés mellett a két, eddig inkább rivalizáló cég szorosabb együttműködésbe kezd: a Microsoft .NET platformjához akarnak fejleszteni, tesztelni és forgalmazni termékeket. A mostani megállapodás természetesen magában foglalja a két cég különféle peres ügyeinek bíróságon kívüli elintézését is. Mindenkit váratlanul ért a Microsoft által nyújtott segítő kéz: a tőzsdén például a hír hatására 66 százalékkal emelkedett a Corel-részvények ára. (IDGNS, Boston)

Zöld utat kapott az Európai Bizottságtól az SAP és a Siemens Business Services közös elektronikus kereskedelmi vállalkozása, a Governet. A governet a hatóságok, a vállalatok és a magánszemélyek előtt is nyitott online piacereket akar

fejleszteni és működtetni. A vállalkozás elsősorban informatikai infrastruktúrát kínál külső felek számára, ezek biztosítják majd az elektronikus kereskedelmet, akár a hatóságok és az állampolgárok között is. (IDGNS, Brüsszel)

Mindkét cég felsővezetése igyekszik megvédeni az America Online és a Time Warner függőben lévő, a vetélytársak erős kritikáját kiváltó fúziós tervét. A konkurencia elsősorban attól fél, hogy az egyesült cég túlzott erőfőnybe kerül az interaktív televíziózás és a valós idejű kommunikáció piacán. A két cég vezetése két levelet írt a FCC-hez, s ezekben igyekeznek eloszlatni az aggályokat. Az interaktív tévézéssel kapcsolatban megjegyzi, hogy kialakulóban lévő piacról van szó, ahol több más cég is érdekelt; a Microsoft például már 1 milliárd előfizetőt nyert meg WebTV szolgáltatásának. A másik levél az instant messaging témakörét érinti: itt is felsorolják a vetélytársakat, az első helyen újra csak a Microsoftot említve. Annak a véleményüknek is hangot adtak a cégek illetékesei, hogy az instant messaging inkább alkalmazás, mintsem olyan platform, amely más alkalmazások fejlesztését generálná. Egyúttal ismét kifejezték szándékukat: az AOL továbbra is biztosítja az együttműködést a vetélytársak termékeivel. (IDGNS, San Mateo)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX):

2F 2000 Kft.: Internetbiztonság 31. old. Állás hirdetések 5, 12, 22, 23, 28. old. Arao Systems Kft.: terminálemulációs megoldások 33. old. AT&T: e-business V. old. Borland Magyarország: „Builder 4 Enterprise” 18. old. Cisco Systems: Cisco Powered Network jelzés 34. old. Com-Sar Kft.: DVD-készítés 12. old. Compaq: csapatszellem 21. old. Digitáltechnika: Kodak DC4800, webkamera és kártyaolvasó 15. old. EuroTrend Kft.: Oracle alapú rendszerek hangolása 23. old. Fibex Ker. Kft.: optikai kábelvezetés elemel, hálózati eszközök 18. old. FreeSoft Kft.: Sales Logix 2000 31. old. Fujiitsu Siemens Computers: számítógépek 29. old. Gold Comp.: számítástechnikai kellékek 15. old. GTS-DataNet: internetszolgáltatás 8. old. Hewlett-Packard: HP színes nyomtatók 7. old. Hewlett-Packard: HP NetServer LC 2000 kiszolgáló 16–17. old. Hewlett-Packard: webhely 30. old. HRP Hungary: Axis eszközök 5. old. Icon Kft.: informatikai megoldások 18. old.	IDG: www.szamitastechnika.hu 10., VIII. old. KeSzo Kft.: gyári szoftverek 33. old. Kim-Soft Kft.: gyári szoftverek, CD-ROM-ok 33. old. KTI Networks: hálózati elemek 3. old. Kvanta Kft.: Optima PC-k 28. old. LNX: hálózati integrátor II. old. Magic Onyx Kft.-K&K Kft.: Magic400 10. old. Markelorg: internet, server, hotel 3. old. Matávnet: internetszolgáltatás 2. old. Nabuco: OmniScanner2 33. old. Novacom: távközlési szolgáltatás VII. old. OKI Systems Kft.: LED-es nyomtatók 23. old. Oracle Hungary Kft.: e-business 4. old. Pannon Support Rendszerház: gyári szoftverek, hardverelemek 28. old. Portocom: noleszopék webhely 3. old. RCE Kft.: Lexmark Optra E312L nyomtató 13. old. SCI-Network Kft.: adat-hang integráció VIII. old. Sprint: gyári szoftverek, PC-k, perifériák 28. old. Storage System Kft.: Yamaha CD-írók és multimédiás eszközök 5. old. Sun Microsystems: hálózati gazdaság 20. old. SzoftverABC Kft.: webhely 23. old.
--	--

Informatikai részvények a budapesti tőzsdén

Cégnév	Zárór október 2-án (forint)	Zárór október 9-én (forint)	Változás az előző hethez képest (forint)	52 heti ársáv (forint)
Graphisoft	4435	4110	-325	4000-6585
Matáv	1435	1410	-25	1220-2855
Synergon	1755	1745	-10	1635-4850

Megjelenik minden keddén
HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felelős kiadó:
Biro István ügyvezető – biro@idg.hu

Főszerkesztő:
Szeleg Andra (Sz. A.) asz@idg.hu

Főszerkesztő-helyettesek:
Févez Gábor (B. G.) gfevez@idg.hu

Serey Iván (S. I.) iserey@idg.hu

Vezető szerkesztő:
Varga János (V. J.) rvarga@idg.hu

Főmunkatárs:
Schopp Anikó (Sch. A.) aschopp@idg.hu

Váncsa István – [vancsa@vestel900.net](mailto:ivancsa@vestel900.net)

Online-szerkesztő:
Trantram Balázs – tramb@idg.hu

Számítástechnika Tesztlabor:
Horváth László (H. L.) lhorvat@idg.hu

Kriszán György (K. Gy.) gykrisz@idg.hu

Munkatárs:
Csörös Sándor (Cs. S.) scsoros@idg.hu

Kelemen Zoltán (K. Z.) zkelemen@idg.hu

Mallász Judit (M. J.) jmallasz@idg.hu

Mátóffy Anikó (M. A.) amatoffy@idg.hu

Mihancsik Zoltán (M. Z.) zmihancsik@idg.hu

Szita András – aszita@idg.hu

Székely Gábor – gszekely@matavnet.hu

Székely Katalin (Z. K.) kszekely@idg.hu

Szerkesztői titkár:
Erdei Szilvia – szedei@idg.hu

Művészeti vezető:
Kun Györgyi

Tipográfia, hirdetésgrafika:
Gázdák Erzsébet, Kezser Sándor, Papp Gyula,
Radósi Agnes, Szegvári Éva

Raklói: Daniel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:
1012 Budapest, Márvány u. 17.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-0373, 356-0691, 356-8291

Telefax: 356-9773

Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld-Számítástechnikában és mellékleteiben megjelenő valamennyi cikklet (eredetiben vagy fordításban), minden jogot megőrzve, a szerzők, nyilvános vagy üzleti felhasználások kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Szerkesztői levél:
IDG Kereskedelmi iroda

Irodavezető: Szűcs Károly – kszucz@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.

Levélcím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-8691

Telefon/telefax: 375-0191

A hirdeseket a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmában nem vállalhat felelősséget.

Törzestársi csoport:
Vezető: Nagy Krisztina – knagy@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon/fax: 322

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HÍRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkereskedelmi Rt. alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságüzletben is. Egyes számok ára 230 Ft, előfizetőnek 192 Ft.

Előfizetés a kiadó terjesztési osztályán, a Hírlapkereskedelmi Rt.-nél, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP bankkártyával rendelkező olvasóknak az InterTickettel is előfizetésre a 266-0000-s számon 9 és 20 óra között. Előfizetési díj egy évre 9984 Ft, fél évre 4992 Ft, negyedévre 2496 Ft.

Műsaki vezető: Birku Inno – inno@idg.hu

Telefon/fax: 308

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.,
1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32/b
(004062)

Felelős vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóijához kapcsolódik, amely 68 országban több mint 260 kiadóiját jelenleg meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk, az IDG News Service információit az IDG ügyfelaink folyamatosan frissítik. Lapunkat a MATESSZ adja ki.



Az IDG fontosságú kiadványai:
Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Australia; Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, Info World, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Macworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netwereld, LAN Magazine, Írország: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Oroszország: Computerworld-Moscow, PC World, Networks, Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Mikro-Datam, Svédország: PC World, Tajvan: Computerworld



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: _____

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

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 42. SZÁM 2000. OKTÓBER 17.

Hét szegmens – letisztult szerepek nélkül

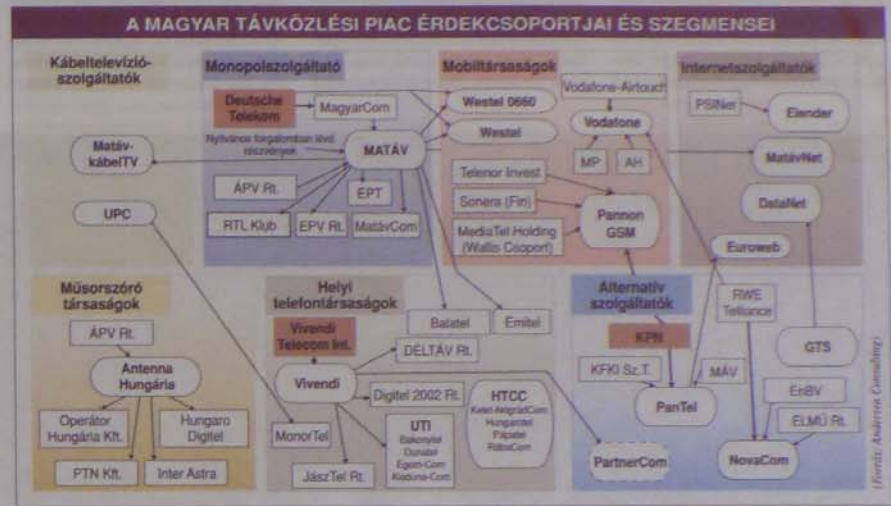
Nemrégiben felmérést készített az Andersen Consulting a hazai távközlési piacról. Alapvetően a szolgáltatók tevékenységeit, egymáshoz való viszonyát, piaci részesedését, valamint a várható tendenciákat vizsgálták. Szűcs Attila konzulens a tanulmány néhány részletével ismerteti meg lapunk olvasóit.

Jelenleg a magyarországi távközlési piacon három meghatározó érdekcsoport különböztethető meg: a Deutsche Telekom (DT) érdekltségébe tartozó Matáv-csoport, a KPN-érdekltségű PanTel és Pannon GSM, valamint a Vivendi névvel fémjelzett helyi koncessziós társaságok (LTO-k) és a PartnerCom. E három érdekcsoportot, valamint a többi piacon lévő szolgáltatót – jelenlegi elsődleges tevékenysége alapján – az Andersen Consulting hét szegmensbe sorolta: monopolhelyzetben lévő szolgáltató, mobiltársaságok, internetszolgáltatók, alternatív társaságok, LTO-k, műsorszórók és kábeltelevízió-szolgáltatók (lásd az ábrát). Elképzelhető, hogy rövid időn be-

lül kialakul egy negyedik érdekcsoport is, esetleg az Antenna Hungária (AH) és a Vodafone részvételével (például az AH privatizációját követően). Természetesen az is elképzelhető, hogy a pillanatnyilag egyik tömörüléshez sem tartozó vállalatok beolvadnak valamelyik meghatározó érdekcsoportba (például az RWE már egy ideje eladásra kínálja Novacom-beli részesedését).

Többirányú koncentráció

A magyar távközlési piac jelenlegi összértékét 700 milliárd forintra becsülik. Az előrejelzések szerint 2003-ra várható, hogy megkétszereződjék a piac mérete. Kétségtelen tény, hogy a legjelentősebb trend a



különböző irányú koncentráció. Beszélhetünk például vertikális koncentrációról, amikor egy szereplő az értékláncnak megfelelően belép egy

további szegmensbe, azaz felvásárol egy másik, nem a saját, eredeti alaptevékenységében dolgozó másik szereplőt. Tipikus példa erre a

GTS-Datanet vagy a PanTel-Euro-Web ügylet; az alapvetően adatátvit-

(Folytatás a III. oldalón)

Mit várhatunk (illetve nem várhatunk) az EHT-től?

OECD-értékelés az eddigi eredményekről

Gőzerővel folyik az egységes hírközlési törvény (EHT) előkészítése. A KHVM átalakulását követően a Miniszterelnöki Hivatal (MeH) vette át a jogalkotó szerepét. A Hírközlési Főfelügyelet (HÍF) tevékenyen részt vesz a törvény szakmai kidolgozásában, s a piaci szereplőknek is módjuk van rá, hogy különböző fórumokon kifejtssék véleményüket. A MeH terve szerint novemberben a kormány, majd azt követően a parlament előírhatja a tervezet. Várhatóan jövőre részlegesen hatályba lép tehát az EHT, felkészülési időt adva 2002. januárig, a piacnyitásra vonatkozó alacsonyabb rendű jogszabályok hatálybalépéséig. A kérdés az, hogy megfelelően szolgálja-e majd az új törvény a fogyasztókat, illetve a hazai távközlési piac egészséges fejlődését.

Néhány héttel ezelőtt elkészült és könyv formájában is megjelent az OECD részletes jelentése, amely az egész magyarországi – tehát nem csak a távközlésszabályozási – intézményrendszerrel foglalkozik. Az anyag kimondja, hogy az utóbbi 10 évben rendkívül nagy előrelépés történt Magyarországon, ennek következtében arra a szintre jutottunk, ahol ugyanolyan jellegű problémákkal kell szembe-

nézniünk, mint a többi OECD-oroszágban. A feladatok tehát adottak és ismertek, megoldásukra Nyugat-Európában már kialakult a gyakorlat. E módszertani és gyakorlatot kellene alkalmazni Magyarországon is. A jelentés szerint ott a probléma, hogy a törvényalkotási folyamatok eddigi szakaszában – és most már beszélhetünk konkrétan az EHT előkészítéséről is – nem tudunk elszakadni a hagyományos, tipikusan magyar megközelítéstől. De melyek ezek a tipikusan magyar – és az OECD-jelentés szerint kerülendő – lépések? A kötet távközlési fejezeteinek értelmezéséhez Balassy Zsolt-nak, a Magyar Nemzeti Hosi ügyvezetőjének segítségét kértük.

Az alapvető probléma, hogy számos feladatot külföldi eseti példák alapján próbálunk általánosítani. Az OECD nem tagadja, hogy vannak országspecifikumok, ám úgy tartja, hogy az alapkérdések minden országban azonosak. Először ki kell te-

hát dolgozni az alapkérdésekre adandó szabályozási válaszokat, és csak utána lehet azokat kiegészíteni a speciális magyar adottságokkal.

Független szabályozó

Az OECD országtanulmánya szerint a hazai gyakorlat egyik sarkalatos pontja (nem csak a távközlés területén!), hogy a szabályozást végző szervezetek nem függetlenek. Mit mond az OECD? Azt, hogy a szabályozó szervezet egy legfelső politikai fórum döntésének következményeként jön létre. A szabályozásból ezután az állam mint tulajdonos kivonul, s létrejön a független szabályozó szervezet. Egy olyan szervezet, amelyik nem lát el hatóság feladatokat.

Ez szemléletváltást igényel a hazai gyakorlatban, s szükségessé teszi az intézményrendszer megváltoztatását, gyakorlatilag egy újabb közigazgatási hierarchia létrehozását.

Balassy Zsolt óriási problémának tartja, hogy Magyarországon egy ilyen jellegű független távközlési szabályozó szervezetnek még csak a csirái sem látszanak. Egy olyan szervezet felépítésén kellene fáradoznunk, amely – az EU gyakorlatához igazodva – a jogszabályok végrehajtása felett örököl, azaz vizsgálja, hogy a törvények és a gyakorlat megfelelnek-e egymásnak. Ehelyett mi a jelenlegi helyzet? Az, hogy a HÍF részt vállal a törvényalkotás folyamatában. Az európai terminológiában az NRA-nak (National Regulatory Authority) nevezett szervezet, ha valamitől, akkor attól végképp el van túlvá, hogy közreműködjön azoknak a jogszabályoknak a megalkotásában, amelyek végrehajtását később ő fogja ellenőrizni. Az OECD jelentése tarthatatlannak ítéli azt a gyakorlatot is, hogy a szakemberek – különös tekintettel a vezető beosztásúakra – közvetlenül, kivárási időszak nélkül

kerülhetnek a domináns szolgáltatótól a HÍF-hez (a megállapítás az elmentes folyamatra is vonatkozik).

Balassy Zsolt értelmezése szerint az EHT jelen tervezete nem az OECD-ajánlások szerint rendezzi a HÍF státuszát, illetve meghagyja a szervezet jelenlegi kettős (hatósági és szabályozói) státuszát. Nem képp a funkciók szétválasztásának irányába mutat a tervezetben a szabályozói tanács létrehozása. A tanács a HÍF-en belül alakulna meg, ám elnöket ugyanazzal az eljárással neveznék ki, mint a HÍF elnökét. Adva volna tehát egy intézmény, két, egymástól függetlenül kinevezett, azonos szintű vezetővel. Mi következik ebből? Vagy már kezdetben két intézményről van szó, vagy rövidesen megtörténik a szétválás. A problémát Balassy Zsolt abban látja, hogy az EHT nem tisztázza a kérdést. Enélkül ugyanis a helyzet értelmezhetetlen az EU számára.

Sok gond származhat abból, ha az európai szabályozás joganyagát és alkalmazási gyakorlatát nem értelmezzük helyesen a hazai szakemberek. Ilyen lehet Balassy Zsolt szerint a hírközlési törvénynek az a – rendkívül helytelen – vonulata, miszerint nem akarja megkülönböztetni a domináns és a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat. Csupán két kategóriát definiál: a je-

A Computerworld-Számítástechnika Távközlés mellékletének elkészítésében közreműködtek:
Felőlős szerkesztő: Mallász Judit
Szerkesztő: Varga János
Tervezőszerkesztő: Gazdag Erzsébet
Felőlős kiadó: Biro István, az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. ügyvezetője

lentős és a nem jelentős piaci részesedéssel bíró szolgáltatókat. A tévedés vélhetően abból adódik, hogy – mivel több európai országban lényegesen csökkent a hajdan volt domináns szolgáltatók szerepe a liberalizációt követően – olyan javaslatok kerültek az EU elé, amelyek a szabályozó szervezetek figyelmét az alacsonyabb szintekre irányítják. Ez azonban nem jelenti azt, hogy korábban – például azon a fejlettségi fokon, ahol most Magyarország áll – nem szabályozták a domináns szolgáltatót. Világviszonylatban gyakorlatilag a teljes eddigi távközlés-szabályozási joganyag a domináns szolgáltató szabályozására irányul. Ezt akarja most az EHT legutolsó tervezete – az EU-ban megnyilvánuló tendenciák félreértelmzésével

– átugrani. (Az törvény téziseiről rendelkező kormányhatározat is nevesíti a domináns szolgáltatót.) Ha az új törvényben nem szerepel a domináns szolgáltató kifejezés, akkor az az európai joggyakorlat szempontjából teljesen értelmezhetetlen, hiszen nincs tárgya a szabályozásnak. Mivel Magyarországon van domináns szolgáltató, elsődlegesen tehát azt kell szabályozni. Ha a törvény csak két kevésbé kiemelt szolgáltatói szintet különböztet meg, akkor mérlegelés tárgya lehet, hogy a Matávot és az alternatív társaságokat esetleg azonos eljárások szerint vizsgálják. Ez beláthatatlan következményekkel járhat, így akár évekre lelassíthatja a valódi verseny piac kialakulását. Gondoljunk csak arra, hova vezethet, ha a Matávot csak

egy esetleges hosszabb eljárás lefolytatása után kötelezik a domináns szolgáltatókra nézve általánosságban előírt adatszolgáltatásra vagy költségkimutatásra – hívja fel az illetékesek figyelmét Balassy Zsolt.

Híányzik a koncepció

Szintén a helytelen értelmezés áldozatává eshet a megfelelő időben bevezetendő számhordozhatóság kérdése. Az Európai Unióban jogszabály mondja ki, hogy a liberalizációtól számított két éven belül meg kell valósítani a számhordozhatóságot, azaz ha valaki más városba költözik vagy szolgáltatót vált, akkor bizonyos összeg fejében megtarthatja régi telefonszámát. A hírközlési törvény tervezete úgy értelmezi

az EU gyakorlatát, hogy Magyarországon csak a hazai liberalizáció kezdetétől, azaz 2002-től kezd keletkezni az óra, tehát 2004-től kötelező a számhordozhatóság. Az OECD szerint ez a folyamatok teljes félreértelmezése, és mesterségesen teszi működésképtelenné a versenyt. Betű szerint nincs ugyan ellentmondás a hazai és az uniós ajánlások között, a valóságban azonban teljesen más a két megközelítés gondolatisága. Az EHT-nek ez és több más vonulata arról árulkodik, hogy a hazai jogalkotók nem merítkeztek meg az európai környezetben, ezért gondolkodásuk meglehetősen távol áll az EU-ban követett szellemiségtől, szűrhető le az OECD jelentéséből. Mindez azt a veszélyt rejti magában, hogy csély sincs egy jó egysé-

ges hírközlési törvény létrehozására, vélekedik a szakember. Ahhoz, hogy igazán jó törvény szülessen, határozott koncepció kell, olyan vezérfonal, amelynek megfelelően ki lehet dolgozni a független szabályozó szervezet típusát, létszámát, összetételét, azaz az egészséges verseny piac alfáját és omegáját. Hiába próbálunk meg ugyanolyan vagy hasonló mozaikokból építkezni, mint az EU országokban, koncepció híján nem EU-konform eredményt kapunk. Sokak véleménye, hogy az EHT-nek minél előbb hatályba kell lépnie, ellenkező esetben a piacot nem lehet liberalizálni. Balassy Zsolt szerint téves ez a nézet, sőt, problémának tartja a feszített törvényalkotási ütemet. Elvileg persze nem zárható ki, hogy össze nem illő részekből építkezve is jó eredmény szülessen, egyelőre azonban másképpen fest a helyzet. A hírközlési törvény eddigi változatai arról tanúskodnak, hogy bizonyos szolgáltatói érdekek érvényesülhetnek ugyan a jövőben, de a legfontosabb, a fogyasztói érdekvédelem mind ez ideig valahogy kimaradt a tervezetből.

Teljes intézményreform

Megoldást jelenthetne, véli Balassy Zsolt, ha a szabályozó hatóság válna annak az átmeneti időszaknak a kezelőjé, ami alatt a koncepciót ki lehetne dolgozni, valamint a koncepcióra épülő törvényt el lehetne készíteni. Ha ez nem következik be, akkor valóban nincs más választás, mint az ismert menetrend szerint elkészíteni a törvényt. Az új szereplők mozgásterét ugyanis jelentősen behatárolja a hatályban lévő szabályozás, nekik szükségük van az új keretekre még akkor is, ha azok koncepcionális elemeket kevésbé tartalmaznak. Többet ad a mozaikokból, igazi koncepció nélkül építkező módszer, mint ha nem történe semmi változás.

Az igazi megoldás Balassy Zsolt szerint az volna, ha a legfelső politikai vezetés szintjén kezelnék a kérdést, azaz magának a távközlés-szabályozási koncepciónak a kidolgozását és elfogadását. Nem arról van szó ugyanis, hogy eggyel több jogszabályt kell megalkotni, hanem arról, hogy az egész szabályozói intézményrendszert egységesen, egy vezérfonalnak megfelelően kell átalakítani. A Kormánzatnak kell eldöntenie, hogy milyen területeken (tehát nem csak a távközlésre vonatkozóan!), milyen önállóságú, milyen személyi állományú stb. szabályozói intézményeket hoz létre. Az OECD-tanulmány jó alapot nyújt az intézményreformhoz, amit aztán le lehet bontani az egyes részterületekre, köztük a távközlésre. Ennek alapján lehet majd eldönteni, hogy a jelenlegi HÍF mennyire felel meg a koncepciónak, hogyan kell átalakítani, illetve adott esetben milyen új intézményt kell létrehozni.

A törvénytervezetben rengeteg munka van, meglévő formájában elfogadva minden piaci szereplőnek adna valamit. De ez nem egy koncepcionális törvény, nem egy egységes hírközlési törvény, sokkal inkább valamiféle jogszabálmegoldás-gyűjtemény, ami csak rövid távra – például amíg a koncepció megszületne, illetve a valódi törvény elkészülne, azaz jó egy évre – hidalhatja át a problémákat.

Mallás Judit

Hálózat analízis, tervezés, építés

Hálózat felügyeleti, biztonsági rendszerek tervezése, telepítése

Hálózati operációs rendszerek telepítése, hangolása

Rendszerfelügyelet és karbantartás helyszíni rendelkezésre állással

www.lnx.hu

A piacvezető hálózatintegrátor

Hét szegmens – letisztult szerepek nélkül

→ Folytatás az 1. oldalról

telleg foglalkozó társaságok akvizíció révén törnek be az internetszolgáltatási piacra. Úgy is be lehet lépni egy másik piaci szegmensbe, ha valaki saját céget alapít az új tevékenységre. Ezt tette például a Vivendi, amikor létrehozta adatkommunikációs vállalatát, a PartnerComot, vagy a Matáv, amikor elindította portálját, az Origót.

A vertikális koncentráció mellett beszélhetünk horizontális koncentrációról is, ez akkor jön létre, amikor ugyanabban a tevékenységi körben mozgó szereplők vásárolják fel egymást. Tipikusan ez a folyamat megy végbe a kábeltelevízió-piacon, ahol a UPC és a Matáv a kis-kabeltársaságok felvásárlásával igyekeznek erősíteni pozíciójukat.

Az egyre élesebb versenypiacon a cégek óriási összegeket fektetnek be a távközlésbe. Jelenleg az egész magyarországi befektetésállomány 9 százaléka távközlési projekteket tartalmaz. A legnagyobb befektető még mindig a Matáv, de az alternatívok is jelentős összegeket költenek fejlesztésekre. Általános trend, hogy az alternatívok párhuzamosan fejlesztik optikai gerinchálózatukat, azaz egyelőre nem hoztak létre stratégiai szövetségeket, sokkal inkább a saját hálózatban bíznak.

Egyelőre még a vezetékes hangátvitelből származó bevétel teszi ki a távközlési piac meghatározó részét, várható azonban, hogy ez a terület rövidesen visszaszorul. A mobilkommunikáció már ma jelentős szeletet hasít ki, s további növekedése várható. Az adatátviteli részesedése az összbevételekből még mindig csak 7 százalék, ez az érték azonban várhatóan rövidesen erőteljesen megnő. Az internetpiac viszonylagos fejletlenségét mutatja, hogy az internetszolgáltatók összes bevétele nem haladja meg a teljes piac 1-2 százalékát (ezt összességében legfeljebb 10 milliárd forintra becsüli az Andersen Consulting). Általánosságban jellemző a távközlési piacra, hogy nincsenek letisztult szerepek, azaz a legtöbb piaci szereplő domináns szektorából más szektorok felé is kacsingat.

Jól szerepel a Matáv

Nézzük meg, melyek a legfőbb jellemzők a már említett 7 szolgáltatói szegmensnek! A közéleti beszédátvitelben ma is monopolhelyzetet élvez a Matáv kelet-európai összehasonlításban az egyik leghatékonyabban működő távközlési vállalat. Ennek egyik döntő oka a korai privatizáció. A magánostálással készülő cscehknél és lengyeleknél nem volt olyan erős a nyomás a költség- és létszámcsoökkentésre, mint a Matávnál. A jelenlegi 240 vonal/munkatárs érték a Deutsche Telekommal összehasonlítva is elég jó mutatónak számít. Az is a külföldi tulajdonosok részéről tapasztalható nyomás eredménye, hogy a Matávnál elindult egy erőforrás-kihelyezési folyamat. Az ingatlankezelés és az informatika után várható más funkciók kihelyezése is.

A Matáv az ügyfelek felé fordulásban és a piaci rugalmasságban jó

helyezést ér el a kelet-európai mértékben. Ennek legfőbb mutatója, hogy az adatkommunikációban – ott, ahol már néhány éve verseny van – még mindig domináns, 60-70 százalékra becsülhető a piaci részesedése. Csehországban például a nemzeti szolgáltató sokkal jobban visszaszorult az adatátviteli területén. Ennek a jelenségnek persze az is lehet az oka, hogy a cseh piac többi szereplője jobban megtalálja a réspiacekat, mint a magyarországi alternatívok. Kétségtelen tény tehát, hogy a Matáv jobban vette az akadályokat, mint a hasonló helyzetben lévő szomszédos szolgáltatók. Ettől függetlenül egyes vállalati ügyfelek és versenytársak szerint rendkívül komoly probléma a Matávnál, hogy nem tudja pontosan azonosítani az igazán fontos ügyfélszegmenseket, s emiatt nem tud elég rugalmasan reagálni a legsebezhetőbb, legkönnyebben szolgáltatót váltó ügyfelek igényeire. Még mindig nem sikerült megszabadulnia a mamut-cég rugalmatlanságától, az esetenként lassú, sematikus ügymenetétől.

A Matáv jelenleg több mint 3 millió vezetékes vonallal rendelkezik, számotvető növekedés e téren nem várható. Az elmúlt évben jelentősen megnövekedett az ISDN-előfizetők száma, ezt a társaság stratégiai prioritásnak tekinti. Nemrégiben elindult a nagy sávsebességű internetelérést biztosító ADSL. Az Andersen Consulting véleménye szerint mindaddig nem várható az ADSL sikere, amíg nincs mögötte megfelelő tartalomszolgáltatás.

A fejlettebb távközlési piacokon tapasztalható trendek azt mutatják, hogy nem lesz sikeres az a szolgáltató, amelyik csak egy nagy sávsebességű internet-hozzáférést ad. Bár a gyors hozzáférés nálunk ma még ritkaságnak számít, várhatóan rövid időn belül elveszíti ezt a differenciáló jellegét. Emiatt sokkal inkább valamilyen márkázott, csomagolt szolgáltatást kell kínálni, a különböző szegmensek igényeire igazítva (például szórakoztató portált, fizető tévét, vagy kis üzleti ügyfelek számára kidolgozott csomagot). Ez tudná igazán eladni az ADSL-t.

A Vivendi lehet a fő kihívó

A hazai távközlési piac második legnagyobb szegmensét – körülbelül 1 millió vezetékes telefonvonallal – a helyi koncessziós társaságok képviselik. E szegmens meghatározó szereplője – a sorozatos akvizíciók eredményeképpen – a Vivendi. A HTCC egyelőre még tartja magát, bár felmerült, hogy érdekeltségei szintén a Vivendi kezébe kerülnek. Három primer körzetben van jelen az Emitel (Matáv-érdekeltség), valamint egy területen a UPC-hez tartozó Monorrel. Az LTO-knál jelentős tehát a koncentráció, ez a jövőben várhatóan tovább folytatódik. Az árbevétel tekintetében a Vivendi már ma is a Matáv után a második

legnagyobb szolgáltató. Ha a PartnerCom tevékenysége megélénkül, akkor a Vivendi lehet a Matáv első számú kihívója, vélekednek az Andersen Consultingnál. Palettájáról egyelőre hiányzik azonban egy meghatározó terület, a mobilszolgáltatás.

Az áttörés még várat magára

Ami a mobilpiacot illeti, az utóbbi idő legjelentősebb fordulatát kétségkívül a Vodafone belépése jelentette. Az Andersen Consulting véleménye szerint a harmadik szolgáltatónak még nem sikerült tömeges előfizető-toborzással áttörést elérnie. Felhasználói tábora nagyobb részben a piac természetes növekedéséből, kisebb részben pedig a többi szolgáltató – főként a Pannon GSM – előfizetőinek elhódításából adódott. Úgy tűnik, hogy a Pannon GSM piaci részesedése stagnál vagy kis mértékben csökken, míg a Westel Távközlési Rt. megőrzi piaci



Szűcs Attila konzulens

dominanciáját. Ez év végére az Andersen Consulting összességében 2,8-3 millió magyar mobil-előfizetővel számol.

A Pannon GSM és a Westel fej fej mellett igyekeznek vezetni az innovációs versenyt (WAP, GPRS stb.), bár szeptemberben a Vodafone is elindította a WAP-szolgáltatást. Eddig mind a WAP, mind a tartalomszolgáltatások terén a fogyasztói piacot (B2C) célozza meg mindhárom szereplő. Nehéz lenne megmondani, hogy az üzleti szegmens számára mikor jelennek meg kínálatukkal a társaságok. Szűcs Attila fél-egy éven belül várja a mobil B2B-alkalmazásokat. Az egyik legkézenfekvőbb lehetőség, amikor a mobilszolgáltató egy vállalat munkatársainak hozzáférést biztosít a vállalati e-mail-rendszerhez vagy egyéb vállalati alkalmazásokhoz.

A WAP-ot az Andersen Consulting áthidaló megoldásnak tekinti a fejlettebb technológiákhoz. Véleménye szerint az a szolgáltató jár el helyesen, aki már a WAP bevezetésekor azokban a lehetőségekben gondolkodik, amiket a GPRS és a UMTS megteremt. A WAP tehát

a korszerűbb technológiákra épülő szolgáltatások tesztpályája lehet.

A mostanában egyre többet emlegetett, s több európai országban már megjelent UMTS kapcsán óhatatlanul felmerül a kérdés: lesz-e valós igény a multimédia-átviteli lehetővé tevő, harmadik generációs szolgáltatásra? A nyugat-európai UMTS-akciók példáját tekintve minden bizonnyal igen. Nem szabad azonban megelégedezni arról, hogy Magyarország lényegesen kisebb, mint Nagy-Britannia vagy Németország, s a piac fejlettsége sem éri el a nyugat-európai szintet.

Sok közös vonás

Az alternatív szolgáltatók – a törvényi feltételekhez igazodva – az adatkommunikáció területéről indulnak, a liberalizációt követően azonban minden bizonnyal megpróbálnak hozzáférkezni a kis üzleti és a lakossági ügyfelekhez is. Egy másik terület, ahova erőteljesen nyomulnak, az internetszolgáltatás.

Elmondható, hogy az alternatív társaságok sok közös vonást mutatnak. Hasonlít egymáshoz a termékportfóliójuk (a hagyományos bérelt vonali, Frame Relay szolgáltatás mellett előtérbe kerülnek az IP alapú szolgáltatások), továbbá hasonlóak a stratégiai céljaik.

Közös bennük, hogy rendkívül nagy összegeket fektetnek be hálózatépítésbe, és – legalábbis egyelőre – sokat költenek párhuzamos alaphálózatok fejlesztésére. Az is közös vonásuk, hogy több alternatív társaság stratégiai kapcsolatban áll valamilyen közszolgáltatóval (PanTel-MAV, Novacom-Elmfü).

Internet kábelen

A kábeltelevízió-piac két meghatározó szereplője a UPC és a Matáv. A UPC túlhaladta a félmillió bekapcsolt háztartást, s így kezdi elérni a médiatelevízió által meghúzott egyhatodos határt. További kábelhálózati terjeszkedése tehát a jelenlegi törvényi keretek között akadályba ütközik. Megoldást jelenthet a nemrég bejelentett műholdas szolgáltatás, a UPC Direct.

A meghatározó kábel-társaságok egyértelműen be szeretnék kapcsolódni az internetszolgáltatásba. E cél elérése érdekében hálózataikat fokozatosan kétirányúvá teszik, s néhány helyen már felbukkan a kábelhálózati szélessávú internet-hozzáférés. Már csak az a kérdés, hogy a tartalomszolgáltatók mennyire tudnak felzárkózni a kibővült technológiai lehetőségekhez.

Nagyobb sávsebesség kell

Az internetszolgáltatók (ISP-k) körében egyre inkább tapasztalható jelenség, hogy portálokat hoznak létre, illetve összefognak a tartalomszolgáltatókkal vagy megvásárolnak tartalomszolgáltatókat. Az is közös tulajdonság, hogy minden jelentős ISP mögött komoly tőke van.

Minden internetszolgáltató közös problémája a nemzetközi sávsebesség biztosításához elengedhetetlen a szűk keresztmetszetek bővítése.

A hazai internetpiacon meglehetősen kemény verseny folyik a piaci részesedésekért. Az előfizetők száma alapján a Matávnet tűnik a domináns játékosnak, második a PSINet-Elender, harmadik a GTS-Datanet. A bérelt vonali előfizetőket vagy az árbevétel tekintetében azonban valószínűleg a PSINet-Elender megelőzi a holtversenyben a második-harmadik helyen lévő Matávnetet és GTS-Datanetet.

A bérelt vonali szolgáltatást nyújtó PanTel-EuroWeb óriási növekedést ért el az elmúlt évben, de még így is csak a negyedik helyen áll az üzleti szegmensben.

Az Andersen Consulting becslése szerint körülbelül 800 ezer ember fér hozzá Magyarországon az internethez, az előfizetések száma 200 ezer körül mozog. A többség modemen keresztül éri el a világháló, a kábelhálózati hozzáférések száma egyelőre jelentéktelen. Az egyéni előfizetők meglehetősen alacsony száma csak részben magyarázható a magas telefontárlattal: további ok, hogy sokaknak elegendő a munkahelyi hozzáférés. Nem lehet ugyanis egyelőre akkora hozzáadott érték, olyan tartalom kapni az interneten, hogy nagyobb tömegek számára érdemes lenne a családi költségvetésből otthoni előfizetést vásárolni.

Várható, hogy az internetszolgáltatók piacára új szereplők is belépnek. Ezek inkább az üzleti felhasználókat célozzák meg, s felvezik kínálati palettájukra a komplett elektronikus kereskedelmi megoldásokat is. Olyan piaci szereplők is megjelhetnek, amelyek elsősorban nemzetközi sávsebességet biztosítanak az ISP-k számára.

Mallás Judit

VAN VERSENY

Az adatátviteli piac legértékesebb szegmensét a nagyvállalatok alkotják. A Matáv felmérése szerint a hazai, 300 főnél többet foglalkoztató cégek 67 százalékánál van adatkommunikáció.

Szintén a Matáv vizsgálta, hogy milyen szolgáltatókombinációk fordulnak elő a leginkább vonzó nagyvállalati piacon a vezetékes adatátviteli szolgáltatások terén. Eszerint a többség nem hagyatkozik egyetlen szolgáltatóra, ha-



nem legalább két, de akár három szolgáltatóval is kapcsolatban áll (lásd az ábrát). A verseny hatása tehát az adatkommunikáció piacán már tetten érhető.

M. J.

Mennyire érett a hazai piac a UMTS-re?

A mobilpiac fejlődése világszerte jóval meghaladja az előrejelzésekben megjósolt mértéket. Vélhetően ez eredményezte, hogy egyre több országban már odaítélték vagy rövidesen odaítélik a UMTS-licencket, így megkezdődhet a harmadik generációs rendszerek kiépítése. Van, ahol árverésre bocsátják a frekvenciákat, és horribilis összegeket fizetnek a győztesek, van, ahol úgynevezett szépségverseny keretében, mérsékelt összegért lehet szolgáltatói jogosultságot szerezni. Magyarországon eredetileg 2003-ra tervezték a tendert, most azonban úgy fest, hogy esetleg már 2001 végén, de 2002-ben mindenképpen kiválasztják a szolgáltatókat. **Mallász Judit** mobilpiacunk jelenéről és várható jövőjéről beszélgetett a GSM-társaságok vezetőivel.



A kérdésekre Drozdy Győző, a Pannon GSM vezérigazgató-helyettese, Vitai Attila, a Vodafone vezérigazgatója és Winkler János, a Westel Mobil Távközlési Rt. vezérigazgató-helyettese válaszolt.

Még nincs fizetőképes kereslet

– Az eddigi fejlődés tükrében a lakosságának várhatóan hány százaléka rendelkezik majd mobiltelefonnal 2000, illetve 2001 végére?

D. Gy.: Ez év végére 26–28 százalékos, jövő év végére 35–36 százalékos elterjedtséggel számolok. A mobiltelefon ma már mind kevesebben használják kizárólag üzleti célra, a készülékek egyre inkább bevonultak a magánéletbe. Ezzel Magyarországra a továbbra is meredek növekedés.



Drozdy Győző

– Mennyiben befolyásolta a Pannon GSM piaci helyzetét a Vodafone megjelenése?

D. Gy.: Annyiban befolyásolta, amennyiben minden normális piaci folyamat. Állunk az egészséges verseny elején. Kétségtelen, hogy a Vodafone valamikor a szűk részesedést szerez a piacból, ez azonban egyáltalán nem azt jelenti, hogy a többi szolgáltató pozíciója romlana. Az elosztható piaci torta ugyanis nő.

– Jelenleg hány ügyfele van a Pannon GSM-nek?

D. Gy.: Augusztus végén aktív felhasználóink száma elérte a 937 ezret.

– Milyen tapasztalatokat szűrték

le a nemrégiben bevezetett WAP-szolgáltatásból?

D. Gy.: Beigazolódott a Pannon GSM véleménye, miszerint rosszat tesz egy új szolgáltatásnak, ha túl korán vezetik be, és túlzott várakozásokat keltenek iránta. Ilyen körülmények között elkerülhetetlen a csalódás. Amikor Magyarországon bejelentették a WAP-szolgáltatást, akkor még nem volt WAP-kompatibilis telefon a piacon, és gyakorlatilag nem volt használható tartalom sem. A felhasználó egy új technológiával önmagában semmit sem tud kezdeni.

A Pannon GSM csak akkor indította el a WAP-szolgáltatását, amikor már rendelkezésre állt a kellő mennyiségű magyar nyelvű WAP-tartalom. Ennek ellenére egyelőre árnyában még kevesen használják ki a WAP lehetőségeit, a növekedés azonban folyamatos. Tulajdonképpen a jelenlegi lényegesen nagyobb adatátviteli sebességet lehetővé tevő GPRS tesztjei majd igazán kellemsé a WAP alapú kommunikációt. A GPRS-re egyébként ugyanazt a szabványosítást, mint a WAP-ra. Csak akkor szabad elindulni vele, ha ténylegesen élvezhetik az ügyfelek az előnyeit. Ha lesznek GPRS-telefonok, és olyan szolgáltatások, amelyeket igénybe lehet azokkal venni. Magában a csomagkapcsolt technológiában semmi új nincs, azt már 30 évvel ezelőtt kitalálták – olyan szolgáltatásokat kell kínálni, amelyek kihasználják annak előnyeit. Még nem érett meg a helyzet a GPRS bevezetésére, a Pannon GSM jövőre tervezi az indulást.

– És mi a helyzet a nagy sebességű áramkörkapcsolt technológiával, a HSCSD-vel? Az már egy ideje működik a Pannonnál.

D. Gy.: Jól működik, de csak egy kis réteg használja. WAP-honlapunkat például el lehet érni a megnövelt, 14,4 kilobit/másodperces sebességgel is, mégpedig felár nélkül.

– Mikorra tartja időszerűnek a UMTS indulását Magyarországon?

D. Gy.: Mindig az előfizetői érdek az első, nem pedig az azzal szoros nem egyező gyártói érdek. Egy olyan új szolgáltatást, mint a UMTS csak megfelelő piaci érettség mellett érdemes bevezetni. Kezdetben minden technológia sokkal drágább, mint a későbbiekben, hiszen a vi-

szonylag kis számú gyártónak nagy kockázattal kell számolnia. Megfelelő fizetőképes kereslet teszi tehát csak indokoltá a UMTS bevezetését. Ez egyelőre nincs meg, s még egy jó ideig nem is lesz meg Magyarországon. A fogyasztóknak nem az az érdekük, hogy egy évvel a piacérettség előtt, de háromszoros áron jussanak hozzá a szolgáltatáshoz. A UMTS-telefonok ára kezdetben akár az 1000 dollárt is elérheti. Tulajdonképpen ma még azt sem lehet megmondani teljes biztonsággal, hogy mekkora sikerrel számíthat a UMTS. Kezdetben senki sem gondolta volna, hogy a GSM ilyen el-sőprő győzelmet arat, de azt sem lehetett előre jelezni, hogy az ERMES ilyen csúfosan megbukik.

A kivárással szemben az is, hogy a UMTS szabványosítása még nem fejeződött be. A jelenlegi változat ATM alapon képzelet el a szabványosítást, de már megkezdődött a teljesen IP alapú megoldás kidolgozása. Véleményem szerint érdemes megvárni az utóbbit.

Összességében úgy látom, hogy Magyarországon 2002 végén vagy 2003-ban volna reális és indokolt a UMTS indulása.

– Érdekelne a Pannon GSM-et a UMTS lehetősége?

D. Gy.: Előfizetői bázisunknak előnyös volna, ha a Pannon GSM a keretén belül juthatna az új szolgáltatáshoz. Számítunk a UMTS-re, ha csak a körülmények nem teszik irreálisá.

– Az árverést vagy a szépségversenyt tartaná jobb megoldásnak a licenck odaítélésére?

D. Gy.: Sokféle árverés képzelhető el, egyelőre nem látszik, hogy beválna-e a módszer. Magyarországon a szépségversenyt megalapozottabbnak ítélem. Van, ahol az árverésnek van létjogosultsága, de kevés helyen. Az azonban biztos, hogy aukció esetén a spektrum másodlagos forgalmazhatóságát is meg kell teremteni.

– Végezetül egy kicsit más téma. Magyarországon a holland KPN a Pannon GSM-ben és a PanTelben érdekelt. Indokoltan tartaná-e, hogy szorosabban fűzzék a Pannon GSM és a PanTel kapcsolatát?

D. Gy.: A két cég között jelenleg kizárólag normál üzleti kapcsolat van. Csak olyan ügyleteket bonnyolunk le egymással, amilyenek egyébként két független társaság között is létrejöhetnének.

Ráérünk még a UMTS-szel

– Mekkora mobiltelefon-elterjedtséget vár Magyarországon az elkövetkező egy-két évben?

V. A.: Eddig a növekedés gyorsabb a vártnál, kérdés, meddig bírja a piac. Ez év végére 28, jövő év végére 38–40 százalékos elterjedtséget várok. Még mindig nagy tartalékok vannak a fiatalok körében, de ezen kívül egyre gyakoribb, hogy a keveset telefonáló emberek lecsérelnek vezetékes előfizetésüket mobiltelefonra. Ők az előre fizetett kártyákat részesítik előnyben. Azok, akik többnyire csak fogadják a hívásokat, jobban járnak ezzel a megoldással, mint a havi előfizetési díjas vezetékes telefonnal.

– Hogyan ítéli meg a Vodafone piaci helyzetét 10 hónapos működés után? Mennyire sikerült betörni a nagy forgalmú üzleti szférába?

V. A.: Eleinte szándékosan nem kerestük meg az üzleti előfizetőket, nem ők voltak az elsődleges célközönségünk. Ennek egyik oka, hogy kezdetben – saját hálózat híján – a belső roaming költsége ügyis elvitte volna a bevételek jelentős részét. A másik ok, hogy eddig nem tudtunk olyan különleges szolgáltatásokat kínálni, amelyek az üzleti kör számára igazán vonzóak lehetnek volna. Elsődleges feladatunk a lefedettség növelése volt, nem pedig különféle új szolgáltatások bevezetése.

Most, hogy Budapestet már teljesen lefedtük saját hálózatunkkal, s az ország többi részén is folyamatosan haladunk, nagyobb erővel fordulunk az üzleti világ felé. Az elmúlt két hónapban például már sikerült megnyernünk két nagy amerikai ügyfelet.

– Mennyire jellemző a szolgáltatóváltás? Sikerül átcsábítaniuk a két konkurenstől ügyfeleket?

V. A.: Nem célunk, hogy elvegyük versenytársaink előfizetőit, hiszen a piac egyelőre jelentősen, körülbelül 100 ezer ügyféllel bővül minden hónapban. Természetesen vannak áttérők, tapasztalatunk szerint világszerte is, hogy sokan szeretnék az újat kipróbálni. Egyébként minden előfizető esetében alaposan mérlegelni kell a megszerzésére fordítandó költségeket. Ha túl sokat kell költenünk, például nagyon sokat kell fordítani a készülékek támogatására, akkor nem éri meg a befektetés. Számunkra rendkívül kedvező ügyfelek az előre fizetett kártyát vásárló kisfogyasztók, hiszen nincs velük kockázat, és még a havon-

kénti számlázás költségei is elmaradnak.

– Még igen fiatal a WAP-szolgáltatásuk. Milyenek az első hónap tapasztalatai?

V. A.: Talán kicsit jobb, mint Nyugat-Európában, ott nagyon csalódottak a szolgáltatók. Azt várták, hogy sok WAP-telefon tudnak eladni, és gyorsan felfut majd a forgalom. Ehelyett nagyon alacsonyak az értékesítési számok, és a használat is gyenge. A sikertelenség okát az alacsony sebességben és a tartalom elégtelenségében látom. Az is lehet, hogy az emberek nem akarják a mobiltelefonok kis képernyőjén nézni az internetet. Magyarországon egyelőre többen használják a WAP alapú szolgáltatásokat, mint például Angliában. Lehet persze, hogy előfizetőink az első időben csak kíváncsiságból vették igénybe a szolgáltatást, s a jövőben lecseng a kezdeti lelkesedés. Szeptemberben napi 7–8 ezer felkapcsolódást regisztráltunk.

– Tervezi a Vodafone a GPRS bevezetését?

V. A.: Természetesen igen, de konkrét lépéseinket befolyásolják a kormány UMTS-tervei. Ha például



Vitai Attila

2001 első felében bevezetnék a GPRS-t, és a kormány röviddel utána kiírna a UMTS-tendert, majd 2002-ben elindulna a harmadik generációs hálózat, akkor nem hiszem, hogy kifizetődne a beruházás. A GPRS ugyanis nem olcsó mulatság, komoly, minden bázisállomásra telepítendő szoftverek kellene hozzá. – Mikorra tartaná optimálisnak

a UMTS magyarországi indulását? Érdeklődik a Vodafone a szolgáltatás iránt?

V. A.: Egy olyan ország, ahol a GDP lényegesen alacsonyabb a nyugat-európai átlagnál, nem lehet piacvezető a UMTS-ben. Nem tudom, hogy ki és mire használna a UMTS-telefont – ha egyáltalán volna, aki meg tudná fizetni. A technológia teljesen új, háromszor annyi bázisállomást kell telepíteni, mint a DCS-GSM rendszerekhez, továbbá eleinte a készülékek is jelentős szolgáltatási támogatásra szorulnának. Ehhez adódik még hozzá a koncessziós díj.

Rendkívül nagy befektetéssel kell számolniuk a jelentkezőknek, ezt véleményem szerint egyelőre egyik hazai szolgáltató sem engedheti meg magának. Ezért korainak tartom a mostanában emlegetett 2001–2002-es aukciót. Amíg a magyarországi mobiltelefon-elterjedtség nem éri el az angliai vagy németországi szintet, vagyis az 50–60 százalékot, addig nem tudom, hogy ki tudná finanszírozni a beruházást. Véleményem szerint bőven elég lenne 2004–2005-ben elindítani a UMTS-szolgáltatást.

– Úgy látja tehát, hogy egy 2001–2002-es aukció iránt nem mutatnák érdeklődést a szolgáltatók?

V. A.: Nem tudom biztosan, de ettől félek. Úgy gondolom, hogy senkinek sem érné meg. Angliában és Németországban valóban rendkívül drágán adták el a koncessziókat, de ennek következtében minden mobilszolgáltató részvényeinek értéke számottevően csökkent. Pedig magas GDP-jű országokról van szó.

Nem tartom valószínűnek, hogy a magyar piacért harcolnának a szolgáltatók, akár az itt lévők, akár a többiek. Egyelőre minden szereplő el van foglalva a nagy piacokkal, ott kell elindítaniuk a szolgáltatást, a mi kis országunk csak utánuk következhet. Más volna kereteiben próbálnák meg értékesíteni a frekvenciákat. Ha például viszonylag olcsón (vagy esetleg ingyen) juthatnának a szolgáltatók a koncesszióhoz, akkor korábban beindulhatna a UMTS, hozzájárulva az információs társadalom építéséhez.

– Vannak a Vodafone-nak esetleg a mobilpiacra kívüli magyarországi tervei is?

V. A.: Amikor a Vodafone megvette a Mannesmann-t, azt mondta: a két cég között az egyik óriási különbség, hogy míg a Mannesmann hisz a mobil-vezetékes konvergenciában, addig a Vodafone soha nem hitt benne. Napjainkban azt látjuk, hogy a vezetékes szolgáltatóknak egyre nehezebb a helyzetük, piacuk nem nő olyan mértékben, mint a mobilpiacok. A Vodafone azt gondolja, hogy a jövő a mobilvilágé, s nem szándékozik belépni a vezetékes piacra.

Ez persze nem jelent teljes elzárkózást, alaptevékenységének kiegészítéseként elkezdődik más területekre, például az internetszolgáltatók területére, de nem akar versenyezni az ottani főszereplőkkel.

– Mindez tehát azt is jelenti, hogy a Vodafone nem érdeklődik az Antenna Hungaria várható privatizációjá iránt?

V. A.: Tudomásom szerint nem

érdeklődik. Nem tudom, hogy milyen előnyünk származna az Antenna Hungaria megvásárlásából. Műsor-szórásról még az anyaországban sem foglalkozunk, miért tennénk ezt éppen Magyarországon – gerinchálózati kapacitást pedig sokan kínálnak. Egyre több helyről lehet sáv-szélességet venni, nem szükséges a saját infrastruktúra.

A Westel indulna a tenderen

– Hogyan látják a Westelnél: a magyarországi lakosság hány százaléka lesz mobiltelefonja 2000, 2001, illetve 2002 végén?

W. J.: Ez év végére 28–29, jövő év végére 40–41, 2002 decemberére pedig 50–52 százalékos elterjedtséggel számolunk.

– Továbbra is óriási felülről várják tehát a cég tapasztalatai szerint miképpen befolyásolta a piac alakulását, illetve a Westel pozícióját a harmadik GSM-szolgáltató belépése?

W. J.: Természetesen egy új szolgáltató belépése az egész piacra hatással van, élénkíti azt, felgyorsítja a növekedését. Mindazonáltal az ügyfelek véleménye szerint a Vodafone egy kicsit a várakozásokon alul szerepel. A kutatások alapján erőteljesebb, karakteristikusabb nyitásra számítottak, alacsonyabb árral, változatosabb kínálattal. Nyugodtan mondhatom, hogy a Westel nem vesztett piacokat az új szereplő belépésével.

– Milyenek a Westel tapasztalatai a WAP alapú szolgáltatással kapcsolatban?

W. J.: Egyelőre kevés készülék alkalmas a WAP alapú szolgáltatások igénybevételére, de a mobiltelefonokkal elérhető tartalom egyre gazdagabb. Hátráltatja a szolgáltatás elterjedését az alacsony sebesség. A Westel tudja ezt, és nem is várt robbanást. A dolog legnagyobb jelentőségét abban látom, hogy megszületett az áttörés, nevezetesen bevezettünk egy olyan technológiát, amely összekapcsolja a mobilrendszereket és az internetet. Ezt én hatalmas eredménynek tekintem. Ha kijönnek az olcsó WAP-telefonok, és elindul a nagyobb adatátviteli sebességet lehetővé tevő GPRS, akkor jöhet a robbanás. Az első GPRS-készülékek megjelenése év végére várható.

– Beszéljünk kicsit a

harmadik generációs mobilrendszerről, a UMTS-ről. Mikor tartaná időszerűnek a magyarországi bevezetést? Érdeklődik-e a Westel a UMTS iránt?

W. J.: Várható volt, hogy az európai gyakorlathoz igazodóan, a tervezett időponthoz képest nálunk is előre hozzák a licencet odaítélését. A mobilpiac fejlődése világszerte olyan gyors, hogy minden bizonynyal lesz igény a multimédia-átvitelt lehetővé tevő UMTS-re. Az eddigi tendenciákat figyelve legálábbis erre következtetünk. Né-



Winkler János

hány évvel ezelőtt senki sem gondolta volna, hogy 2001-ben Magyarországon már több mobiltelefont használunk, mint ahány vezetékes készüléket. És mégis, rövidesen következik ez az állapot. A nagy kérdés persze a licencdíj, ez jelentősen befolyásolja majd a szolgáltatási árakat, s ezáltal a fizetőképes kereslet alakulását.

Reméljük, hogy Magyarországon reális árérték juthatnak a szolgáltatók az engedélyekhez. A Westel feltétlenül részt szeretne venni a pályázaton.

Az E-Business

a jövő

üzletileg lehetősége.

Itt kezdődnek a kihívások.

Bemutatjuk a megoldást.

Business Internet szolgáltatások és virtuális magán IP hálózatok az AT&T-től.



www.att.hu

©2000 AT&T. All rights reserved.

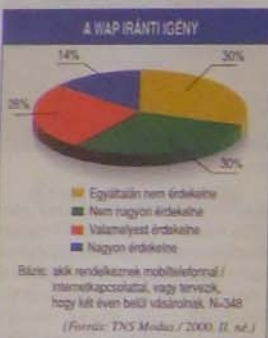
A WAP jelene és jövője Magyarországon

Hamarosan minden ötödik 15 évnél idősebb lakos rendelkezik mobiltelefonnal, ám a WAP magyarországi jelenlétéről még korai beszélni – derül ki egy, a TNS Modus által júliusban elvégzett lakossági felmérésből. A mintán kiválasztott ezer főnek több mint 18 százaléka rendelkezik mobiltelefon-előfizetéssel, ez az egész népességre vetítve mintegy 1,6 millió embert jelent. Ennél azonban több előfizetés él, mivel egyre szaporodik azok száma, akik további előfizetéseket vásárolnak. Nem hanyagolható el a 15 év alatti mobiltelefon-tulajdonosok száma sem.

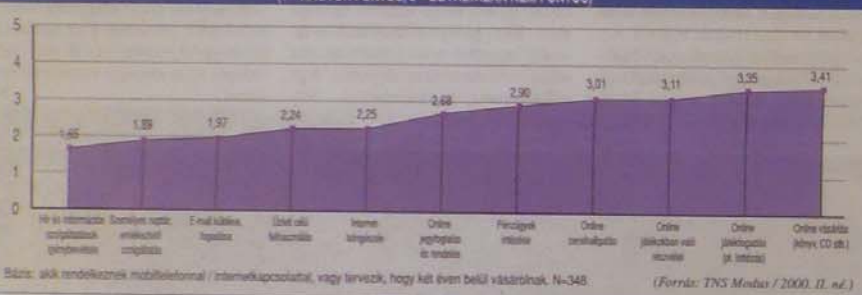
A lakosság körében a WAP-ot igénybe vevők aránya jelenleg nem éri el a fél százalékot, érdemes mindazonáltal megvizsgálni, miként vélekednek a potenciális felhasználók, azaz akik már rendelkez-

két éven belül vásárol előfizetést, s ez a jelenlegi bázisra kivételesen 52 százalékos növekedést, vagyis 900 ezer új előfizetőt jelent.)

A 15 évnél idősebb lakosság 10,3 százaléka gondolja úgy, hogy igénybe venne WAP-szolgáltatást; 3,1 százalék biztosan, 7,2 százalék pedig valószínűleg. Ez az arány statisztikailag szignifikáns, s a vártnál kisebb mértékben marad el a legfejlettebb nyugati államokétól. Lényeges különbség viszont a nyugati trendekhez képest, hogy nincs jelentős különbség a WAP-ot biztosan vagy valószínűleg használni szándékozó férfiak és nők aránya között. A WAP-szolgáltatást leginkább idegenkedők legnagyobb részét azzal indokolták döntésüket, hogy „biztosan drága a készülék” (40 százalék), „biztosan drága a szolgáltatás, a tarifa” (32 százalék). A nemleges vá-



MENNYIRE FONTOSAK AZ ŐN SZÁMÁRA AZ ALÁBBI SZOLGÁLTATÁSOK ANNAK ELDÖNTÉSÉBEN, HOGY IGÉNYBE VESZI-E A WAP-SZOLGÁLTATÁST? (1 – NAGYON FONTOS, 5 – EGYÁLTALAN NEM FONTOS)



nek mobiltelefonnal vagy internetkapcsolattal, illetve tervezik, hogy két éven belül vásárolnak ilyet. (A mobiltelefonnal nem rendelkezők táborának 13 százaléka tervezi, hogy

laszt adók 21 százalékának nincs szüksége a WAP-ra, 7 százalékukat nem is érdekli.)

A WAP-szolgáltatást potenciálisan igénylőknek már határozott el-

fonnal szemben. Az 1-től 5-ig terjedő skálán kinyilvánított fontosság átlagai szerint a második legfontosabb a személyes naptár, emlékeztető szolgáltatás, ezt követi az e-mail, majd az üzleti célú felhasználás. Néhány szolgáltatás esetében meg-

határozó, hogy az illető már rendelkezik-e mobiltelefonnal, illetve internetkapcsolattal, vagy csak ezután fog előfizetni. Természetes, hogy a mobiltelefonnal rendelkezők számára szignifikánsan kevésbé fontos, hogy a WAP-ot használhassa internetbővíztetésre, mint azok számára, akik



képzésük van arról, milyen célra fogják használni WAP-os mobiltelefonjukat. A legfontosabb a hír- és információs szolgáltatások igénybevétele, ezt mindenképp előnynek tartják a „hagyományos” mobiltele-

Négy, számottevő mobiltelefon-piacot rendelkező ország – Nagy-Britannia, az Egyesült Államok, Franciaország és Németország – lakosságának átlag 13,6 százaléka állította, hogy egy éven belül WAP-os mobiltelefon szeretne vásárolni; közülük 2,1 százaléknak egyértelműek a szándékai, 11,5 százalék pedig valószínűsítette a vásárlást. Az előbbi csoportban az ártól függetlenül a kereslet, míg az utóbbiak esetében az ár befolyásolja a vásárlási hajlandóságot.

Nem meglepő, hogy a válaszadók nem szoros korrelációt tapasztalnak a vásárlási szándékkal: a férfiak majdnem kétszer annyian vásárolnának WAP-os készüléket, mint a nők.

Nagy-Britanniában a legnagyobb az érdeklődés a WAP-os készülékek iránt, ezt



WAP A NAGYVILÁGBAN

követi Franciaország és az Egyesült Államok, végül pedig Németország. Wolfgang Best, a TNS németországi központjának informatikai és távközlési kutatásokkal foglalkozó vezetője szerint a németek szkeptikusabbak a kipróbálatlan új technológiákkal szemben, továbbá megvárják a harmadik generációs technológiák szélesebb körű piaci bevezetését.

Az internet-hozzáféréssel rendelkezők szegmensén belül lényeges különbségek vannak a potenciális WAP-felhasználók és a lakosság többi része internethasználatának intenzitása között. Franciaországban, Nagy-Britanniában és Németországban a WAP-os telefon vásárlását tervezők körülbőlül kétszer annyit használnák az internetet, az Egyesült Államokban ez az arány lényegesen kisebb.

internetkapcsolattal rendelkeznek. Hasonlóképp a pénzügyek intézése, az online jegyfogadás és az e-mail-küldés fontosabb azok számára, akik már megszokták, használják ezeket a szolgáltatásokat internetkapcsolaton keresztül. Érdekes az online vásárlás megítélése: ez azok számára a legfontosabb, akik jelenleg nem rendelkeznek sem mobiltelefonnal, sem internetkapcsolattal, tehát csak hírből ismerik ezt a lehetőséget, tapasztalatból még nem.

Megvizsgálva, hogy az új lehetőség révén milyen mértékben fog

csökkenni, illetve növekedni a hagyományos internethasználat, elmondható, hogy a WAP átlagosan mintegy 30 százalékkal csökkenti majd a jelenlegi internethasználat mértékét. Ez természetesen a jelenleg is internetezőkhöz szubjektív becslés, s kérdés, hogy mire széles körben elterjed a WAP, milyen tartalom közvetítésére lesznek alkalmasak a szélessávú internetes hálózatok, és ez hogyan befolyásolja majd az internethasználati szokásokat.

Összeállította: Mártonffy Attila

WAP AZ ÜZLETI ÉLETBEN

A TNS Modus által megkérdezett vállalatok 72 százaléka rendelkezik legalább egy és legfeljebb tíz saját tulajdonú vagy bérelt mobiltelefonnal. Ezen belül nagyjából fele-fele arányban vannak az 1-4, illetve az 5-10 mobiltelefonnal rendelkező cégek. A kis- (10-49 fő) és a középvállalatok (50-300 fő) esetében a mobiltelefonok száma az előzőkhez hasonló eloszlást mutat, a 300 főnél többet foglalkoztató nagyvállalatok esetében azonban a cégek több mint fele 5-25 mobilkészüléket tart.

A felmérés időpontjában (júliusban) a vállalatok többsége (94 százalék) egyáltalán nem használt WAP-ot, csak 6 százalék csatlakozott a WAP-ok táborához. Ez az arány fél éven belül 8 százalékra fog nőni. Ugyanakkor érdemes megjegyezni, hogy a vállalatok több mint fele (54 százalék) sem a következő egy év során, sem hosszabb távon nem számol a WAP szereplésének növekedésével.

A WAP-ot jelenleg használó vállalatok közül a legtovább az internetes böngészés (54 százalék) és az elektronikus levelezés (45 százalék) területén alkalmazzák a technológia lehetőségeit, ez részben

tartalmazhat magánélelt felhasználást is. A használók valamivel több mint negyede (29 százalék) vállalati adatbázisok elérésére, minden hatodik cég (16 százalék) pedig a vállalati intranet elérésére használja a WAP-os telefont. A WAP jövőbeli üzleti alkalmazásait tekintve az e-mail (27 százalék) és a böngészés (21 százalék) tűnik a legnépszerűbbnek, ezeket leszámítva viszont a legtöbben a jelentések, beszámolók és hasonló dokumentumok küldését (18 százalék), valamint az interneten hozzáférhető adatbázisok letöltését (17 százalék) jelölték meg.

A vállalatok döntéshozóinak véleménye szerint a WAP-technológia széles körű elterjedését pillanatnyilag a szakértelem hiánya (8 százalék) akadályozza. Nagyjából hasonló arányban említették visszatartó erőként a borsos tarifákat (6 százalék), valamint a szükséges infrastruktúra kiépítésének magas költségét (7 százalék). A legkevésbé a jelenleg elérhető WAP-os tartalom (4 százalék), valamint az adatátviteli sávszélesség (2 százalék) korlátozott volta tűnik akadályának a vállalati szegmensben.

A marketing stációi a távközlésben

Pozíciószelés térképen

A marketing a termékkorszak és az imázskorszak után a pozicionálás korszakába lépett, s ez különösen fontos a távközlési piac liberalizációja nyomán meginduló verseny szempontjából. Ennek lényege – Kovács Balázs, a Bell Research piackutató cég kutatásvezetője szerint –, hogy egy vállalatnak a piaci sikerek eléréséhez bizonyos pozíciót kell kiépítenie a (potenciális) ügyfelek tudatában. Ez a pozíció nemcsak az adott cég, hanem a versenytársak erősségeit és gyengeségeit is figyelembe veszi.

A távközlési piac liberalizációja a korábban a belső ügyeivel elfoglalt, termékorientált vállalatoktól jelentős változást, kifelé fordulást követel. A vállalatok akkor lesznek csak sikeresek, ha értéket teremtenek az ügyfél számára. Ezért fontos azoknak a dimenzióknak, tulajdonságoknak a megtalálása, amelyek figyelembevételével az

ügyfelek megkülönböztetik a szolgáltatásokat és a termékeket, illetve a vevők fejében kialakul valamiféle kép, értékítélet. A sikeres pozicionáláshoz két alapvető kérdésre kell megtalálni a választ. Egyrészt, hogy a vevő milyen vélt vagy valós tulajdonság alapján különbözteti meg a termékeket és a cégeket, másrészt, hogy miként helyezkednek el a ver-

senytársak és termékek, szolgáltatások a sajátához viszonyítva. Mindkét esetben a vevő fejében kialakult érzeten van a hangsúly, tehát a vélt, ám valótlán tulajdonságok is éppen olyan fontosak, mint a valódiak. Vagyis nem az a fontos, hogy a gyártó, a szolgáltató tudja, kinél jobb, olcsóbb stb., hanem az, hogy a vevő miként látja tevékenységét. Ennek a

tudatbeli képként az ügyvezető észlelési térkép; az bemutatja azt a piaci struktúrát, amelyben a cégek vagy termékek versenyeznek, így téve könnyedén összehasonlíthatóvá a piaci szereplőket.

A fentiekből következik, hogy egy ilyen térképet nem lehet írászattal mellett megrajzolni, bár az empátia segíti, de nem pótolja a személyes interjúkon alapuló kutatást. A térképen kijelölhetők a meglévő vagy a még csak bevezetendő ter-

Egy, a Bell Research által néhány hónappal ezelőtt elvégzett, s a távközlési piac négy szereplőjét – az Antenna Hungáriát, a GTS-t, a Matávot és a Pantelt –, valamint ezek vállalati ügyfeleit (80–100 budapesti vállalatot) érintő felmérés nyomán is született észlelési térkép (lásd az ábrát). A függőleges koordináta a szervezet ügyfelek által érzékelt alkalmazkodóképességét, az együttműködés minőségét jelzi. A vízszintes tengely a szolgáltatás árával kapcsolatos elégedettségét mutatja.

vasható le, hogy melyik cégnek jó vagy rosszabb az ár/heljesítmény viszonya, illetve hogy állnak a rugalmasság, a gyorsaság, valamint a kiszolgálás minőségének szempontjából. Az effajta szemlélet- és ábrázolásmód Kovács Balázs véleménye szerint fontos tényező lehet a távközlési liberalizáció után meginduló erősebb versenyben.

A távközlési cégek között technológiában ma már nincs nagy különbség, jobb pozíciót a hozzáadott érték, a szolgáltatás jobb minősége révén tudnak elérni. A különbség szempontjai közé érnendő az ügyfélszolgálat készségessége, a számlázási rendszer ügyfélbarát volta, a szerviz reakcióideje. Van például olyan szolgáltató, amelyiknek a monitoring rendszere még az előtt észleli a hibát, hogy az ügyfél észrevenné. A szolgáltatók ugyanakkor ma még hajlamosak a minőséget műszaki paraméterekkel – rendelkezésre állás, bithiba-arány, lefedettség stb. – mérni, ám nem csak ilyen adatok nyerhetők ki az ügyfélkommunikációt megvalósító eszközökből.

A beérkező hívások időbeli eloszlása tájékoztat a fogyasztói szokásokról, a megválaszolatlan hívások időbeli eloszlása a munkatársak szokásait mutatja; a gerinchálózat foglaltságából pedig következtetni lehet az időszakonként előforduló hibákra.

A vevővel illik tartani a kapcsolatot. Néhány éve még az ügyvezető egykapus ügyfélszolgálat valósult meg a hazai piac távközlési szolgáltatóinál, ma viszont a divatos ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM) divék. Először a szolgáltató kijelölt egy

ügyfélmenedzsert, aki egy adott céggel tartotta a kapcsolatot, lebonyolította vele a kommunikációt. A folyamatot később megtámasztották mindenféle technikai eszközzel, technológiával, a mobiltelefonról kezdve a faxon és a call centeren át az internetig, s ezek segítségével a kapcsolattartók könnyebben elérhetővé váltak. Az ügyfélmenedzser a vevő igényeit továbbította a vállalat más funkciójú szervezeteihez; az ezeknél dolgozó munkatársaknak ugyanakkor egyre több információra volt szükségük az igények kielégítéséhez. Az adatok beszerzése időigényes feladat, különösen akkor, ha a kollégák mit sem tudnak egymás hasonló irányú elfoglaltságáról. A gyorsaság és pontosság érdekében a szolgáltatók egyetlen adatkezelő



Kovács Balázs

egységé szervezték különálló információs rendszereiket, s ez mára odáig fejlődött, hogy néhány kattintással lehet ügyfeladatokat ezreit feloldozó statisztikát készíteni a marketing, a menedzsment vagy magának az ügyfélnek a kérésére.

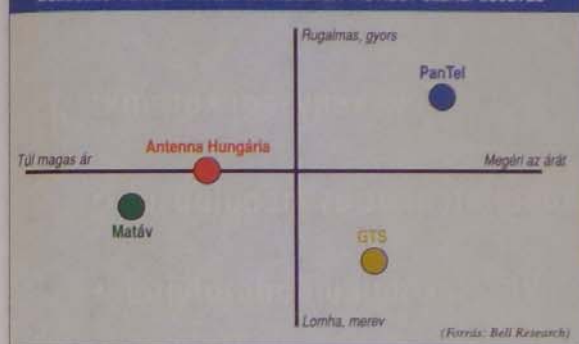
Egyre nagyobb költséggel egyre több gép tartja tehát a kapcsolatot az ügyféllel, aki – Kovács Balázs szerint – egyre jobban elidegenedik – holott a cél éppen a kapcsolatok racionalizálása volna az optimális vállalati működés érdekében. Az elide-

genedés viszont éppen ellentétes hatást vált ki. Az egyik oldal: az emberek többsége nem szeret gépekkel kommunikálni, gépeknek parasztkodni, kiváltépp nem bonyolult menürendszeren keresztülvergődni a telefon billentyűinek nyomogatásával.

A másik oldalon viszont: a cégeknek valódi adatokra van szükségük sikeres marketingstratégia kidolgozásához, s ezeket az elidegenedés folytán egyre nehezebben szerzik meg.

Mártonffy Attila

ÉSZLELÉSI TÉRKÉP A HAZAI TÁVKÖZLÉSI PIAC NÉGY SZEREPLŐJÉVEL



mékek, a vállalatok észlelési helyei, meghatározhatók továbbá a pozicionálás vagy újrapozicionálás stratégiai elképzelései.

Az észlelési térkép jellemzően két dimenzióban ábrázolja a piaci struktúrát, a terméket megjelölő pontok fizikai távolságai arányosak az érzékelt tulajdonságok közötti különbségekkel.

A térkép mindazonáltal nem rangsor, hanem az ügyfelek fejéből közvetített pillanatképeket – hangsúlyozta Kovács Balázs. A tengelyek metszéspontjának, az origónak nincs kitüntetett szerepe: nem az a lényeg, hogy ettől lejjebb vagy följebb helyezkednek el a vállalatok, hanem az, hogy egymástól mekkora a távolságuk. Az ábrából az ol-

Hang

Adat

Internet

RENDEZD ÚJRA!

Novacom szolgáltatáscsomag

GBW, ABW

Egy számla
Egy ügyfélkapcsolat
GBW ⇔ ABW, ABW ⇔ GBW
Költséghatékonyság

DLL, MLLN

NovaCall

Novacom Internet Solution Center

DDM (BIX), ABW, TCP/IP,
10M/100M/GbIC/ATM

SDH, ATM, PVC

ISDN BRI/PRI
⇔ VoIP Network

2 Mbps MLLN
⇔ VoIP Network

DLL
82B

Server, FTR, BIX, Virtual Mail,
Virtual Web, FTP, SSH, DNS, 20MB

Értéknövelt szolgáltatások

DNS, .hu, .net, .org, .com

HANG ÉS HÁLÓ

www.novacom.hu

**Szeretne jól működő rendszert létrehozni,
vagy a meglévőt korszerűsíteni?
Informatikai, távközlési problémái vannak?**

A SCI-Network megoldást nyújt minden problémájára!

Tevékenységi köreink:

Adat-hang integrációs megoldások •

Vezeték nélküli adatátvitel •

Hálózatbiztonság és felügyeleti rendszerek •

LAN, WAN hálózatépítés •

Szünetmentes tápellátó rendszerek •



SCI-NETWork

Távközlési és Hálózati Szolgálatok Rt.
1148 Budapest, Fogassy út 10-14.
Telefon: (36-1) 4677030 • Fax: (36-1) 4677049
E-mail: info@scinetwork.hu • www.scinetwork.hu



39103

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Csak a változás állandó

Ez a megújult Számítástechnika Online **Most** érkezett rovatának legfőbb jellemzője. **Kattintson** a címre naponta többször is, érdemes. Minden órában találhat **új** és új **híreket** az informatika és a távközlés világából.

Most érkezett – és már olvasható!

www.szamitastechnika.hu

(vagy rövidebben: www.szt.hu)