

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 52. SZÁM 2000. DECEMBER 27. ÁRA: 230 FORINT

A 3G jövője

Genben először ölt össze a Nemzetközi Távközlési Unió (ITU) keretein belül működő, az IMT-2000-re (International Mobile Telecommunications 2000) foglalkozó különleges tanulmányi bizottság. Az ülésen a szakemberek elfogadják azt az ütemtervet, amelyet majd a harmadik generációs (3G) mobilhálózati szabványok jövőbeni továbbfejlesztésére tett javaslatok közvetítésénél fognak követni. A most októberben megalkotott bizottság egyike annak a 14 tanulmányi bizottságnak, amelyek az ITU Távközlési Szabványozási Szektorának (ITU-T) keretein belül működnek.

A bizottság december 11. és 15. között tartotta alakuló ülését John Vissernek, a Nortel Networks munkatársának elnöklésével. A mostani tanácskozás célja az volt, hogy meghatározzák a "bizottság munkarendjét a következő négy évre, és határidőket szabjanak a különféle IMT-2000-es szabványok elfogadására; e szabványok alapján lehet majd vezeték nélküli multimédiás szolgáltatásokat kínálni. A harmadik generációs szolgáltatásokkal kapcsolatos követelmények (például a Virtual Home Environment) szabványai készülhetnek el a legkorábban, 2002 közepére.

Az év végére határozzák meg a szabványokat a hálózati képességekre, a mobilitás kezelésére és az IMT-2000-hálózatok közötti globális barangolásra vonatkozóan. Ugyancsak 2002 végére akar előállni a bizottság azokkal a szabványokkal, amelyek a vezetékes hálózatokkal és a csomagkapcsolt adathálózatokkal való együttműködést írják le; erre az időre lesznek készen azok a követelmények is, amelyek a vezetékes és az IMT-2000 hálózatok közötti konvergenciára vonatkoznak. (IDGNS, Brüsszel)

Mire költünk a legtöbbet?

Az International Data Corporation időről időre felteszi a kérdést önmagának és a szakmának: vajon mi hajtja a leginkább az információtechnológiai befektetéseket.

Az egyik lehetséges választ az elektronikus kereskedelem adja. Azt jósolja az IDC, hogy két éven belül az ideai 145 milliárd dollárról 290 milliárdra nő az e-kereskedéssel kapcsolatos befektetések értéke világszerte.

Ugyanakkor azt is előrejelzi a neves piackutató cég, hogy 2004-ben az összes IT-befektetésnek már csak 27 százalékát adják az e-business-szel kapcsolatos befektetések. Mi lesz a fennmaradó 73 százalékkal? Olyan „egyebekre” fognak költeni, mint raktárkészlet-ellenőrző rendszerek, ERP, ügyfélinformációs rendszerek, Windows-frissítések, adattárház- és elektronikus levele-

zési rendszerek karbantartása, és így tovább.

A PricewaterhouseCoopers Moneytree felmérése legutóbb azt mutatta, hogy az Egyesült Államokban két év alatt 3 milliárdról 49 milliárd dollárra nőtt az érdekes vállalkozásokat támogató befektetések értéke. A PricewaterhouseCoopers szerint egyértelműen a dot.comok mozgatták meg a legtöbb befektetési tőkét.

John Gantz, az IDC első elnökhelyettese szerint 1998 és 2000 között 125 milliárd dollárról 290 milliárdra nőtt az egyesült államokbeli vállalatok által webalkalmazásokra fordított összeg nagysága. A vállalati internetes befektetéseket menedzselő szakemberek 85 százaléka hagyományos üzletmenettel dolgozó cégnél áll alkalmazásban.

Ázsiában jelenleg Kína vonzza a legtöbb információtechnológiai be-



fedtetőt. Az idei év harmadik negyedében például 19 külföldi és kínai vállalat összesen 208 millió dollárt fektetett a Wuhanban található Kínai Optikai Völgybe (Optics Valley of China, OVC). Ez az összeg 136 kutatási és fejlesztési projektet hivatott szolgálni. Ni Siting, az OVC Development & Leading Office (<http://www.chinaov.org/>) képviselője elmondta, hogy Kína óriási piacnak számít az optikai termékek

terén, de a Wuhanban dolgozó fejlesztők természetesen nem csak a belföldi piacot akarják kiszolgálni.

Wolf-Peter Berthold, a Deutsche Investment Corp. (Asia) Ltd. elnöke, a wuhani körzetbe investáló cégek egyik képviselője nagy lehetőségeket lát a kínai piacon. Úgy véli, ideje már, hogy a nemzetközi társaságok ne csak a pekingi vagy a sanghaji vállalkozásokba tegyék a pénzüket. (Computerworld)

Java Palmra is

Kiadja a Palm OS-re is a Java 2 Platform, Micro Edition (J2ME) fejlesztői változatát, valamint a Mobile Information Device-t (MID) a Sun, jelentette be a cég. A Palm és a Sun együttműködik majd abban is, hogy definiálják a PDA-khoz szánt API-kat. A J2ME révén a Palm

kézi számítógépek, illetve az operációs rendszert használó egyéb készülékek alkalmassá tehetők Java alkalmazások futtatására. A MID a J2ME fölött fut; a protokoll bármilyen eszközzel együttműködik, és módot ad interaktív szolgáltatásokra a készülékeken. (IDGNS, Boston)

Négyszázmillió

Saját állítása szerint a világ legkisebb és leggyorsabb tranzisztorát mutatta be az Intel. A 0,03 mikrométeres eljárással készült CMOS tranzisztorból 10 gigahertzes órajelfrekvenciával működő processzort is elő lehet majd állítani. A kis

méret azt is jelenti, hogy egyetlen processzoron 400 millió tranzisztor zsúfolható össze; a mostani Pentium 4 processzor 42 millió tranzisztor tartalmaz. A tranzisztor legkorábban 2005-ben jelenhet meg termékekben. (IDGNS, Amsterdam)

XHTML Basic

A W3C saját ajánlasként tette közzé az XHTML Basic mobilspecifikációt. Az XHTML Basic az XHTML 1.0-s egyszerűsített verziója – a HTML és az XML nyelvet elegyíti egymással –, és lehetővé teszi, hogy a webes tartalmak elérhetők legyenek kisebb (nem PC jellegű) eszközökkel, így mobiltelefonnal, PDA-val, személyi hívóval és tévé alapú böngészővel. A W3C egyesítette az XHTML 1.0 Recommendation spe-

cifikációját a „Modularization of XHTML” specifikációs anyaggal. A szervezet ajánlása szerint az XHTML Basic stabil specifikáció, amely segíti a hálón való együttműködést, ezért szabványként való elfogadása mindenképpen javasolt. A fejlesztők felhasználhatták a munkához a WAP Forum információit is, amely jelenleg a WAP 2.0-s verzió kifejlesztésén dolgozik. (IDGNS, Boston)

Mindent az informatikáról!



www.szamitastechnika.hu

Százezer apró segítség AutoCAD® felhasználóknak

Világszerte építészek tízezrei használnak intelligens objektumokat a tervezés során. A Graphisoft GDL Object Adapter ezeket AutoCAD környezetben is elérhetővé teszi. A gyártóspecifikus, parameterezhető objektumok alkalmazásával a költségtervezés könnyebbé és részben automatikussá válik, az Ön munkája pedig hatékonyabb és értékesebb lesz, mert több és jobb használható információt ad a kivitelezők számára.

„A GDL nyelven megírt objektumok igen ideálisan tehetőek közzé az internet segítségével [...] A tesztelés eredményeként nyugodtan ajánlhatom minden AutoCAD-felhasználónak a GDL Object Adapter program használatát.”

AutoCAD®, a magyar AutoCAD felhasználók Környe, 2000. szeptember

Próbálja ki az intelligens objektumokat, kérje ingyenes objektumkönyvtárunkat Miskolc től, a Graphisoft termékmenedzserétől a (06 1) 437 3000-es telefonon vagy a gdl@graphisoft.hu email címen.

GRAPHISOFT®

Az SAP Hungary Kft. új munkatársak jelentkezését várja TECHNIKAI TANÁCSADÓ munkakör betöltésére

Az **SAP** világszerte és Magyarországon is piacvezető az integrált **vállalatirányítási alkalmazások** területén.

A mySAP-termékek élenjáró technológiára épülő, internet alapú, integrált megoldást kínálnak a vállalati és vállalatok közötti üzleti folyamatok optimalizálására. Az új technológia térhódítása új típusú ügyféltámogató szervezetek kialakítását teszi szükségessé.

A német nyelvetüneten működő ügyfeleink műszaki támogatására az SAP Budapesten hozza létre legújabb nemzetközi központját.




SAP NEMZETKÖZI ÜGYFÉLTÁMOGATÁSI KÖZPONT

Ajánlatunk:

Munkatársaink egy feladatorientált szervezetben széleskörű önállóságot élveznek feladataik végzése során. Az SAP kultúrájának megfelelően támogatjuk a kezdeményezőkézséget, a hagyományostól eltérő megközelítést, az értékeket teremtő újítást. Kiemelt figyelmet fordítunk a jó munkahelyi körülményekre. Emellett leendő munkatársainknak átfogó és vonzó kompenzációs csomagot, az egyéni és csapatteljesítmény méltó elismerését, a szakmai fejlődés egyénhez igazodó lehetőségét kínáljuk, egy jó hangulatú csapatban.

Német és magyar nyelvű önéletrajzát, a pozícióra való hivatkozással, 2001. január 20.-ig várjuk az alábbi címen:

SAP Hungary Kft. • HR-osztály • 1122 Budapest, Maros u. 12. • e-mail: jobs.hungary@sap.com

THE BEST-RUN E-BUSINESS RUN mySAP.com 

51105

Az OKI Pictures bemutatja THE COLOUR OF BUSINESS *produkcióját!* LIGHTS COLOUR ACTION!

- Színes digitális LED nyomtatás: 12 oldal/perc, 1200x1200 dpi valós felbontás
- 20 oldal/perc mono nyomtatás
- 400 MHz 64-bit PowerPC 750 processzor MEGA technológiával
- 64 MB RAM (C7200 es C7200n), 128 MB (C7200dn), 256 MB (C7400); bővíthetők 1024 MB-ig
- Single Pass Technology – papírvastagság 200g-ig



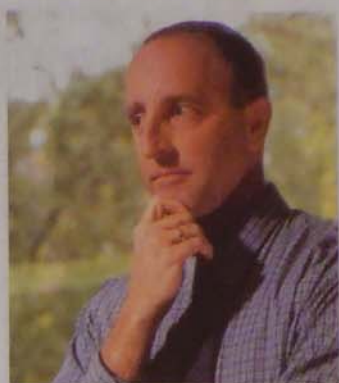
OKI *Network Solutions*
for a Global Society

OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft.
1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomlato.com
www.okihu.hu

BADYKÉPESZEDŐ PARTNEREK: CHS KFT. 06 1 451 3500 • CORWELL KFT. 06 1 306 9060 • FLAG RT. 06 1 383 0155
HS PRINT KFT. 06 1 270 7850 • IVED RT. 06 1 452 9020 • SYSTEM PARTNEREK: ALBACOMP RT. 06 22 315 414 • GETRONICS MAGYAR-
ORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 • SZINWAVET KFT. 06 1 252 0545

TARTALOM



Marty Williamson az Oglethorpe CIO-ja

17. oldal

PIAC

- CRM-együttműködés –
Compaq-Oracle
(Mártonffy Attila) 4. oldal
- Biztonsági keretrendszer – Novell
(Csórián Sándor) 4. oldal
- Szóni kell a hálót! –
Pesti István, HP Magyarország
(Sziebig Andrea) 5. oldal
- Biztonságos e-bankolás –
K&H-Matáv
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- Virtuális könyvek kiadója –
Vikk.net
(Varga János) 6. oldal
- Vezetőváltás a Novacomnál
(Mallász Judit) 6. oldal
- Könyvtári minőség –
TÜV-OMIKK
(Mallász Judit) 6. oldal

VEZÉRCIKK

- Díjaink – 2000-ben
(Sziebig Andrea) 6. oldal

ALKALMAZÁS

- Francia kapcsolat –
FCI Connectors
(Schopp Attila) 7. oldal

MONITOR

- Ellencsapás a kibertérben
(Deborah Radcliff) 8. oldal



12. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK 9. oldal
- Jövő tavaszig
hitelekre épít az AH
(Mallász Judit) 9. oldal
- Az IP VPN a sláger –
PanTel
(Mallász Judit) 9. oldal
- Adatok a hírközlésről
(Mallász Judit) 9. oldal

NAPLÓ

- Hálókönyv kontra Színnyei
(Váncsa István) 12. oldal

HÍRHÁTTÉR

- Egybekelt a Wanadoo
és a Freeserve
(Zimányi Katalin) 14. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK 15. oldal
- Vásárlók, egyesüljtek!
(Kelemen Zoltán) 15. oldal
- Válságban az üzleti modellek
(Mártonffy Attila) 16. oldal
- Tartalomhoz a forma
(Mathew Schwartz) 17. oldal

Pénz, piac, profit

- 18. oldal

Előzetes

- 18. oldal

E számunk hírdetése

- 18. oldal

A HÉT HÍREI

Telefonáljunk Palm-szoftverrel

A Palm szoftverére épülő intelligens telefon fejlesztését tervezi a Samsung. A készülék a hagyományos hanghívások kezelése mellett alkalmas lenne egy kéziszámítógép funkcióinak ellátására is. Ezzel a Samsung csatlakozott ahhoz a Nokia, a Motorola és a Kyocera alkotta társasághoz, amelynek tagjai szintén megvetik a Palm szoftverének licencét, hogy felhasználják telefonjaikban. A Palm éves fejlesztői konferenciáján más bejelentések is elhangzottak. A cég vezetése részleteket árult el a készülék (jelenleg béta-verzióban lévő) Palm OS 4.0 operációs rendszeréről. Ez már integrálva tartalmazza majd a hanglevelezési funkciókat, így a feni említett eszközök fejlesztéséhez nem kellene kiegészítő komponensek. A hangfelvételeket képes lesz adatállományként tárolni, és a 16 bites színmélységű kijelzők támogatásával az eddigieknél még vonzóbb készülékek gyártását teszi lehetővé. Jövőre bővülnek a Palm online szolgáltatásai; lehetőség lesz például valós idejű csevegésre. Már létezik olyan Palm eszköz, amelyet Bluetooth-támogatással is ellátnak. (IDGNS, Santa Clara)

velopment Center. Folytatódni fog a Linux operációs rendszerre épülő szoftverek és hardverek fejlesztése. Ezzel jelenleg mintegy 1500-an foglalkoznak az IBM-nél, de számuk nőni fog. A Linux (a TurboLinux vagy a SuSe) már választható operációs rendszerként a Z osztályú kiszolgálókon (ez az S/390 sorozat új neve), és 2001 második negyedétől a P kiszolgálókon (az RS/6000-en) is elérhető lesz, előre telepítve.

Együttal azt is bejelentette az IBM, hogy megépíti a világ legnagyobb Linux szuperszámítógépét. Ez 1024 darab X osztályú 330 kiszolgálóból áll majd, ezek Red Hat Linuxot futtatnak. A gépet a Royal Dutch/Shell Group használja majd a szeizmikus adatok tanulmányozására és olajtartalek felkutatására, illetve az ezzel kapcsolatos adathányászati funkciók futtatására. (IDGNS, Boston)

Tovább tart az LCD-árcsökkenés

Jövőre folytatódik az LCD-kijelzők árának csökkenése: a 15 hüvelykes monitor ára az 500 dolláros sáv környékére csúszhat le, és ez azt jelenti, hogy akár kapos karácsonyi ajándék is válhat belőle a tengerentúlon. Ezt a reményét arra alapozza Tom Martin, az IBM LCD-programjának igazgatója, hogy a Sony PlayStation 2, néhány játékkal kiegészítve szintén ennyibe kerül, és „veszik, mint a cukrot”. Az 500 dolláros ár körülbelül kétszer annyi, mint a hasonló hasznos képméretet kínáló, jó minőségű 17 hüvelykes hagyományos monitoré lesz a jövő év végén. Hozzájárul az árcsökkenéshez, hogy folyamatosan bővül a gyártókapacitás, amely jelenleg még nem képes kielégíteni az igényeket. Az árak csökkenése a nagyobb méretű ki-

jelzőkre is jellemző lesz: a 17 hüvelykeseké a mostani 1300 dollárról 1000 dollárra, a 18 hüvelykeseké 2500 dollárról 2000 dollárra esik vissza. Ezeken a szinteken a kereslet ugrásszerűen meg fog nőni, állítják a szakértők. Arra viszont nem mindenki számít, hogy népszerűvé válnak azok a hibridek, amelyeknél a kijelző és maga a számítógép egybe van építve. A vállalatoknál ugyan általában háromvenete cserélik a gépeket, de a kijelzők élettartamát rendszerint öt évre tervezik. (IDGNS, San Francisco)

WAP-kritika

Kritizálta a WAP-telefonok gyártóit és az ilyen szolgáltatásokat kínáló mobilcégeket egy magasrangú EU-illetékes. João da Silva – az Európai Bizottság mobil- és műholdas kommunikációs kérdésekkel foglalkozó részlegét vezeti – úgy véli, hogy mindkét csoport félreismerte a felhasználói igényeket. „A WAP kiváló példája annak, mi történik akkor, ha egy jó technológiával kapcsolatban nem teszik fel a kérdést: Mire is szolgál?” – mondta da Silva egy előadásában. Szerinte hiba volt úgy bevezetni a szolgáltatást, hogy az online töltött idő után számlának, mert az emberek nem így használják a WAP-ot; sokkal több értelme lett volna a letöltött adatsomagok után számlázni. Előadásának fő témája egyébként is az volt, hogy a jövőben a szolgáltatások középpontjában az előfizetőnek, az ügyfélnek kell állnia. Nemcsak a nagyobb sávszélesség számít, hanem az, hogy minden az ügyfél körül forogjon. Ezzel a szolgáltatók is egyetértettek, mint ahogy azzal is, hogy a mobiltáv-közlés a következő tíz év során a felismerhetetlenségig meg fog változni. (IDGNS, Brüsszel)

www.POSITRON.hu
2000-től a dolgok menete megváltozott.

Egyszerű rendszerek, elérhető áron, alacsony hardverigényű!

Szoftverek, melyek a szokásos funkciókon kívül - számlázás, ár- és partneryllásmentés, kintlévőségek, készletkezelés, áfa kimutatások, rendelés nyilvántartás stb. - APEN kiválóan működő támogatják a pénztárgépek működését, állományok valós idejű árukezelését, ártáblázatokat. Olyan parameterezhető listákkal, melyek a napi és a hosszabb időszakra letölthető üzleti előzetesek, meghozatalához egyaránt hathatós segítséget nyújtanak, és az összes forgalmat bevonó vállalkozások számára is elérhető áron. Mindez jól kezelhető Windows környezetben, egyszerű képernyőkkel, telefonos és internetes támogatással.

Jövőre mindent tudni fog.

Boldog Új Esztendőt kíván a Positron 2000 Kft.!

Ajánlott működési környezet: Pentium MMX 166 MHz, processzor, 16 MB szabad memória, 32 bites operációs rendszer Windows NT, 40 MB szabad merevlemez-kapacitás, 600 x 600-as SVGA megjelenítés, max. 256 szín, tartásugár, esetleg kézi nyomtató, CD-ROM meghajtó

„ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”

KTI NETWORKS
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 ősz 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)
- KS-1000 – 19" konverter központ, maximum 10 média konverter számára

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

ISO 9002

Compaq-Oracle CRM-együttműködés

Újabb állomáshoz ért az Oracle Hungary és a Compaq Magyarország együttműködése. Az új megállapodás az ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM) és az adattárház területére terjed ki – jelentették be a két cég képviselői közös sajtótájékoztatójukon.

A januártól életbe lépő megállapodás keretében CRM solution centert hoznak létre a Compaq Magyarországnál, itt a cég szakemberei részletesen megismerkedhetnek az Oracle CRM-megoldásaival, valamint tesztelhetik és demonstrációs célokra használhatják a rendszert. A Compaq szakembereit folyamatos funkcionális és technikai képzésben részesítik a teljes Oracle CRM moduljairól és adattárház-eszközöiről. A Compaq ugyanakkor nagy teljesítményű Alpha gépet bocsát az Oracle Hungary rendelkezésére tesztelési és demonstrációs célokra, továbbá aktívan részt vállal az Oracle CRM- és adattárház-megoldásainak hazai elterjesztésében.

Az ügyfélkapcsolat-menedzsment egyébként az egyik legdinamikusabban növekvő terület a szoftveriparban; az IDC szerint a nemzetközi CRM-piac értéke az 1999-es 3,2 milliárd dollárról 2004-re 12,1 milliárd dollárra emelkedik, s ez évi 30 százalékos növekedésnek felel meg.

A sajtótájékoztatót szó esett az Oracle Corporation legutóbbi pénzügyi negyedévének eredményeiről is. Eszerint a 2001-es pénzügyi év második negyedében a nettó nyereség 62

százalékkal nőtt a múlt esztendő hasonló időszakához képest, s elérte a 623 millió dollárt. Az árbevétel ez idő alatt 2,7 milliárd dollárra emelkedett a tavaly ilyenkor elkönyvelt 2,3 milliárd dollár után. Az alkalmazásszoftverek árbevétele 66 százalékkal – 279 millió dollárra –, az adatbázisszoftverek értékesítése pedig 19 százalékkal – 775 millió dollárra – nőtt. A negyedév során a szoftverlicenckből származó összes árbevétel 25 százalékkal, 1,1 milliárd dollárra bővült, míg a szolgáltatások teljes árbevétele 9 százalékkal emelkedve 1,5 milliárd dollárra nőtt.

Elhangzott továbbá, hogy az Oracle a technológiája alapján működtetett publikus webhelyek számára márkajel-programot indított Powered by Oracle néven. Az új program a csatlakozó cégeknek olyan előnyöket és többletszolgáltatásokat biztosít, amelyek révén például e vállalatok munkatársai kérdéseket tehetnek fel az Oracle termékekről és technológiákról, s ezeket az Oracle szakértői megválaszolják.

A részt vevő cégek számára az Oracle alkalmazkint bemutatási, megjelenési lehetőséget biztosít rendezvényein, szakmai szemináriumain, illetve a minősített site-okat referenciaként jeleníti meg saját előadásáiban. A program tagjai a belépést követően egyszeri, nagymértékű oktatási kedvezményben is részesülnek.

M. A.

Ezúton köszönjük meg, hogy az elmúlt évhez képest választott, nálunk vásárolt. A közeljövőben megújuló Web-Áruházunkkal szeretnénk kellemes meglepetést szerezni. Addig is békés, örömteli ünnepeket és sok sikert kívánunk a következő ezer évre is.

Juventus-Team

www.juventus-team.hu/ujlap

JT Juventus Team
Számítógép alkatrész
nagykereskedelem

A MŰKÖDŐ GÉPES KAPCSOLAT

1145 Budapest, Laky Adolf utca 36.
Telefon/Fax: 469-5847

Kilenc elemből áll Biztonsági keretrendszer

Általános tapasztalat, hogy az elektronikus üzletvitel nem a korábban jóslott mértékben terjed, és a szakértők ennek egyik okát a biztonsági hiányosságokban vélik megtalálni. A Novell hazai képviselője sajtótájékoztatót jelentette be azt a partnereivel együtt összeállított biztonsági keretrendszert, amely véleménye szerint megfelelő megoldást kínál a biztonsági problémákra.

Szittyá Tamás, a Novell Magyarország ügyvezetője elmondta: a biztonsággal összefüggésben naponta nyilvánosságra kerülő esetek ösztönzik a Novellt arra, hogy kiemelten foglalkozzék a kérdéssel. Idézte az *Information Week Global Security* felmérését; eszerint a weben termékeket vagy szolgáltatásokat kínáló cégek 59 százalékánál merültek fel biztonsági problémák, és a hackerok éves károkozásának mértéke 1,6 milliárd dollár körülire becsülhető.

A keretrendszer kilenc elemét Hargitai Zsolt rendszermérnök mutatta be, ezek részben a Novell, részben a partnercégek termékei. Valamennyi az NDS címűre támaszkodik. Az első a védőgát, erre a feladatra a Novell a BorderManager-t ajánlja. A szoftver háromféle védelmet biztosít a külvilággal szemben: csomagzűrészt, áramkörti átjárókat és alkalmazásproxyt.

Az internetes, vagyis lehálghatható csatornákon folytatott üzleti kommunikációhoz virtuális magánhálózatokat (VPN) célszerű használni; ez a keretrendszer második eleme, és szintén a BorderManagernek van ilyen funkciója. Míg a VPN a külvilág felé személtől védi a kommunikációt, a cég belső hálózatán való jogosulatlan hozzáféréseket a GroupWise-zal lehet távol tartani a bizalmas könyvtáraktól és dokumentumoktól.

A negyedik elem a jelszóhasználati kapcsolatos – a felhasználók nem tudnak megjegyezni bonyolult és gyakran változó jelszavakat. A Novell Single Sign On nevű terméke egyetlen jelszó megadásával az NDS-en keresztül hozzáférést enged valamennyi hálózati

szolgáltatáshoz. Magasabb biztonsági szint esetén a bejelentkezés nem csupán egy név és jelszó megadásából áll, a felhasználónak azonosítania kell magát, például egy intelligens kártyával vagy az ujjlenyomatával. A magasabb szintű azonosítást támogatja az NMAS (Novell Modular Authentication Service) alkalmazása.

A hiteles üzleti tranzakciókhoz általában a nyilvános kulcsú titkosításon (PKI – Public Key Infrastructure) alapuló rendszereket használnak, a tanúsítványok kezelését a Novell Certificate Server végzi, lehetővé téve a vezető PKI-gyártók – Entrust, Baltimore, Spyru stb. – termékeinek az integrációját.

Gondoskodni kell a vírusvédelemről, itt a McAfee termékeit ítélik a legjobbnak és sorolják a biztonsági keretrendszerbe. Folyamatosan figyelni kell a hálózatot a behatolási vagy jogosulatlan használatra irányuló kísérleteket, és meg kell tenni a szükséges intézkedéseket. A hálózat figyelésére a Novell a BindView-nek a NetWare-hez, illetve az NDS-hez készült verzióját ajánlja. Végül pedig a hálózat általános felügyeletének a részévé kell tenni a biztonsági beállítások felügyeletét is.

Szittyá Tamás szerint az elektronikus biztonság a vállalatok minden részlegének a munkáját befolyásolja, ezért csak a felső vezetés támogatásával és folyamatos kontrollal valósítható meg.

Az ügyvezető beszélt a magyar Novell-képviselőt ez évi eredményeiről is. Dollárban számolva 17 százalékos növekedést ért el a tavalyi bevételhez képest. Ezen belül a legnagyobb arányban, 135 százalékkal, a csoportmunkát támogató szoftverek eladása nőtt. A licenctípusok szerinti megosztásban a legnagyobb a nagyvállalati értékesítés részaránya, 52 százalékkal. A teljes forgalomból 55 százalékot tesz ki a NetWare 5 és 5.1 értékesítése. Ezek alapján a hazai képviselő az EMEA-régió egyik legsikeresebb iródja, mondta Szittyá Tamás.

Cs. S.

Szóni kell a hálót!

A Hewlett-Packard élén bekövetkezett váltás óta sokan figyelik árgus szemekkel, hogyan alakítja át a céget s milyen eredményeket ér el *Carly Fiorina*, a cég elnök-vezérigazgatója. Hasonló a helyzet nálunk is: az informatikusok érdeklődése minduntalan ráirányul a HP Magyarországi első emberének, *Pesti István*nak a tevékenységére, lépéseire, ötleteire. Lapunknak adott interjújában ezúttal sem tagadta meg önmagát. Számokról, termékekről, technológiákról nem beszélt, annál többet garázsszabályokról, az ügyfelek mosolyaszavatairól, metaszintű intuitív vezetéséről, hálózóvésről. Meg sok minden másról.

Beszélgetésünk kiindulópontja természetesen a nagy HP volt. Az anyavállalat hihetetlen sebességgel alakul át, s napjainkban már nem az a cég, amelyik 2-3 hónappal ezelőtt volt. A HP átalakításának szükségessége Pesti István szerint összefügg a kiszolgált nagyvevők igényeinek változásával. Célul tűzték ki, hogy a kereskedők – akik eddig divízió- és termékorientáltak dolgoztak – egy csapatá válnak össze.

Korábban a HP egyik csoportja az egyes termékek – nyomtatók, szkennerek, PC-k stb. – termékmenedzsmentjével, partnerek kezelésével, marketingkommunikációs feladatokkal foglalkozott, s ezeket a teendőkét részlegesen a nagyvevőkkel kapcsolatban is ellátták. A HP másik csapata a kulcsügyfelekre összpontosított, nekik adtak el nagy rendszerrel. Ugyanakkor érezhető volt egy erős Unix-irány, s működött a konzultációs részleg is. De az ezeken a területeken tevékenykedő HP-ek nem voltak igazán érdekelték a nyomtatók, szkennerek, PC-k és más termékek értékesítésében. Pesti István szerint ez a működési mód kis híján megbosszulta magát, s két-három évvel ezelőtt ennek érezhető jelei mutatkoztak.

Garázselmélet

Másfél évvel ezelőtt – amikor Carly Fiorina átvette a vezetést – elindult egyfajta változás. Hivatalba lépésekor az elnök-vezérigazgató meghatározta azt a környezetet, ahol a HP-nek működnie kell. Carly Fiorina számára a megfelelés, a mérce három dologból tevődik össze: a pénzüklével a HP-re szavazó vevőkből, a részvényesekből és a HP-nél dolgozó emberekből. Utóbbiakról Fiorina – akit egyébként a munkatársai igen kiegyensúlyozott vezetőnek tartanak – több alkalommal nyilatkozta, hogy a számára elengedhetetlen változásokat ezekkel a munkatársakkal akarja megvalósítani.

A vállalat elnök-vezérigazgatója szerint úgy kell végrehajtani a változásokat, hogy mindig meg kell nézni, melyek a cég értékei. Fiorina számára a garázs, amelyből a HP elindult, szimbólum, az innovatív szellem szimbóluma. Nemcsak a gyökereket jelenti, hanem magában hordozza a robbanás lehetőségét is. Fiorina olyannyira „beleszeretett” ebbe a garázselméletbe, hogy a beiktatása után 3 hónappal, 1999 végén kidolgozta az úgynevezett garázsszabályokat. S az innovatív szellemiség jegyében megváltoztatotta a HP logóját is, mégpedig HP inventre.

Első pillantásra a garázsszabályok sokak számára megmosolyogtató, való amerikai trivialisításoknak tűnnek. Pesti István szerint azonban ezek mögött a szabályok mögött feltehető egy rendszer: ha HP-s

környezetben egy vezető elkezd változtatni valamin, akkor ezek a garázsszabályok kibomlanak, és láthatóvá válik mély metajelentésük. A HP magyarországi leányvállalatának ügyvezetője aktívan használja ezeket a szabályokat, elsősorban a belső-külső benchmarkok esetében.

A HP Magyarországnál szokássá vált, hogy ha valamelyik HP-beli vezető ellátogatott a hazai leányvállalathoz, akkor gondolatait felírja a vendégfalra. Amikor Carly Fiorina a magyarországi Forma-1-es futam idején hazánkba látogatott, a második garázsszabályt jegyezte fel a magyar HP-seknek. A „you can change the world and will” szabály némileg kibővített formában került fel a vendégfalra, mert a HP-n belül ennek úgy van realitása.

Hazai kezdeményezések világsikere

A változások hatásai kapcsolatban Pesti István kifejtette: nemcsak a HP-ben kitalált átalakítások hazai leképezését hajtják végre, hanem ezeket akár tovább is fejleszthetik. Például a világszerte alkalmazott vevő-tranzakció szegmentálás szerinti modellt a magyar HP-ek pénzügyi modellé alakították át a PC-s területre, s ezt a modellt a HP egyik európai központjában, Grenobleban be is mutatták. A bemutató sikeresnek bizonyult, s megkapták az engedélyt arra, hogy a modellt teszteljék egy olyan kis piacon, mint a magyar. S mivel nálunk bevált, regionális szinten is bevezették, egy évvel ezelőtt pedig európai modellé lépett elő a magyar elgondolás. Később valamennyi HP-termékre elkezdtek adaptálni.

Pesti István mindebből azt a következtetést vonja le, hogy a HP-n belül meg lehet változtatni a világot. Mint ahogy tették ezt korábban a HP Office esetében, amely jó pár millió dollárt hozott a HP Magyarországnak. A konkrét pénzügyi sikeren felül azonban ez volt az első tényleges megoldás a közepes cégek számára. S ezt olyan piacelemző cégek is elismerték, mint az IDC vagy a Dataquest. Pesti István érthető elégedettséggel töltötte el, hogy Európa felfigyelt egy kelet-európai országra, és ez az ország történetesen Magyarország.

A meghatározottság két pontja

Pesti István elmélete szerint minden cég két ponton meghatározott. Az első azt jelenti, hogy a cég első embere – a Hewlett-Packardnál Carly Fiorina – határozza meg a cég irányát. Ő az az ember, aki a részvényesek érdekeit képviseli. Ha valaki nem tud azonosulni az első ember nézetével, akkor jobb, ha más munkahelyt után néz.

A másik pontot Pesti szerint az

ügyfelek határozzák meg. Velük a HP-s alkalmazottak állnak kapcsolatban. Nekik kell elérniük azt, hogy az ügyfél állandóan mosolyogjon. Pesti István szerint amikor egy cég átszervezése kerül napirendre, akkor meghatározó a cégnél dolgozó „középső rétegek” szerepe. A kereskedők, a konzulensek, a szervizesek fogalmazzák meg az ügyfelek igényeit. Kevesen látják ennek a középső rétegnek a cégen belüli szerepét, holott mindenkinek értenie kell, hogy minden az ügyfélért történik. Ha ezek az emberek nem büszkék a munkájukra, akkor tevékenységi hierarchiákat állítanak fel. Pedig az ügyfél a pénzével, a mosolyával szavaz. S kiderül, hogy visszajön-e a céghez.

Bár a költségszempontok fontossága elvitatathatlan, sok cégnél a front office egységek több pénzt kapnak beruházásra, mint a back office részlegek. Ennek következtében a back office-ra szakosodott csapat átteszi a feladatokat egy részét a front office területeire, azok pedig így nem azzal foglalkoznak, amivel foglalkozniuk kellene. Pedig a támogatott rendszereknek nagyon fontos szerepük van. Éppen ezért a HP Magyarországnál a sikeresebb munkavégzéshez bármilyen eszközt lehet kémi és kapni. Csak azt kell megmondani, hogy mire van szükség a dolgozóknak. Például ahhoz, hogy a HP Magyarországnál a kollégák teljesítményét fokozzák, minden HP-s alkalmazott othonába bevezették az ISDN-vonalat. Ez egyfajta teljesítményoptimalizálásra ad lehetőséget, amelynek révén az alkalmazott akár meg is duplázhajta teljesítményét. Pesti István szerint nem az a lényeg, hogy ott van az ISDN-vonal a lakásban, s a gyerek játszhat az interneten, hanem az, hogy mit csinál az ISDN-vonal segítségével kollégájuk.

Épülő szabályrendszerek

Már jó pár hónapja elindult az átszervezés a HP Magyarországnál. És akárcsak az anyavállalatnál, a hazai leányvállalatnál is az első ember határozza meg a cég stratégiáját. Az ő feladata kijelölni a teljes működési környezet határvonalait. Ugyanakkor minden egyes munkatársnak a maga szintjén meg kell szereznie a maga területét.

Ma a HP internetes cégként aposztrofálja magát. Régebben a szervezeti mechanikus modellek és procedúrák szerint formálódtak, Pesti István szerint ma a szervezeti biológiai modellek szerint épülnek fel. Míg korábban organikus cégek léteztek, a mostani vállalkozások kaotikus szervezeteknek tekintetők. De léteznek tanuló cégek is. A lényeg azonban az, hogy szabályrendszereket kell felépíteni. Ez pedig összefügg a cég nyitottá válásával. A tapasztalatok azt mutatják:

sokan félnék attól, hogy nyitottá tegyék cégüket, mert azt hiszik, hogy ez a modell másolhatóvá válik. Holott ez nem így van, mert mindenkinek magának kell létrehoznia saját DNS-t.

Pesti István hisz az intuitív vezetésben. Mégpedig metaszinten. Egy vezető ugyanis rengeteg alapszemponttal rendelkezik, amelyeket készségeint, villámgyorsan alkalmaz. Úgy véli, hogy a szervezet szövi a

teljesítmény). Utóbbinál magas a fluktuáció, maga a csapat sikeres ugyan, de a csapatot alkotó emberek nem igazán sikeresek.

Pesti szerint átlagos kommunikációval is el lehet érni a maximumot. Mégpedig úgy, hogy az ügyfelek, a pénzügyi háttér csapat és a dolgozók által alkotott háromszöget egyensúlyban tartják, akárcsak a cég stratégiáját, amelynek szintén ebben a tartományban kell mozognia.

A HP stratégiájának harmadik eleme az úgynevezett fénylő lélek. Ennek lényege, hogy a vezető felelős az embereiről. Léteznie kell ugyanakkor társadalmi felelősség tudatnak is, ennek konkrét megnyilvánulásaként a HP Magyarországnak a Díjbeszédő Rt.-vel közösen hozott létre egy e-PC-kezdeményezést, ezt gyakorlatilag minden magyar család igénybe veheti.

Egy olyan internetes céget, mint a HP, más metszetről is lehet vizsgálni. Meg lehet nézni például, hogy



Pesti István

pókháló, a vezető pedig maga a pók a hálón – bár nem az ő dolga a hálózóvés, ő mondja meg, hogy mit jelent maga a folyamat. Pesti István szerint ez az új gazdaságra jellemző modell, s ő is azt vallja, hogy a hálózat hasznossága négyzetesen arányos a hálózat tagjainak számával. Vagyis szóni kell a netet. Erről tanúskodnak az eltűnő cégek, amelyeknek úgy kell védeniük a maguk területét, hogy közben a szerepük csökken. Ez az internetes cégek egyik jellemzője. És itt kap fontos szerepet a partnerség: Pesti István úgy gondolja: az a cég, amelyik nem képes partnerkapcsolatokat kialakítani, halálra van ítéelve.

A cégek életében Pesti véleménye szerint fontos szerepe van a teljesítmény mellett a kommunikációnak is. A kommunikáció-teljesítmény arányt egy koordináta-rendszerben ábrázolva fel lehet állítani egy úgynevezett hétvegy csapatot (ahol magas a kommunikáció és alacsony a teljesítmény), valamint egy úgynevezett strébercsapatot (ahol alacsony a kommunikáció és magas a

termékeiben, illetve viselkedésében milyen tartalom fogalmazódik meg, hogy működik és mit ad el. Pesti István szerint azonban sokan elfeledkeznek a cég kultúrájának fontosságáról, bár a megbízhatóság fontosságát jóformán senki sem tagadja. A sebességet Pesti István a kor által kikényszerített jellemzőnek tartja. S ez igaz mind a termékek bevezetésére, mind pedig a megtérülésre.

Ma már minden egyes új modell bevezetésénél meg kell küzdeni ezzel a jelenséggel, amelyet a fogyasztói társadalom generál.

Pesti István szerint az ember egy pont a neten, éreznie kell a hullámokat: nem alá kell merülnie a hullámoknak, hanem meg kell lovagolnia azokat. Régebben két hét alatt készült egy ajánlat, manapság egy-két nap, esetleg pár óra áll rendelkezésre egy-egy tender elkészítésére. Azok az emberek, akik „mérgesek” a világra, kapkodásnak vélik a felgyorsult tempót, s nem látják a szabályozó rendszert.

Szabig Andrea

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Díjaink – 2000-ben



Év végi hagyományos díjátadásunkkor ezúttal is tág teret engedünk a szubjektívításnak; csupán néhány mozzanatot emeltünk ki az év „terméséből”. Az elmaradt díj okán senki se sértődjön meg, mert biztos lesz olyan versenyző, aki szívesen lemondott volna a dícsőségéről. Jövőre bőven lesz alkalom széptésre.

Az év meglepetése. Különösebb fennakadás nélkül léptünk át a 2000. évbé. S

hála az égnek – no meg az informatikusok hosszas előkészítő munkájának –, az Y2K nem volt probléma.

Az év örösa. A díjat a Matáv kapja: megszerezte a Westel-társaságok teljes irányítási jogát, és a mennyiségi növekedés nünösi fejlődéssel is párosult. Gondoljunk például a Matáv új szolgáltatásának, az ADSL-nek a bevezetésére, amely nagyban hozzájárulhat a hazai internetezés eddiginél lényegesen gyorsabb ütemű elterjedéséhez.

Az év szemfényvesztése. Sokan úgy érezték, hogy megfogták az Isten lábát, midőn kis hazánkban is kitört a doménnev-láz. A liberalizált doménnev-piacnak apostrofált hajcihőhöz uszisztált boldogboldogalán. Mindenesetre szép példát lehetett látni arra, miképp tud egy csapásra egy piac – ha egyáltalán van doménnev-piac – növekedni: több mint 7 ezer doménnévvel gyarapodott a korábbi 12 ezres lista.

Az év legkevesebb internetszolgáltatója. Méltán kapja az Elen-der: a hackerek kétszer is kiintették „megszéltető” figyelmükkel.

Az év legnagyobb robbanása. Az online média piacán következett be. A díjat megosztva kapják az idén indult nagy portálak. Látszólag nem sokban különböznek egymástól, hisz a kínált tartalom legjavát szinte mindannyian ugyanazoktól a tartalomszolgáltatóktól szerzik be.

Az év ígérete. A díjat a WAP érdemelte ki. Persze vélemérséklet kérdése, hogy az ígéret beváltotta-e a hozzá fűzött reményeket. Mert igaz, hogy gyorsaságban megúnt a WAP-os telefonok száma, de a mobilinternetezésük nem gyarapodott ilyen mértékben.

Az év legnagyobb sikere. Az SMS-szolgáltatás az élet minden területére belpopulódott. Ha nem is szép esemény, de hangos pityegéssel készíti könnyű mindennapi közös dolgunkat. Legyen szó hivatalos teendőkönkről vagy legintimebb magánéletünkről.

Az év elmaradt törvénye. Az elektronikus aláírásról szóló: várva várta mindenki a megszületését, s aztán csak átvetődött tavaszra. Pedig amikor többnyire mástról sem szót az informatika, mint e-businesstről, akkor egy ilyen törvény meghozatalának nagyobb prioritása kellene, hogy legyen.

Az év távozása. A díjat Katona Kálmán, volt közlekedési és hírközlési miniszter kapja. Sokan szomorúan vették tudomásul távozásának híreit. Nagy tudású, korrekt, ráadásul rendkívül szimpatikus miniszter lépett ki a látómezőnkől.

Az év kinevezése. Sik Zoltán lett az informatikai kormánybiztos. Anú azért is nagy dolog, mert ezzel remélhetőleg a kormányzat is elismeri az információtechnológia stratégiai szerepét.

Az év párvadala. A díjat megosztva a két piacteret létrehozó cégek kapják. A HP–Oracle kontra Compaq–MatávNet–SAP viadal olyan lehetőséget teremt a hazai e-business világában, amelyre idén még nem biztos, hogy elég érett a piac. De jövőre már – a magasabb fokú e-business-kultúrának köszönhetően – bizonyára elváll, hogy melyik csapát megoldása lesz „a” hazai marketplace.

Az év legszomorúbb eseménye. A Synergon körül kialakult helyzet: a cég volt vezetője a rendőrség vendégszeretettel élvezi. Pozitívum azonban, hogy a Synergon hajója mégsem süllyed, a vezérkar nem hagyja el a fedélzetet, sőt reménybeli nagy projektek irányába kormányozzák a vihar által megtépzott gőzöt.

Az év leginkább visszahúzódó cége. A világ első számú informatikai cége magyarországi leányvállalatának sikerült szinte „láthatatlanná” válnia. Nem sok minden került felszínre tevékenységükből, legfeljebb a Bálboldán lezajlott események kapcsán emlegették sokszor az IBM-et.

Az év újságírója. Egy olyan díj, amelyet nemcsak virtuálisan, hanem a maga fizikai valójában is kiosztunk. A díjat Zimányi Katalin érdemelte ki, a Hírhatár, a Tények és Trendek rovatok gondozásáért, valamint az Új Gazdaság rovatban végzett munkájáért.

Szibig Andrea



Biztonságos e-bankolás

E-bank néven biztonságos lakossági internetbanking-szolgáltatást indított el – egyelőre kísérleti jelleggel – a Kereskedelmi és Hitelbank Rt.

A pénzügyi és a Matáv-csoport közös informatikai fejlesztésének jóvoltából a pénzügyi tranzakciókat, illetve az ügyfél és a bank közötti üzenetváltást – a magyar piacon elsőként – többretegű védelem teszi biztonságossá. Ezek a chipkártyás ügyfél-azonosítás, a nyilvános kulcsú hitelesítés és a digitális aláírás – derült ki a két cég közös sajtótájékoztatóján. Az e-banki rendszer webszerverét a Matávnet üzemel-

teteti, a Matáv pedig a digitális igazolványokat hitelesítő autorizációs központként jár el.

A bevezetési szakaszban a K&H és a MatávNet a regisztrált ügyfeleknek térítésmentesen bocsátja rendelkezésre a szolgáltatás eléréséhez szükséges eszközöket, az azonosító chipkártyát és a kártyaolvasót, illetve a rendszer PC-re való telepítéséhez a CD-t. A K&H lakossági bankszámlával rendelkező ügyfelei teljes körben 2001 tavaszától vehetik igénybe a szolgáltatást.

A „virtuális bankfiók” egyik fontos feladata a gyors és átfogó tájé-

koztatás – ez a nyitott oldalakon keresztül történik, s a teljes banki termékkört és szolgáltatásokat öleli fel. A másik feladat, hogy lehetővé tegye a lakossági banki műveleteket saját ügyfelei számára, immár védett oldalakon. A teszszakaszban az ügyfelek az interneten keresztül szinte az összes szolgáltatást igénybe vehetik, amely forint alapú bankszámlájukhoz és bankkártyájukhoz kapcsolódik, sőt hiteltörlesztő előminősítést is végezhetnek. A műveletek köre a későbbiekben kiterjed az értékpapírokra is.

M. A.

Virtuális könyvek kiadója

December 21-ét választotta hivatalos megnyitójának napjává az önmagát az első magyar virtuális könyvkiadóként meghatározó Vikk.net. Igaz, e-book formájában már korábban is jelentek meg magyar kiadású művek, de ami a Vikk.net esetében mégis indokolja az elsőséget, az a hagyományos könyvesorolási rendszer – az ISBN – alkalmazása min-

den kötetnél. A hivatalos megnyitást megelőző próbaidőszakban hét – ingyenes, illetve díj fejében letölthető – kötet került be a kínálatba. Egységes olvasófelületként az Acrobat Readerre esett a választás. A próbaidőszakban összesen 33 letölthető regisztráltak, a toplistát az 500 forintos letöltési díjú *NemS negyedik* című napló vezeti.

Az e-book előnyeként szokás emlegetni olcsóságát a hagyományos kiadású könyvekkel szemben (hiszen nincs nyomdaköltség, nincs eladatlan példány, nincs terjesztési jutalék).

Kérdés persze, hogy mi számít olcsónak. Feltételezzük, hogy valószínű, teljes könyvek olvasására továbbra sem a képernyőt választják az olvasók, hanem kinyomtatják az oldalakat. Így viszont ha az egyes Vikk.net-kötetek tényleges papír- és kalkulált nyomtatásdíjak költségeit is hozzáadjuk az átlagos papírkönyv-ár feléhez (ez a kiindulási alap a Vikk.net-könyvek árázásánál), kevéssel marad alatta a hagyományos kiadású könyv árának. (Igaz, hagyományos formájában lehet, hogy soha sem fogunk majd találkozni vele a könyvesboltokban.)

Mindazonáltal lehetséges az átjárás a publikációs formák között: a Vikk.net „nyitókészletében” – ingyenesen letölthető könyvként – szereplő *Infostrásza* (alkotóközösségeként a Kürt Rt. jegyzi) korábban már két alkalommal papírkidásában is megjelent.

M. J.

V. J.

Vezetőváltás a Novacomnál

December 18-i hatállyal a Novacom felügyelőbizottsága felmentette pozíciójából *Jobbágy Dénes*-t, az eddigi vezérigazgatót.

A vállalat vezetésével *Burkhard Timmermann* és *Oravecz Zsolt* bízták meg. Timmermann a Novacomban 25 százalékos tulajdonnal rendelkező Elmütől, míg Oravecz a szintén 25 százalékos tulajdonos EnBW-től érkezett. A tulajdonosok

erősíteni akarják a cég pozícióit a hazai piacon, írja a Novacom sajtóközleménye.

Híreink szerint a Novacom többségi tulajdonosa, az RWE – a kedvezőtlen nemzetközi tőkepiaci helyzetre való tekintettel – egyelőre ellát attól, hogy a magyarországi alternatív szolgáltatóban való részesedését értékesítse.

Könyvtári minőség

Együttműködési megállapodást kötött az Országos Műszaki Információs Központ és Könyvtár (OMIKK), valamint a TÜV Rheinland Hungária Kft.

Az együttműködés kölcsönös információellátásra, továbbá közös kiadásra, állományfejlesztésre, ren-

dezvények, kiállítások és szakmai továbbképzések szervezésére vonatkozik. Hazánkban az OMIKK az első ISO 9002 szerint tanúsított könyvtár. A tanúsítási eljárást a TÜV Rheinland Hungária végezte 1999-ben.

Magyarországon jelenleg több mint 4000 cégnek van minőségtanúsítás. Az előrejelzések szerint 2001 végére a távközlési szektorban működő összes számottevő vállalkozás rendelkezik majd tanúsítvánnyal. A TÜV Rheinland Hungária 2000-ben 1,7 milliárd forintot forgalomban bonyolított le.

M. J.

Francia kapcsolat

Nem szokatlan, ha egy világcég magyar leányvállalatánál egy, a nemzetközi szinten használt informatikai rendszert vezetnek be. Az viszont már kevésbé gyakori, hogy a magyar egység az első közötti a láncban, ahol bevezetik az új infrastruktúrát. Az FCI Connectors Hungarynél pontosan ez a helyzet (az MFG/Pro 9.0 az új rendszer), ennek minden előnyével és időleges hátrányával, derül ki **Schopp Attila** írásából.

Francia központú, de az egész világot behálózó nagyvállalat az FCI, amely csatlakozókat, kábeleket fejleszt és gyárt a legkülönbözőbb iparágak igényei szerint. Vevői között megtalálhatók a nagy számítástechnikai vállalatok, az autó- és repülőgépgyárak is, sőt atomtengerelátjárókhoz is készítenek különleges alkatrészeket.

Magyarországon 1999 szeptemberében vette meg a lábát a cég, és idén januárban már meg is kezdte a – fokozatosan felülvizsgáló – termelést a tatabányai gyárában.

Globális elvárások

A magyar gyár megnyitása már eldöntött tény volt, hogy az FCI világszinten az MFG/Pro-t alkalmazza vállalatirányítási rendszerként – ismerteti az előzményeket **Horváth Zoltán** logisztikai igazgató. De nem arról volt szó, hogy csak az új egységeknél kell egy már számos helyen működő, kipróbált rendszert használni. Az FCI 1998-ban felvásárolta a Berg Electronicsot, amely jó pár üzemet és kereskedelmi irodát hozott a „házasságba”. Ezekben egy amerikai rendszert használtak, sőt használnak a mai napig. A teljes vállalati infrastruktúra egységesítésére született meg az Oscar projekt, amely a vállalatirányítási rendszerben is meghatározta az egész világon érvényes szabványokat, és kimondta, hogy mindenütt az MFG/Pro 9-re változóra kell átírni, a lefejtett alapelveket ezen belül érvényre juttatva.

Ilyen alapelv például, hogy mindenütt a szoftvert angol nyelvi változatát kell telepíteni, a nemzeti verzio – az esetleges inkompatibilitások és a leányvállalatok közötti együttműködés zavaráinak kiküszöbölése érdekében – nem használható. Franciaországban, az FCI versailles-i központjában található a rendszert futtató kiszolgáló is, ezáltal is megteremtve az informatikai környezet globális egységét; ráadásul így a frissítés vagy a segédprogramok (mint például a bizonylatok

formázására szolgáló JetForm) telepítése és használata is egyszerűbb. Vannak tehát az MFG/Proban olyan alapfunkciók, beállítások, amelyek minden országra egyformán érvényesek, és az ország- vagy vállalat-specifikus jellemzők csak ezen a közös „szoftvermagon” kívüli juttathatók érvényre. Központilag határozták meg, hogy miként épüljön fel a rendszeren belül használt kódrendszer – például, hogy a raktárhelyek Magyarországon ugyanazokkal a kódokkal szerepeljenek a rendszerben, mint mondjuk Koreában vagy az Egyesült Államokban. Ennek egy országban belül nincs jelentősége, de globálisan nagymértékben megkönnyíti az adatok konszolidálását. Készült egy Critical Data Setnek nevezett jegyzék is: ebben kikötötték, mely mezőket, milyen adatokkal kötelező kitölteni, illetve melyek a szabadon definiálható mezők.

Az már természetesen nem határozták meg az anyacégnél, hogy a rendszer bevezetését kire bízva az FCI Hungarynél, bár a kiválasztás folyamatán rajta tartották a szemüket, és megkövetelték, hogy több ajánlatot is bekérjenek. Két pályázat érkezett, s a gyár vezetése a KFKI Isys mellett döntött: az Isys nagy tapasztalatot szerzett az MFG/Proval, hiszen már számos termelővállalatnál telepítette a rendszert, és most is vállalta a feszített ütemű, viszonylag sok kötöttséget tartalmazó munkát – a rendszer első részének június 16-ára működnie kellett.

Első fázis, késés nélkül

A bevezetés első fázisa a logisztikai folyamatokra összpontosított, meséli **Lakatos Csaba** termelési igazgató, aki ebben az időszakban a projektet irányította. Az alapcélkitűzés az volt, hogy a rendszerbe be tudják vinni a megrendeléseket, az érkező árut, tudják teljesíteni a kiszállításokat, illetve a kelet között nyilván tartani a folyamatokat, követni az anyagmozgást. Az első fázis április végén, május elején kezdődött.

A bevezetés természetesen sok

feladatot rótt az FCI Hungarynél munkatársaira is. Egyszerre volt könnyebb és nehezebb, hogy új cégről volt szó: egyrészt nem voltak régi, megrögzött, nehezen változtatható folyamatok, de ez egyúttal azt is jelentette, hogy nem volt mire támaszkodni.

Itt jelentett nagyon sokat a bevezető partnerrel kialakult jó kapcsolat és szoros együttműködés: az Isys



Horváth Zoltán logisztikai igazgató

szakemberei saját tapasztalataikra támaszkodva elmondták, hogy az egyes részfolyamatoknak milyen lehetséges végrehajtási, megoldási módokai vannak, ezeknek mik az előnyei, hátrányai, és ezen információk alapján az FCI illetékes szakembereivel eldöntötték, hogy a több változat közül melyiket választják. „El kellett döntenünk, hogy mit akarunk: inkább kicsit bonyolultabb legyen az adatbevitel, de több információ maradjon meg az adatbázisban, vagy fordítva” – világítja meg a felmerülő kérdések egy típusát Horváth Zoltán.

Furcsa volt, hogy a szoftvert nem helyi, hanem távoli központi kiszolgálóra kellett telepíteni. Műszaki szempontból ez ma már nem okoz

gondot – véli **Tusor Tibor**, a KFKI Isys vezető konzulense –, de az előnyére vált a projektnek, hogy a magyar csapat és a franciaországi központ között volt személyes összekötő, aki kint képviselte az itteni érdekeket, és egyúttal figyelemmel kísérte a hazai munkát is.

A kérdésekre, kérésekre általában gyors választ kaptak a magyarországi munkatársak, ha pedig mégsem, olyankor az összekötő segített. Nagy tapasztalata a központnak sincs még a rendszerrel, hiszen a tatabányai megoldás az első között van; ezzel egy időben kezdődött meg a munka Svédországban, más-
hol azonban későbbre ütemezték az átállást.

Az eredetileg kitűzött időpontban a logisztikához kapcsolódó funkcionális területek – beszerzés, értékesítés, készletgazdálkodás, gyártásirányítás – megkezdték működésüket. Hiányzik két nagyobb terület: a termelési tervezés és a pénzügy-számvitel. Ez utóbbi azért, mert a könyvelést külső cég végzi az FCI Hungarynál számára, de az adatokat ehhez már a rendszerből nyerik ki, ahol az alapanyagok és termékek mennyisége mellett értékük is nyilván van tartva. Ezekből az adatokból – mivel azok bontása, a bizonylatok formátuma központiilag meghatározott – nem lehet előállítani a magyar hatóságok által előírt összes jelentést, ezért van szükség a könyvelő cég közreműködésére.

A termelési tervezést pedig egyelőre még nem tudná kihasználni az üzem, mondja Horváth Zoltán. Ennek oka a vállalat globális működésében keresendő, illetve abban, hogy még nem minden részegység állt át az MFG/Pro 9-re. A vevőktől

a megrendelések a kereskedelmi irodákhoz futnak be, amelyek elektronikus formában szét azokat a gyártóüzemek közötti, a rendelés nagysága, a határidő, a földrajzi elhelyezkedés és egyéb szempontok alapján. Ez az elosztó rendszer közvetlenül nem tud kapcsolódni a tatabányai gyár MFG/Pro szoftveréhez, megrendeléseket sem tud továbbítani neki. A kereskedelmi irodák nem vállalták, hogy manuálisan továbbítsanak rendeléseket, ezért most a magyar gyár más üzemeitől kap gyártási megrendeléseket, azoknak mintegy kihelyezett gyártóorokként működik. (A megrendelés most faxon vagy levélben jön, azt itt visszik fel a rendszerbe.) Az ehhez szükséges anyagmennyiségeket is a megrendelő gyár számolja ki és biztosítja, ezért a termelési tervezés még nem működik. Amikor majd az összes kereskedelmi iroda is átér az MFG/Pro 9-re – a tervet szerint 2001 márciusáig –, akkor közvetlenül is fogadhat megrendeléseket a tatabányai üzem; addigra ez a modul is működésbe lép.

Az információ itt is hatalom

A kereskedelmi irodákkal való elektronikus kapcsolattartás adja a bevezetés második fázisának gerincét. A folyamatok akkor majd úgy néznek ki, hogy az elektronikus megkapott rendelést is elektronikus formában a teljesítési határidő megjelölésével visszaigazolják. A teljes rendelést (ha az több egység gyártását is magában foglalja) a rendszer felosztja gyártási rendeléssé, kiszámítja a szükséges anyagmennyiséget, és azt megrendeli a beszerzési modulon keresztül. A terméket az eredeti vevőhöz szállítják ki.

Amíg ez nem valósul meg, addig a meglévő rendszert finomítják. A szabadon definiálható mezőket felhasználva például lehetőséget teremtettek a központiilag meghatározott alapprogramban nem szereplő lekérdezések végrehajtására. Így például megoldották, hogy partnerekénti és gyártóorokkénti bontásban is láthatják az adatokat. Maga az alrendszer is nagymértékben megkönnyíti a gyártás nyomom követését: minden pillanatban tudni lehet, hol tart az anyagáramlás, miként tartják a határidőket, mennyi a selejt, és az mennyi veszteséget okoz. „Ezen információk nélkül nagyon nehéz lenne a gyártást igazgatni” – foglalja össze az MFG/Pro fő előnyét Horváth Zoltán.

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

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

Ellencsapás a kibertérben

Az éj leple alatt magányos, felfegyverzett behatoló lép az irodaház kiáltóterébe. Egy éles hang felszóllítja, hogy álljon meg, és várakozzon, amíg letartóztatják. Mivel senkit se lát, a kém a lift felé veszi útját. Harminc mérföldre innen egy biztonsági őr az interneten át azonnal kiadja a kódolt parancsot. Egy másodperccel később a terem esendjét golyózápor robaja töri meg.

Háború készül a kibertérben is. Nevezhetjük akár NetWar-nak is, ahogy a Countering the New Terrorism című könyvükben a második világháború után alapított RAND kutatóintézet munkatársai teszik.

Még messze van az az idő, amikor távirányított robotok veszik fel a harcot az irodaházakba behatoló támadókkal szemben, bár egyes biztonsági kérdésekkel foglalkozó hír-csoportokban már megjelent egy olyan meg nem erősített értesülés, mely szerint egy thai földi vállalat fegyverrel ellátott távirányítható robotot készített volna. Az információ hadviselés viszont már napjaink valósága, vélik sokan, közöttük a kormány, a RAND és a megkérdőzött biztonsági szakértők.

Szóbeszédék és csak bizalmasan közölt történetek keringenek mindenfelé, ugyanakkor eddig csak

egyetlen hiteles esetet jegyeztek fel, amelyben egy vállalat indított volna ellentámadást a kibertérben.

A Világkereskedelmi Szervezet, a WTO januári kongresszusa során történt, hogy a WTO-nak a kaliforniai Conxionban működteit kiszolgálóját szolgáltatás-megtagadási (denial-of-service) támadás érte az Electrohippies (E-hippies) nevű, angol aktivistákból álló csoport részéről. A Conxion szakemberei az IP nyomokon haladva egyenesen az E-hippies csoport kiszolgálójáig jutottak, ahol még azokat a feljegyzéseket is megtalálták, amelyek a csoport tagjait támadásra biztatták. A

passzív védekezés, vagyis a bejövő csomagok megfelelő szűrése helyett a Conxion azonban visszairányította a csomagokat a modernkori hippik kiszolgálójához, órákra megbénítva azt. A Conxion olyan büszke volt saját védekező taktikájára, hogy egyből sajtóközleményben tudatta a világgal a történeteket.

Chris Malinowski, aki a New York-i rendőrség számítógépes bűnözéssel foglalkozó részlegénél dolgozott közelmúltbeli nyugdíjazásáig, azt állítja, nem számít bűncselekménynek, ha „visszaküldjük a postát” a feladójának. Az informatikai döntéshozók többsége azonban nem koekázta meg egy ilyen lépést még akkor sem, ha nyilvánvaló bizonyítékkal rendelkezne a támadás eredetéről. A legfőbb visszatár-

tó erő, hogy akaratlanul olyan vélen kiszolgálókat is megbéníthatnak, amelyeket a hackerek csak arra használtak, hogy elérjék valójában kilitüket. „A legnagyobb félelmem az, hogy az információs háborúban érintett amerikai kormányhivatalok építenek ki ilyen válaszlépésekre képes rendszereket – mondja a GarnerGroup egyik biztonsági szakembere. – Egy ügyes hacker ezt kihasználhatná arra, hogy e hivatalok IP címéről indít szolgáltatás-megtagadási támadást, mire azok válaszlépésként egymást kezdik el támadni. A legrosszabb esetben az Amazon kilövi az eBayt, mire az kilövi az adóhivatalt, mire az kilövi a Ciscót és így tovább.”

A második fő aggály a jogi felelősség kérdése. „Ellentámadást indítani igen csak problematikus lehet a jogi vonatkozások miatt” – véli Pete van de Gohm, az információs értékek védelméért felelős vezető egy houstoni cégnél. „Például mi van, ha a támadás az Egyesült Államok határain kívülről indult, és én arra válaszolok? Ez most akkor háborús cselekedetnek minősül?” Richard Power, a San Francisco-i Computer Security Institute szerkesztője szerint a legtöbb vállalat-vezető, aki elszámolási kötelezettséggel tartozik a részvényeseknek, a kormányzati ellenőrző szerveknek és az ügyvédeknek, soha nem tenné ki a cégét az ellentámadás kapcsán esetlegesen felmerülő polgári és büntetőjogi következményeknek.

Bár napjainkig egyetlen „éles” információs háború sem tört még ki, az eszközök gyártói és megrendelői körében nyilvánvaló jelei vannak annak, hogy az informatikai biztonsági rendszerekben a passzív védekezésről egyre inkább átkerül a hangsúly az aktívabb védekezésre.

Az eszkögyártók sora jelenleg meg hackercsapdákkal és nyomkövetőkkel. A Network Ice, a Recourse Technologies és a Network Flight Recorder (NFR) mind olyan IP nyomkövető eszközökkel léptek a piacra, amelyekkel visszakövethető egy támadás útvonala. Mind külön-külön olyan csalának szánt hálózati eszközöket is (ezek az úgynevezett „mészesbödönök”), amelyek azonosítani tudják a támadásokat, és egy olyan, bokszzsáknak használt kiszolgálóhoz irányítják azokat, ami úgy tűnik fel, mintha maga lenne a teljes hálózat, pedig a valóságban nincs is összeköttetésben azzal. Jó néhány Linux-variáns (valamint a nyílt forráskódú FreeBSD Unix) az eszközök teljes tárházát tartalmazza, például trójai falovakat (rejtett beforakodó programokat) vagy hálózati portletapogatókat, ezek révén feldelelhetők a támadásban részt vevő hackerek módszerei, és feltárhatók az árlukodó nyomok.

A csapdaállítás és a nyomkövetés lehetősége érdekes jogi vonatkozásokat vet fel: felmerülhet például a szándékos csapdába csalás, a magántulajdon vagy a magánszféra megsértésének jogi esete. Az IP-címek nyomon követéséhez ugyanis minden egyes olyan internetes kiszolgálón át kell haladnunk, amit a támadónak a nyomok elrejtéséhez használt. Mivel azonban minden egyes kiszolgáló magántulajdonnak számít, ehhez engedélyre van szükség, máskülönben magántulajdoni sértünk.

Deborah Radcliff
Computerworld



A mosoly a régi.
Minden más megváltozott.



Új korszak vette kezdetét. Ismerje meg a digitális fényképezés világát! Nem kell többé filmet vásárolnia, az előhívásért laborokba szaladgálnia, és bosszankodnia az elrontott képek miatt. A hp digitális kamerával azonnal láthatja az eredményt, és előnézheti, hogy megtartja-e a képet. Sőt! Otthon számítógépe segítségével képeit saját maga alakíthatja, digitális albumokba rendezheti, és összes ismerősének elküldheti egy szimplicitás alatt a világhálón. De ha úgy tartja kedve, akár számítógép és kábelek nélkül, infrakapcsolattal is kinyomtathatja őket.

Fényképezze le, ossza meg, tartsa el álményeit és mosolyogjon!

Digitális képek a hp-tól. www.hp.hu



HÍREK

Úgy indult, mint a tündérmesékben: áprilisban a brit, majd júliusban a német 3G mobillicenckéért fizettek hatalmas summát a befektetők. Ezután viszont megört a lendület. Hollandiában csak 2,4 milliárd dollár folyt be az államkasszába, az olasz pályázat 12 milliárd dollárt hozott. Azóta a kisebb országoknak időnként még az is nehézséget okoz, hogy elegendő pályázót találjanak a meghirdetett engedélyekre. Szakértők egyértelműen a kapzsi kormányokat vádolják. A Forrester egy elemzője úgy véli, hogy a tenderekre a jövőben az „almült tíz év legnagyobb iparpolitikai baklövéséiként” fognak emlékezni. A jelentkezőknek a licenctől javul felül ugyanis még a hálózatépítés költségeit is viselniük kell, és Európát tekintve közel jár a 100 milliárd dollárhoz. (IDGNS, Berlin)

Sikeresen befejezte az Iridium LLC állásfoglalás felvásárlását az Iridium Satellite LLC: nemrégiben két évre szóló, 72 millió dollár értékű szerződést kötött az amerikai kormányzattal műholdas telekommunikációs szolgáltatók. A mostani tranzakció után az Iridium Satellite immár a korábbi Iridium minden eszközeivel rendelkezik. A cég 25 millió dollárt fizetett az eszközökért a csődbe jutott cégnek, amely már a műholdak „jelvételeit” forgalmazta. Az Iridium Satellite azonnal megkezdte a szolgáltatást, és mintegy 20 ezer amerikai kormányalkalmazottnak biztosít korlátlan telefonálási lehetőséget. A jövő év első negyedében újra kínál a cég kereskedelmi célú szolgáltatásokat is, elsősorban kormányhivataloknak, olajcégeknek vagy faktorméld vállalatoknak. Az Iridium Satellite-nak szerződése van a Boeinggel, amely a műholdak karbantartását vállalja, illetve a Motorola-val, amely telefonokat és egyéb előfizetői berendezéseket gyárt. (IDGNS, Washington)

A mobil távközlés négy vezető gyártója, az Alcatel, az Ericsson, a Nokia és a Siemens megalakította a Wireless World Research Forumot (WWRF). A csoport célja, hogy kijelölje a stratégiai kutatási irányokat a vezeték nélküli technológiák terén, és kutatási területeket támogatson. Tervei szerint szorosan együttműködik az olyan egyéb ipari szabványosító és felhasználói fórumokkal, mint a UMS Forum, az ETSI, a 3GPP, az IETF vagy az ITU. A fórum minden érdeklődő cég előtt nyitva áll; a résztvevőktől tanulmányokat és ötleteket várnak. (IDGNS, London)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

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



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

Januártól még nem kódolnak minden műsort

Jövő tavaszig hitelekre épít az AH

Legalább 9,5 milliárd forint bevételről esett el az Antenna Hungária Rt. azáltal, hogy sikertelenül zárult a november 27-én indított részvényértékesítés. Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. – a kedvezőtlen nemzetközi tőkepiaci körülményekre hivatkozva – határozatlan időre elhalasztotta a részvénykiadását. Miben látja a sikertelenség okait az Antenna Hungária (AH) vezetése? Mennyiben befolyásolja a társaság működését a bevételkiesés? Beszélgetőpartnerünk Bielek Péter kommunikációs igazgató volt.

– Azon a napon, amikor az intézményi befektetőknek le kellett volna adni az ajánlatokat, mind a BUX, mind a nemzetközi tőzsdék mélyponton voltak. Rossz hangulatot okozott a befektetők körében a távközlési papírok értékének tavasz óta tartó folyamatos csökkenése, valamint az orosz tőzsde és a török bankszektor összeomlása. A kibocsátást megelőző marketing és roadshow visszajelzései kedvezőek voltak, a befektetőknek tetszett a cég, jónak ítélték a terveket és a menedzsmentet. A sikertelenség egyetlen okának tehát a rossz időzítés tekinthető.

– *Lárván a nemzetközi távközlési kibocsátások sikertelenségét vagy mérsékelt sikerét, nem lett volna célszerűbb elvise elhalasztani az akciót?*

– A kedvezőtlen előjelek ellenére nem lehetett előre megjósolni a kibocsátás kimenetelét. Abban reménykedtünk, hogy egy viszonylag kis méretű, 100 millió dollár körüli tranzakció még egy gyenge piacon is sikerrel lebonyolítható. Az események alakulását látva azonban jó döntésnek tartom a kibocsátás elhalasztását.

– *Miből finanszírozzák a privatizációs bevétel hiányában a Vodafone-ban esedékes tőkeemlést, a távközlési és egyéb tervezett fejlesztéseket?*

– Rövid távon nincsenek gondjaink, több milliárd forintos lehívatlan hitelkereteink vannak. Egyetlen olyan tervünk sincs, amelyet a tőkeemlést elmaradása miatt el kellene halasztanunk. A jövő év első felét tehát mindenképpen kibírjuk, utána megoldást kell találni a finanszírozásra. Az ÁPV Rt. által jelzett jövő tavaszi részvénykiadás még beletér az időbe.

– *Október végén szándéknyilatkozatot írtak alá az MVM-mel egy közös társaság megalakításáról. Létrejöhet az új cég? Rendelkezésre áll az Antenna Hungáriának az az 1,5 milliárd forint, ami a két hálózat összekapcsolásához szükséges?*

– A társaság még nem alakult meg, a tárgyalások folynak. Az első év várható költségei valóban 1,5 milliárd forintot tesznek ki, ennek az összegnek a fedezete rendelkezésünkre áll.

– *Befolyásolhatja-e az elmaradt bevétel azt a szándékot, miszerint több társasággal együttműködve Magyarország második legnagyobb távközlési csoportját hozza létre az AH?*

– A magyar piacon körvonalazódik egy tendencia: a Deutsche Telekom és a KPN köré csoportosuló cégeken kívül vannak, amelyek egyelőre nem tartoznak sehova sem. A piac minden valószínűség szerint kikényszeríti, hogy előbb-utóbb ezek a cégek is szorosabba fűzzék együttműködésüket. E folyamat teljesen független az Antenna Hungária tőkeemléseitől. Ami a körvalazódó csoportosulás második helyét illeti a hazai távközlési piacon,

hosszabb távon egyáltalán nem tartom irreálisnak a szándékot. Ne felejtjük el, hogy a szóba jöhető partnerek között van a nemzetközi méretekben rendkívül erős Vivendi és Vodafone is. Ha az új szabályozás megkönnyíti az alternatívok dolgát, akkor egyre több tartalék és szinergialehetőség tárható fel.

– *Közeledik az év vége. Korábbi tájékoztatásuk szerint 2001 januárjától már csak dekóderrel lehet venni az Antenna Mikro műsorait. Hányan regisztráltak magukat a megújult szolgáltatásra?*

– Az előfizetők száma jóval 50 ezer fölött van, azaz meghaladja a korábbi, 100 ezres előfizetői szám felét. Egyelőre tízezres a várólista, az igényeket a dekóderek beérkezésének ütemében tudjuk kielégíteni. Jelenleg felhasználóként csak egy dekóder tudunk adni, de célunk, hogy a teljes kódolás idejére – igény esetén – már minden család két berendezéssel rendelkezzen. Az AH ügyfelei és saját üzleti érdekeit tartja szem előtt a teljes kódolásra való áttérés időpontjának meghatározásakor, valószínű tehát, hogy nem január 1-jén, hanem csak később kódoljuk az összes műsort.

– *Az Antenna Hungária többségi tulajdonában lévő Eurotelnek 170 kilométernyi száloptikai hálózata van Budapesten. Milyen a hálózat kihasználtsága?*

– Az elmúlt éveket a fejlesztés jellemezte, gyakorlatilag 2000 elejére vált igazán használhatóvá a hálózat. Tulajdonosváltások és tőkeemlések után állt elő az Eurotel jelenlegi helyzete; az Antenna Hungária 51, a Vivendi 49 százalékos részesedést mondhat magának, az alapítóké 1,14 milliárd forint. Természetesen van még szabad kapaci-



tás, de szerencsére a hálózat eléri a belvárosi területeket.

– *Milyen az országos mikrohullámú transzportáló hálózat kihasználtsága?*

– Közel 60 ügyfél veszi igénybe üzleti kommunikációs bérelt vonali szolgáltatásainkat, a végpontszám 1000 körül mozog. Az ország 4 legnagyobb bankjából 3 az ügyfeleink közé tartozik. 2000-ban a meglévő nyomvonalak mentén kétszeresére növeltük a rendszer kapacitását, s e megnövelt kapacitás nagy részét is lekötötték már.

– *Hogyan sikerült a legújabb leányvállalat, az Antenna Multimédia Kft. első éve?*

– Jelentős bevételekről egyelőre természetesen nem beszélhetünk. A kft. egyrészt külön megrendelésekre dolgozik (például mozifilmeket digitálizálnak), másrészt háttérrel nyújt az Antenna Mikro tervezett fejlesztéseire. Ezenkívül az Antenna Multimédia Kft. a gazdája a Hullámvádas internetes portálnak.

– *Várható-e jövőre létszámléptetés az Antenna Hungáriánál?*

– Az elmúlt 2 évben jelentősen, összességében mintegy 30 százalékkal csökkentettük a létszámot. Két és fél év 1300 fölött volt a munkatársak száma, az idei zárólétszám 1000 fő. Hasonló mértékű létszámcsökkentés a jövőben nem várható. A társaság hatékonysági mutatói nemzetközi összehasonlításban sem rosszak, további javulás úgy érhető el, ha a bevételeket nagyobb mértékben növeljük, mint a létszámot.

Mallás Judit

Az IP VPN a sláger

Hét-nyolc százalékos részesedést ért el a nem beszéd célú távközlési szolgáltatók 50 milliárd forintra becsült hazai piacán a PanTel, tájékoztató Horváth Pál vezérigazgató egy sajtóbeszélgetésen. A társaság bevételei 2000-ben 5 milliárd forint körül mozogtak (1999-ben nem érték el az 1 milliárdot), ebben benne foglaltatnak az IP alapú hangátviteli szolgáltatások is. A szolgáltatási szerződések száma mintegy 550. Az idei év jelentős eredményének tekintik többek között a zsírhálózatot, a Galileo-projektet (online helyfoglalás, 120 végpont), valamint a postatenderben hozott kedvező bírósi ítéletet. A Magyar Postával egyébként folyamatban vannak a szerződés-előkészítési tárgyalások.

A PanTel vezető terméke 2000-ben az IP alapú virtuális magánhálózati szolgáltatás volt. A PanConnect előfizetői számára garantált minőségű integrált adat- és hangátvitelt tud biztosítani a PanTel. Az év

végéig mintegy 50 céggel, több mint 600 végpontra kötötték szerződést.

Várakozáson felüli érdeklődés tapasztalható az IP alapú, külföldről beérkező forgalom végződése iránt (PanBreak). A PanTel a külföldi társaságoktól kánálja ezt a szolgáltatást. Szintén meghaladja a várakozásokat a nemzetközi sáv-szélesség iránti igény (összességében már túllépték a 600 megabit/másodpercet), és megjelent a kereslet a sötét szálakra is. Jelenleg a PanTel két virtuális internet-szolgáltatónak biztosítja az infrastruktúrát. Az Amserver zárt körben szolgáltat, a most, december elején indított, ingyenes internet-hozzáférést kínáló freestart.hunak december 13-án már 27 ezer regisztrált felhasználója volt.

A PanTel eddig több mint 20 milliárd forintot fordított infrastruktúra-építésre (gerinchálózat, nemzetközi összeköttetések, helyi háló-

zatok stb.), ebből 10,5 milliárdot 2000-ben. Terveik szerint 200 kilométernyi helyi hálózatot építettek volna, az önkormányzati hozzájárulások hiányában, valamint egyéb megfontolások miatt azonban eddig csak mintegy 140-150 kilométernyi szakasz épült meg (több helyen a társaságokkal együtt).

Folyamatban van a már korábban bejelentett, mintegy 100 millió eurós hitelfinanszírozás előkészítése. A konzorciumban az MKB és a CIB vesz részt.

A PanTel terve, hogy jövőre legálább megkészszeresse bruttó bevételeit az üzleti kommunikációs piacon (a teljes hazai üzleti kommunikációs piac várhatóan 30-50 százalékkal nő majd). A társaságnál mintegy 180-an dolgoznak. 2001-ben nem várható jelentős létszám-növekedés. A jelenlegi tevékenységeket tekintve hosszabb távon 210-220-fővel számolnak.

M. J.

Adatok a hírközlésről

Megjelent a Hírközlés-statisztikai évkönyv. 1999. A kötet – az 1997-es Távközlés-statisztikai évkönyv folytatásának tekinthető, kiadója a Hírközlési Főfelügyelet (HFF) – a hazai távközlési piac, azon belül főként a koncessziós területek és a műsorszórás 10 évének összefoglaló adatait tartalmazza. A kiadvány december 20-tól vásárolható meg a HFF ügyfélszolgálatánál. Az angol nyelvű változat várhatóan jövő év januárjától lesz hozzáférhető.

1999 végén összességében 624 távközlési és műsorszóró vállalkozás működött az országban, alkalmazottaik száma meghaladta a 21 ezret. A szektor 1999-es összbevétele 728,4 milliárd forint volt.

M. J.



3 nyugodt év, 2 megbízható termék, 1 könnyű döntés



A hp új vállalati számítógépe, a vectra vl400 a szokásos
1 helyett most 3 év helyszíni garanciával kapható.

Akció! Amennyiben a LaserJet 1100 és 1100A nyomtatóinkat
2000 december 31-ig vásárolja meg, a megszokott
1 év helyett 3 év garanciát vállalunk.

*A 3 év garancia igénybevételének nem feltétele a készülékek együttes vásárlása. A garanciális szolgáltatást a vectra vl400 esetében a helyszínen, míg a LaserJet 1100 és a LaserJet 1100A esetében szakszervizeinkben teljesítjük. A 3 éves garanciát a hp LaserJet 1100 és 1100A esetében csak a hivatalos forgalmazóktól 2000. december 31-ig vásárolt készülékekre tudjuk biztosítani.



(1) 382 11 11 | www.hp.hu

hp vectra vl400: Intel® Pentium® III Processzor 866 MHz > 15 GB vagy 10 GB merevlemez > 128MB vagy 64 MB memória > 3Com 10/100Base-TX LAN hálózati kártya > Intel® 815 video > 16-bit sztereó hang > Windows NT 4.0 vagy Windows 2000



README.DEC

Hálókönyv kontra Szinnyei

December elsején ülök le írni ezt a naplójegyzetet, azon a szent napon, amikor az ártatlanabb lelkek kezdik úgy érezni, hogy nekik már most nagyon elégük van az egész karácsonyi hercehurcából, noha az még több mint három hétig fog tartani, ők ezt ki nem bírják semmiképp, erős műanyag kötél beszerzését veszik fontolóra és a csillárkampó teherbírást számolgatják. Nálunk viszont nem ez van, hanem örömmel, új gép állt a házhoz, Varuna pedig hazatért az intenzív, együtt a családdal. Ettől függetlenül most a Psion netBookon dolgozom, még mindig nálam van ez a jószág, és minél tovább van itt, annál szomorúbban gondolok arra, hogy *Dés Tamás* előbb-utóbb mégiscsak elküldi hozzám a próbéjait, egy hajnalon majd megáll a lefűggyönyözött fekete autó a ház előtt, kiszállnak belőle a bőrkabátosok, berobbantják az ajtómat, a netBookot kirángatják melőlem az ágyból, bilincsbe verik és elhurcolják. Egyébként csakugyan nem lehetetlen, hogy a dolgozó ember berakja a netBookot a párnája alá, és ha éjnek éjében valami eszébe jut, előkapja és dolgozik. Persze a netBook az ágy alatt is elvan, a spájzban is, továbbá kiválóan megfelel a billegő könyvhaszokrény lába alá, s ha ebükné labdáznai akar, nyugodtan dobálhatjuk neki a netBookot, ez ugyanis elég könnyű ahhoz, hogy a közepes méretű kurva is játszi könnyedséggel kapja el a levegőben. Egyetlen hibája van, hogy cédéromot nem fogad; ha azt is le-

nyekre, mégiscsak van rá okom, az élet pedig ennek megfelelően küzdelmes küssé, sőt néha kifejezetten drámai, de persze ettől gyönyörű. Vagy nem ettől. Mindegy.

Vettem tehát egy új gépet, nem én használok majd, hanem az alkalmazzom, egy jóvalvaló prolejár asszony, neki pedig egyszerű és megbízható irodai gépre van szüksége, annyira egyszerűre és annyira megbízhatóra, amilyen valójában nincs is, mindamellét próbálkozunk. Azért van, ugyebár, a szaksajtó, hogy ilyen esetekben útbaigazítsa az embert, s lám, a (magyar) *PC World*ben épp akkor jelenik meg egy teszt az irodai használatra való péccéről, amikor épp szükségem van rá; nem egy hónappal előbb, nem egy hónappal később, hanem akkor.

Tehát nézzük: van a tesztben tizenegy gép, ebből öt fajtiszta, úgy mint Compaq, Dell, DTK, NEC és Olivetti. A teszt készítői mellesleg eltűnődnek a neves és névtelen gépek közötti minőségi differencián, és úgy vélik, ma már nincs ilyen, viszont az én tapasztalataim ezzel nem mindenben vágnak egybe, ha szabad kellő tapintattal fogalmaznom, úgyhogy hadd legyen én e tekintetben konzervatív.

Tehát: a Dell és a Compaq drága, mellesleg kell szövegszerkesztéshez 800 megahertzes Pentium III? Kell a fenéket, így maradt három versenyző, ebből a DTK a legolcsóbb, noha amúgy mindene a helyén van, merevlemeze rendes méretű és jó-

sebb jelentősége nincs, ezzel együtt úgy döntök, DTK.

Volna ugyan egy másik jelölt, nem a teliverek közül való, hanem a Pilot-Comp istállójából, és azért tetszik, mert preinstallált Linux és StarOffice van rajta, ami rendkívül rokonszenves dolog és pártolando. Sajnos azonban az alkalmazott, aki ezen a gépen fog dolgozni, nem annyira finom lélek, hogy díjazza a főt jelzett szempontjaimat, továbbá ő nemcsak alkalmazott, hanem feleség is, és ez a körülmény a Pilot-Comp nemes és példamutató kezdeményezésének az esélyeit a mi körünkben elkaszalja. Szomorú, de így megy ez.

Marad tehát a DTK.

Felhívom a forgalmazóját, kiderül, hogy a gépet a lapban közöltekhez képest kábé kétszer akkora (15 gigás) merevlemezrel és ezzel együtt olcsóbban adják, így aztán még a tervezettnél is sokkal nagyobb az öröm. Persze nem 64 mega RAM-mal kérem, hanem 128-cal, közben eszembe jut egy valamikori szuperszámítógép, amely szintén 128 mega RAM-mal volt ellátva, de nem gyalog vitték föl az emeletre, hanem daruval, és az elhelyezéséhez falat kellett bontani. Most volt, szinte tegnap.

Modem ugyan nincs a DTK-ban, de nem is hiányzik, itthon minden sarokban találni egy modemet, külsőt is, belsőt is, amilyen csak kell, most speciálisan használunk, ugyanis ennél a gépnél az egyik soros port nem jön ki hátul, hanem csak egy pattanást képez az alaplapon, ez tehát olyan kapu, ami nem kapu. Más megközelítésben úgy mondanám, ez valamifajta informatikai rejtettberűség, egy harmadik megközelítésben pedig olyan, mint ha a bal szemem nem a koponyámban e célra kiképzett és a szabadba nyíló foglalatban helyezkedne el, hanem a hátsó üregemben tartanám és ott, a tők sötétben pillognék vele.

Benyomok tehát egy modemet a gépbe és közömbösödök a belsejébe, ettől viszont úgy érzem magam, mint amikor először főttem polipot. Az ember, ugye, ki akarja belezni a polipot, mielőtt fázékba rakná, és zavarba jön, mert a polip teljes egészében tömör, makulátlan, tiszta fehér húsból áll, alkatrészei jóformán

nincsenek. Ahogy ennek a gépnek sincsenek, teljesen üres a doboz, még kábelek se kgyóznak benne, mi kerül ezen annyiba? És mitől működik?

Operációs rendszer sincsen rajta, noha a tesztben szereplő gépen volt, nyilván nem igényli a piac. Én nem vagyok a piac, én bizony igényel-



tázia, mi a fenét kezdenék én egy olyanl, ugyebár.

Hát ez nem olyan.

És, persze, Varuna se olyan, ő, szegénykém, két teljes hetet töltöt



2. kép A Win32 alatt futó Gimp még mindig nem végfelhasználóknak való, egyebek között ez a kép se benne készült, hanem Micrografx Simply3D-ben, mintegy fél perc alatt

ném, már csak azért is, hogy lássam, mit veszek.

Igy mindig utólag derül ki, az ember meg csak csodálkozik.

A W2K egyetlen képes csuszánással megy föl a gépre, természetesen helyből lát mindent, a ZIP meghajtó kivételével, az a Windows számára továbbra is ritka, különleges, ezoterikus eszközként jelenik, pontosabban nem jelenik meg, nem baj, letöltöm hozzá a drivert és dolgozunk.

Nagyon érdekes jelenséget tapasztalok.

Állománykezelés közben a rendszer hosszabb-rövidebb időre kimevedik, és ezt sajnos eléggé gyakran teszi. Ilyenkor a grafikus felület teljes egészében csontát dermed, közben múlik az idő, aztán egyszer csak megvillan a merevlemez-aktivitást jelző LED, és a tetszhalálából föltámadó rendszer virgoncan izeg-mozog, mintha semmi nem történt volna. Holott egyébként a munkaidéjének legalább a húsz százalékát katonaiában szereti töltöni, persze csak akkor, ha noszogatom. Ha nem nyúlok hozzá, akkor békésen elvan magában, tűnődik, meditatál, a lét végső dolgairól töpreng.

Ez a gép tökéletesen passzol a környezetéhez, ahová érkeztet. Mekkora szerencse, hogy nem valamifajta unalmas, nyárspolgári jószágot sodort mellém a gondviselés, valami kilógó nyelvű strébet, aki lelkesen pedálozik ugyan, de nincs egyénisége, nincs benne lélek, szín, fan-

a kórházban, közben gondoltam is, hogy meg kéne látogatnom, esetleg vihetnék neki narancsot meg gyümölcslevet, de aztán megse. Orvosa akként nyilatkozott, hogy a SCSI vezérlő rosszul látta az első SCSI merevlemez, kétfarkos rozé helyett zöldszilvániként azonosította, most ez kijavítva, ergo telepítünk. Ugyan a szervizben vettek rá egy W2K-t, el is indul vele, viszont én azt most kihajtom, majd pedig a magam gustusa szerint újratelepítem a saját W2K példányomat. Be is dugom a cédét a gépbe, újraindítok, azt mondja, hogy: Setup is loading files (Machine Identification Data)... – eddig sikerült eljutni. Áll, mint Bálám számar a hegytetőn.

Ez nem lehet igaz.

Normális körülmények között, persze, nem törődnek a dologgal, ha leállt, leállt, majd újraindítom, aztán minden jó lesz, de hát normális körülményekről szó sincsen. Ez a gép már éveket rövidítette meg az életemet, míg nem elvittem tudós emberekhez, ők hetekig tanakodtak fölötte, végül a problémát felismerték, elhárították, ha most se fog múködni, akkor keressék én is egy jó masszív csillárkampót és kötöm fel rá magamat iziben.

De persze működni fog, a gondviselés már csak dramaturgiai megfontolásból se teheti meg, hogy a többszörösen kicsontozott poénokat kezdje eladni megint, ebből nagyon púpos librettó állna össze, én vi-



1. kép Az Illustrator továbbra is messze van a nála jóval olcsóbb CorelDRAW színvonalától, de már nem annyira reménytelen a dolog, mint eddig

hetem kapcsolni hozzá – és mellesleg ha nem írnék ezeket a naplójegyzeteket a *Számítástechnikának* –, akkor egyszerűen nem volna okom arra, hogy ezen kívül bármilyen további számítógépet tartsak a háznál.

Visszont, tekintettel a körülmé-

pofa billentyűzetet adnak hozzá különféle extra gombokkal, közülük az egyik hibermálja a rendszert, a másik standby állapotba bővíti, a harmadik emailt küld, a negyedik pedig internetes-multimédiás funkciókkal ruházza fel a numerikus billentyűzetet – ugyan ennek különö-

ben megcsodálom a belsejét, ettől viszont úgy érzem magam, mint amikor először főttem polipot. Az ember, ugye, ki akarja belezni a polipot, mielőtt fázékba rakná, és zavarba jön, mert a polip teljes egészében tömör, makulátlan, tiszta fehér húsból áll, alkatrészei jóformán

szont bízom a gondviselés színpadi érdekében.

Úgyhogy kezdjük csak előlről és minden nagyon szágfirtig lesz, kétségtelenül férhet hozzá.

Es csakugyan: zökkenőmentesen fölmege a rendszer, a gépek látják egymást, ezzel együtt a hálózat nem működik. Ha netán valamelyik hálózati meghajtóhoz nyúlnék, abból hosszan tartó, súlyos merevedés fakad, mégpedig az a homokórás fajta, ami üres, fehér falak előtt dacol a sivatag forró leveletével, az ember nem is tudja, hogy most Camus-t kezdje-e olvasni vagy inkább kuszkuszt főzzen, vagy szegődjön el tehéhcásmárnak Észak-Afrikába. Egyébként néha sikerül az illető meghajtó tartalmát megjeleníteni, néha nem, sőt egyszer másolni is tudtam a két gép között, de csak akkor és soha többé.

Ez azért új, mert korábbi tapasztalataim szerint egy hálózati kapcsolat vagy működik, vagy nem működik, olyan nincsen, hogy félig. Félig működni az infrakapcsolat szokott a W2K és az EPOC között, ilyenkor az van, hogy a két gép látja egymást, sőt a W2K azt is tudja, hogy egy EPOC géppel néz farkasszemet, de ez minden. Állománycsere vagy ilyesmi sehol. Most is telepítettem egy Red Snake madzagot, hozzá a drivert, ott a tálcán az ikoncska, mely szerint Symbian EPOC rendszer a láthatáron, de persze kopuláció, az nem folyik. Viszont ehhez hozzá vagyok szokva, így volt eddig is, így lesz ezután is, továbbá ezt a problémát a megfelelő villanydrótok célirányos közbeiktatásával áthidalhatom.

De mi az Istent kezdjek a hálózattal?

Amíg ezt kitalálom, addig is telepítem a nyomtatót és az lomega drivert a belső ZIP meghajtóhoz, a telepítés sikeres, elindulnak az lomega segédprogramjai, viszont nincs ZIP meghajtót.

A rendszer egyáltalán semmifajta ZIP meghajtót nem lát.

Leszedem a drivert és újratelepítem, meghajtó csak nincs. A pró-

portjára, mit ad Isten, az rögtön megjelenik.

Más szóval apróbb orvosi műhiba történt, operáció közben kihúzkodták a paciens beleit és a végén nem dugdosták őket vissza.

Mindenesetre Varuna a maga módján egyelőre működni látszik, bár egy röpke kék halált már indulásként sikerül bemutatnia, mellesleg újfaját, page fault in nonpaged area, vagy valami ehhez hasonló, korábban ilyen még nem volt, örülök neki. Vannak továbbá kecskes kis elhasalások, hol ez nyúlik ki, hol amaz, olykor az operációs rendszer olyan kitüntetett részei is eltaknyolnak, mint aminő például a Computer Management, de nem ez az érdekes, hanem az, hogy ki sem lehetek. This program cannot be closed. If it is being debugged, please resume it or close the debugger first – írja ki, magyarul nincs módom a kimerevedett ablakokat tiltatni, újra kell indítanom.

Megtörténik, utána a Computer Management el se indul. Ez nagyon érdekes, még ilyen se volt, de hát mindent el kell kezdeni valahogy. Újraindítok megint, közben áldom a netBookot és nemkülönbén Dés Tamást, aki továbbra sem küldte nyakamra a fogdmegeit, miáltal nyugodtan írogatom ezt a szöveget, Varuna pedig azt csinál közben, amit akar.

Egyelőre azt akarja, hogy a Computer Management ne legyen elérhető, alaposabban megnézve azt látom, hogy ennek az izének még rendes ikonja sincsen, azt is elvitte a cicá, és ha ellenőrzöm a tulajdonságait, az van odaírva, hogy nem egy valid shortcut ez, nem bizony.

Most akkor mi a fene legyen?

Nyilván nem szerencsés, ha így marad, minthogy emberi számítás szerint holnapután se jövök rá, mit lehet vele kezdeni, a legszimlább tehát, ha újra felküldöm a rendszert, amíg még nem késő. Közben én csendesen kapirgálok a netBookon, a lényeg az, hogy készül a cikk, a többi nem számít.

Fel is küldöm, az lesz az ered-

nem minősítem, mindamellét történi valami. Pár száz megabájt átmege Varunáról a DTK-ra, nagyon lassan és leállásokkal, de csodogám.

Azért ez egy örület, mondanám más helyzetben, de most nem mondom, a tárgyilagos érdeklődés teljes hiányában nézem, mi folyik. Mindenesetre az több mint valószínű, hogy itt valami el van toszva, ámbár elképzelni se tudom, mi lehet az. Mindkét gépben van hálózati kártya, az operációs rendszer a kártyát mindkét oldalon helyesen ismeri fel, ezen kártyák az e célra rendszeresített oldalon helyesen össze vannak kötve, a megfelelő protokollok telepítve, a gépek kölcsönösen látják egymást, akkor mi a baj?

Majd kiderül, ezzel együtt Varuna önmagát mülja felül, fut rajta az Adobe Illustrator 9.0 (1. kép), a Gimp (2. kép), sőt egyszerre fut a Windows NT 4.0 és a Linux, mégpedig a Windows 2000 egy-egy ablakában, a VMWare által létrehozott virtuális gépeken (3. kép). A VMWare-ről ez év márciusában volt már itt szó, meg még lesz is, most csak annyit, hogy elég különös élmény, amikor az ember három különböző operációs rendszert különkülön ugyanazon a gépen, pláne, ha össze se omlanak, bár ezt jobb, ha nem kiabálom el. Mindamellét most még a BeOS is működni látszik (4. kép), aztán majd eldől, mi lesz.

Közben egyre kevesebb gépelési hibával dolgozom a netBookon, hozzászoktam a billentyűzetéhez, ami természetesen szűköss, emellett igen lágú, miáltal a „lágú” szó esetleg „olélagú”-ként jelenik meg a monitoron, legalábbis eleinte. Aztán ez elmúlik, viszont az ember rájön, hogy ez a gép (mű)örbe van kötve, mint egy könyv, szaga az ódon postástáskára emlékeztet, megjelenését angolosan kopottas, mértéktartó eleganciával jellemzi, olyan, mint valami régi, de nagyon kényelmes klubfotel. Nem biszu tehát, nem is valami csillogó-fütyögő ketyere, hanem olyan dolog, ami egy komoly, hagyománytisztelő úriember íróasztalán is joggal kaphat helyet. Már kezdek kacérkodni a gondolattal, hogy én ezt vissza bizony nem adom, küldjenek egy számlát, átutalom a pénzt, és annyi, csak egyetlen dolog, a cédé hiányra riaszt. Eredeti foglalkozásom jellegénél fogva számomra egy áldás, hogy cédén hozzájuthatok kü-

mondani, ha tehát bezárnak, mondjuk, egy elmegyógyintézetbe, akkor a netBook mellé vinnem kell magammal egy notebookot is, aminek van cédémeghajtója, ebből aztán a vak is látná, hogy végre a legjobb helyen vagyok.

Bárhogy is nézzük, nehéz dolgok ezek.

ugyancsak írónak minősül „Zsoldos Ferencz m. kir. honvédszázados és szaktanár a Ludovika Akadémián, később alezredes, beosztva a honvédelmi ministeriumba. Munkája: Tereptan és terepraiztan. Bpest, 1875.”, végezetül messzemenően írónak tekintik Lázár Vincze (szárhegyi gróf), éspedig azon az



4. kép A BeOS, eddigi tapasztalataim szerint, kényesebb a hardverre, mint a W2K, tehát Varuna fizikai állapotát jól fel tudom becsleni általa. Csak ezért van itt és semmi másért

Van továbbá ez a nagyon érdekes kiadó az Arcanum, amely éppúgy a piacról él, mint akárki más, és ehhez képest a nagyerdeműt időnként meglepi, időnként pedig döbbenetes dolgokkal éri átulatba. Szinyei József Magyar írók élete és munkái című monumentális vállalkozása önmagában véve is merőben valószínűtlen jelenség, legalábbis mai szemmel nézve, de ugyanezt cédén látni, egy boltban, különféle hangkártyák meg botkormányok között egészen elképzelt.

Ne essen kétségbe az olvasó, ha most jön rá, hogy nem is tudja, ki az a Szinyei és mit csinált, sokan vannak így ezzel, mellesleg Szinyei a sponóiban is csak lábjegyzetként fordul elő. (Sponót: A magyar irodalom története I-VI., Akadémiai Kiadó, névét borítójának jellegzetes színe után kapta.) Szerb Antal Magyar irodalomtörténetében csak Szinyei Ferenc (Szinyei József fia) bukkan fel két hivatkozással. Horváth János viszont említi Szinyei Józsefet, ekként: „...csak nemrégem fejeződött be Szinyei József 14 kötetes, megbecsülhetetlen írói lexikona, mely immár közel 30000 magyar íróról számol be egy hangyamunkásságú életdíjazott hálhatatlan eredményeként”. (A magyar irodalom fejlődéstörténete, Akadémiai, 1976, p. 158.)

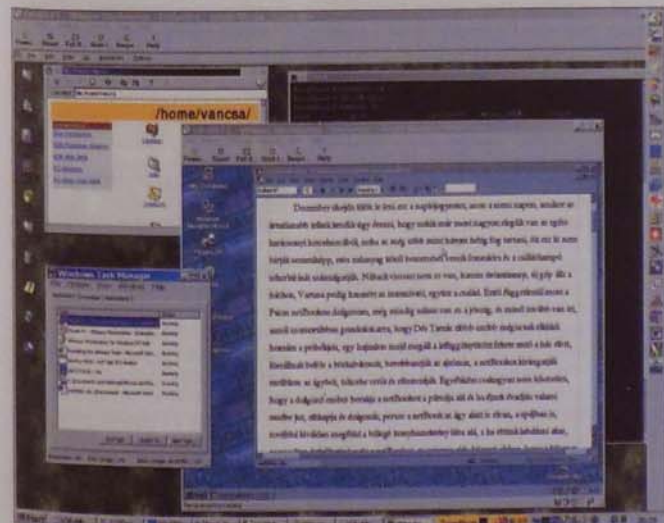
Egyelőre akkor ennyit arról, hogy a „hálhatatlan” szó mit jelent; most nézzük, mit jelent az, hogy „író”.

Szinyei egy alapjában véve modern szemléletet képviselve úgy dönt, nem ő fogja definiálni, ki író és ki nem. Számára író az, akinek bármikor, bárhol és bármiről bármilyen megjelent nyomtatásban, így például író Aczél László magyar királyi tanfelügyelő, aki az ugocsmegyei tankertület népoktatásának 1882. évi állapota címmel Szatmáron, 1883-ban tett közzé nyilván igen értékes megállapításokat:

alapon, hogy egyszer volt neki egy „Czikke a Vadász- és Versenylyaban (1871. Halászat Erdély vizeiben)”.

Így aztán nem csodálható, hogy a kész mű tizenegye kötetből áll, terjedelme 651 és 1/4 ív, és 29553 úgynevezett író életrajzát s munkásságának könyvészeti jegyzékét tartalmazza. Adatainak pontosságát nem áll módomban megbecsülni, viszont azt tudom, hogy a sokkal kisebb adattalállományú dolgozó MÜOSZ-évkönyv folyton tele van hibával, az irodalmi lexikonról már nem is beszélve, annak a legutóbbi cédés verziója szerint például méltatlan személyem az Élet és Irodalom szerkesztője volt. Mindezt, persze, korszerű technológiai háttérre támaszkodva sikerül összehozni, Szinyei viszont tollal és téntával dolgozott mintegy negyedszázadon át, gyakorlatilag szünet nélkül és mindenféle anyagi ellenszolgáltatás reménye híján, csupán csak azért, mert úgy gondolta, e könyvnek léteznie kell. Ma az ilyesféle alakok hamar bekerülnek a rácsos ágyba, viszont a múlt században még nem okvetlenül tekintették perfect örültek azt az embert, aki az egész életét alárendelte egy olyan célnak, amelynek a hasznossága nem közvetlenül belátható. Egyébként Szinyei munkájának hasznos volta közvetlenül se látható be, igen nehéz elgondolni az életnek egy oly nehéz pillanattal, amelyben segítségért a Magyar írók élete és munkái tizenegye kötetéhez folyamodunk. E mű birtoklása tisztán esztétikai gyönyörzetet okoz, amennyiben a XIX. század csodálatos és utánozhatatlan humán tudományosságának valami egészen vegyiszta formáját képviseli, egy olyan tudományosságát, amia ma néhány ember döbbenetenszerűen, az óriási többség pedig azt se tudja, hogy létezik.

Váncsa István



3. kép Két VMWare munkaállomást látunk, az egyik Linuxot futtat, a másikon Windows NT 4.0 alatt éppen WordPerfect 8 dolgozik és a jelen szöveg olvasható benne; kis-sé balra a Windows 2000 Task Manager látható, státussorából le lehet olvasni, hogy a memóriafoglaltság e pillanatban 442976 kilobájt, azaz Varuna 512 megás RAM-jában még így is tágas legelők maradnak üresen

ba kedvéért leakasztom a DTK-ról a külső ZIP meghajtót, idehozom és rádugom Varuna párhuzamos

mény, hogy a két gép valamelyest szóba elegyedik egymással, a jelen-séget működő hálózatnak egyelőre

lönféle archív anyagokhoz és referenciákhoz, ezeknek a használatáról nem akarok, de nem is tudnék le-

Újabb házasság

Egybekelt a Wanadoo és a Freeserve

Az idei év vége sem múlhatott el szenzációs hír bejelentése nélkül. Franciaország legnagyobb internet-szolgáltatója, a Wanadoo azzal lepte meg karácsonyra Európát, hogy felvásárolta Nagy-Britannia vezető szolgáltatóját, a Freeserve-öt. **Zimányi Katalin** szerint ez a vétel nem csupán a két ország internet-szolgáltatói piacára lesz hatással, de átrendezheti a viszonyokat magán a kontinensen is.

A szenzációs hír bővebben pedig úgy szól, hogy a France Télécom internetszolgáltató (ISP) ága, a Wanadoo SA 1,65 milliárd fontos (hőzavetve 2,37 milliárd dolláros) vételi ajánlatot tett a Freeserve PLC-nek. A Dixons csoport többségi tulajdonában lévő Freeserve (<http://www.freeserve.co.uk/>) azonnali elfogadta az ajánlatot. **John Clare**, a Dixons Group vezérigazgatója elmondta; a vállalat igazgatótanácsa egyöntetűen támogatta az ajánlat elfogadását.

Ezzel a vásárlással Európa második legnagyobb internetszolgáltatója jött létre; az élen változatlanul a Deutsche Telekom internetes leányvállalata, a T-Online International AG áll. **Nicolas Dufourcq**-nak, a Wanadoo elnök-vezérigazgatójának tájékoztatása szerint az újonnan létrejövő szolgáltatóknak legkevesebb 4,05 millió aktív előfizetője lesz, és a közös vállalkozás Európa negyedik legnagyobb portálját adja majd.

Részletkérdések

Wilfried Verstraete, a Wanadoo pénzügyi főnöke bejelentette, hogy szérszálalékosan részvénycserés tranzakción van szó, viszonyítási alapul pedig a Wanadoo „önálló életének” utolsó napján, december 5-én, tőzsdézárások jegyzett részvényértéket tekintik. Amennyiben az értékpapír-tulajdonosok is jóváhagyják az üzletkötést, akkor januárban a francia szolgáltató 236,6 millió új Wanadoo-részvényt dob piacra – tette hozzá Verstraete.

Úgy szól a két fél megállapodása, hogy az 1,43 milliárd Freeserve-részvény 74 százaléka a Wanadoo tulajdonába megy át, 12,7 százalékot pedig megtart a Dixons. Ha viszont a Dixons Group el akarja adni a tulajdonhányadát, csak részleteket teheti meg: a saját rész 20 százalékától akár azonnal is megválhat, a fennmaradó 80 százalékot azonban csak egyenlő részletekben adhatja el – egészen 2004-ig. Clare, a Dixons vezérigazgatója mindezt azzal magyarázza, hogy a két cég nem akar egyhamar elszakadni egymástól: ha úgy tetszik, tartós együttműködésre rendezkedtek be.

Dufourcq szerint a Freeserve és a Wanadoo már korábban is hasonlóképpen vélekedett a vállalati jövőképpel, a stratégiai, technológiai, disztribúciós, illetve tartalmi kérdésekkel kapcsolatban. Ahogyan az ember a Wanadoo főnökének sajtóközleményét olvassa, már-már csodálkozni kezd: hogyan lehet, hogy ezeket a szími íreket össze-, és nem szétoperálni kell. „Nagyon hasonlítunk egymásra”, mondja Nicolas Dufourcq. „Mintha két tükröt néz szembe egymással. Együtt sok borsot törünk meg a konkurencia orra alá.”

Az agra „tükröz” rengeteg fejtejtésre, spekulációra adott okot az el-

múlt egy-másfél évben. Tavaly júniusban például megerősítette azokat a híreszteléseket, melyek szerint tárgyalásokat folytat egyik potenciális kéréjével, a német T-Online International AG-val. Egészen július végéig úgy tűnt, hogy frigy lesz a dologból, azután hirtelen megszakadtak a tárgyalások.

Novemberben kiszivárgott – vagy kiszivárogtatták – hogy a Freeserve fűzős tárgyalásokat folytat egy bizonyos céggel. Akkor a Dixons csoport nem volt hajlandó megnevezni a lehetséges partnert, de a Wanadoo külön közleményben jelentette be, hogy „erős európai partner” keres, és valószínűleg hamarosan talál is.

John Pluthero, a Freeserve vezérigazgatója így utólag elmondta, hogy rengeteg lehetséges partnerrel tárgyaltak, középsőként ugyanis egészen egyszerűen nem lehetett eladni a céget. Az internetiparban mások a játékszabályok, véli Pluthero, és úgy tartja, hogy jól jártak a Wanadoo-val.

Ami a másik „tükröz” illeti: a főtulajdonos France Télécom (<http://www.francetelecom.com/>) nem először vásárol a nagy-britanniai piacról. Idén májusban az FT 26,9 milliárd font értékű fűzőt hajtott végre, amikor megvette a londoni székhelyű Orange mobilhálózat-üzemeltetőt. Ezenfelül közel 22 százalékos részesedéssel rendelkezik az egyesült királyságbeli NTL Inc. kommunikációs csoportban.

Valahol Európában

Ariane Afrough, az IDC vezető piacelemzője szerint mindenképpen érdekes lesz végignézni, ahogyan a Wanadoo és a Freeserve egyesíti speciális szolgáltatásait. Dufourcq előzetesen csak annyit mondott a francia-angol együttműködésről, hogy igyekszik fognak elkerülni a munka során bármiféle duplicitást. A Freeserve, az Orange, a Wanadoo, sőt még az NTL is összehangolják majd a szolgáltatásaik fejlesztésével és bővítésével kapcsolatos tevékenységeket.

Afrough olvasatában a frigy egyformán előnyös a Wanadoo és a Freeserve számára. A Wanadoo-nak alapvetően azért, mert masszív piaccal bővíti a portfólióját, a Freeserve-nek pedig azért, mert „megmutatja számára a páneurópai irányt.” Az elkövetkező öt évben az európai internetszolgáltatók szép lassan rájönnek majd, hogy – amennyiben a piac vezető játékosai akarnak lenni – meg kell tanulniuk összeurópai csapatban dolgozni, és a kontinens egészére kiterjedő szolgáltatásokat kínálni.

A Freeserve európai szerepét illetően nem szabad megfelekedni arról, hogy elsőként indított be ingyenes internetszolgáltatást, és ezzel egyidejűleg szabályos mozgalmat is elindított a kontinensen. A Wana-

do-val kötött házassága megint csak mérföldkő az európai internetipar történetében: eddig soha nem látott konszolidációs folyamat kezdődhet általa. Igaz ugyan, hogy az európai szolgáltatók körében már egy ideje megindult a fűzős folyamat (legutóbb, szeptemberben az olasz Tiscali vásárolta meg a holland World Online Internationalt), de erejét, piacformáló hatását tekintve a mostani üzletkötés tekintethető valódi meghajtóerőnek.

Albert Richards, a Schroder Salomon Smith Barney elemzője a Freeserve-öt tartja a tranzakció abszolút nyertesének: további különösebb erőfeszítések vagy tőkebefektetés nélkül, egy erős partner oldalán előreléphet. Fő vetélytársai – az America Online (AOL) és a British Tele-



Jersey szigete: félfuton Anglia és Franciaország között

(Fotó: IDGNS Image Bank)

com (BT) – bizonyos értelemben hoppon maradtak. Eddig ugyanis komoly nyomást tudtak gyakorolni a Freeserve-re: olyan agresszíven léptek fel a hirdetési fronton, hogy az ingyernet-szolgáltatóknak alaposan meg kellett fontolnia ellenlépéseit, és főként azt, hogy ezekhez az ellenlépésekhez honnan merít friss tőkét.

A páneurópai szempontokat félretéve, a Wanadoo minden bizonnyal örül annak, hogy a vásárlás révén tovább erősítheti angliai jelenlétét. Richards szerint a France Télécom részéről teljesen érthető, logikus lépés, hogy portált nyit az Egyesült Királyságra, hiszen már jelen van mind a vezetékes, mind pedig a mobiltelefonias üzletágakban (Orange, NTL).

A Schroder Salomon Smith Barney elemzője a következő európai internetszolgáltatókat tekinti a piac élvonalbeli szereplőinek: T-Online, Tiscali, a spanyolországi Terra, AOL és Wanadoo. Richards nem tartja kizártnak, hogy a következő konszolidációs célpont a francia Liberty Surf lesz.

A Wanadoo internetes bevásárlásai Anglián kívül már eddig is több országot (Franciaország, Spanyol-

ország, Belgium, Dánia) érintettek, és meglehetősen változatos az akvizíciós célpontok listája is: e-kereskedelmi helyektől kezdve sportinformációs portálig már sok mindent megvett a France Télécom internetszolgáltatója. A Freeserve nem véletlenül tetszett meg a Wanadonak. Az Egyesült Királyság elsőszámú internetszolgáltatója több mint kétfélmillió felhasználót tudhat társztájainak sorában, s emellett társadalmi ismertsége, elfogadottsága is figyelemre méltó.

Sajtóvélemények

David Hudson, a *The Industry Standard Europe* újságírója a Wanadoo-Freeserve hír bejelentésének másnapján frissiben csokorba szedte az első sajtókommentárokat. Az alábbiakban ebből, a sajátosan hudsoni válogatásból emelünk ki néhány gondolatot. A *Financial Times* mindössze azt tartotta említésre érdemesnek, hogy végül is nem a német T-Online kezére került az angol ISP: „A potenciális előnyök nem tudták kompenzálni a kulturális különbségeket.” Arról nem tesz említést a nagy tekintélyű üzleti lap, hogy – tekintetbe véve a történelmi előzményeken nyugvó, immár tradicionálisnak mondható brit-francia ellenszemszt – milyen esélyeket jósol a Wanadoo és a Freeserve együttműködésének.

A *The Guardian* „áldoztatnak” tekint a Freeserve-öt, mégpedig a francia kormánykorok áldozatának. Nevetségesen alacsony áron vették meg, és a France Télécom csak dörzsölheti a tenyerét, hogy az angol internetszolgáltató ilyen könnyen, és főleg, hogy ennyire olcsón adta magát: „A Freeserve rövid, ámde eseménydús életének egyszer s mindenkorra vége.”

A *The Register* azon tételődik, hogy vajon milyen személyes kapcsolat lehet Nicolas Dufourcq és John Pluthero között. Több lap úgy véli, hogy a Wanadoo és a Freeserve duója nem Európa második, hanem a kontinens harmadik legnagyobb internetszolgáltatóját hozza létre. Ezek a források a T-Online Internationalt teszik az első és az olasz Tiscalit a második helyre.

A francia lapok azt tartják kiemelendően, hogy a Wanadoo SA hat európai országra terjeszti ki a France Télécom fogyasztói internetes tevékenységét. **Michel Bon**, az FT elnök-vezérigazgatója ugyanakkor azt nyilatkozta, hogy a francia távközlési társaság nem vesz meg semmit sem pusztán azért, mert „comra végződik a neve. Az internetpiaci árakról megjegyezte: „Mára normalizálódott a helyzet.” A France Télécom, amely meghatározó, egészen pontosan 90 százalékos tulajdonhányaddal rendelkezik a Wanadoo-ban, egyhamar nem akar megválni részesedésétől. Bon sza-



vait idézve: „Nem érdemes eladni, amíg a csúcsban van.”

A France Télécom kilátása

Kristi Essick, a *The Industry Standard Europe* újságírója korábban évekig az IDG News Service párizsi irodájának tudósítójaként dolgozott, úgy véli: koránt sincs a csúcsban a France Télécom. 2001. január elsejétől megszűnik az internetszolgáltatókkal szembeni monopolhelyzete: akkortól gyakorlatilag bárki kínálhat olcsó, nagy sávsebességű szolgáltatásokat a lakossági felhasználók számára. A helyi távközlési és internetszolgáltatók ugrásra készen állnak ADSL-kínálattukkal.

Philippe Gool, a franciaországi ADSL-piacat foglalkozó DSLvalley.com szerkesztője azt jósolja, hogy még ha meg is szűnik jövő januárban az FT dominanciája, márciusnál előbb aligha indulnak be az új szolgáltatások. A France Télécom valószínűleg mindent megtesz majd azért, hogy megnehezítse az amúgy is nehéz kezdetet. Gool nem részletezte, hogy milyen konkurenciakészítő módszerek alkalmazását tartja lehetségesnek.

Mindenesetre amíg a France Télécom ezzel van elfoglalva, addig a Mangoosta nevű kezdő, mindössze hat hónapos üzleti múltra visszatekintő internetszolgáltató és a Yahoo France egyesíti erőit, hogy alulkiálhasson a Wanadoo fogyasztói ADSL-szolgáltatójának.

A Forrester Research nemrégiben felmérést végzett a franciaországi internetpiacról, és a tanulmány készítői arra a következtetésre jutottak, hogy az FT munkálkodása nélkül is kemény dolguk lesz a jövő ADSL-szolgáltatóinak. Franciaországban ugyanis jelenleg csupán 80 ezer otthon csatlakozott nagy sávsebességű (ADSL-en és kábel) az internetre, és becslések szerint még 2005-ben is csak 2,7 millióra emelkedhet ez a szám, ami a lakosságnak csak 11 százalékát jelenti.

Az európai fogyasztók nagy tömege számára egyelőre nem hozzáférhető, megfizethetetlen, és igen kevésbé vonzó az ADSL-szolgáltatás – állítják a Forrester elemzői. A felhasználók tömeges érdeklődésére csak akkor lehet majd számítani, ha a szolgáltatók emberbarát árakat szabnak, földrajzi értelemben kiterjesztik a lefedettséget, és tisztas bevételeket tudnak elérni részben az elektronikus kereskedelem, részben pedig a célzott tartalomszolgáltatás segítségével. **Lars Godell**, a Forrester Research amsterdami elemzője a szolgáltatókkal szemben megfogalmazott irrealis elvárásokat tartja az európai haladás legnagyobb gátlójának. ☼

HÍREK

Újabb online vállalkozásra áll össze a General Motors, a Ford Motor és a DaimlerChrysler. Ezúttal a Bell & Howell segítségével olyan vállalkozói webportál akarnak kiépíteni, amelynek révén a kereskedők pótalkatrészeket adhatnak el a szervizeknek és más ügyfeleknek. Az egyelőre névtelen portálban mind a négy érdekeltnek lesz tulajdoni részesedése. Novemberben arról állapodtak meg, hogy kereskedőhálózatuknak közös hálózati infrastruktúrát fejlesztenek ki. A pótalkatrésportál előbb az Egyesült Államokban és Kanadában kezd meg működését, de a későbbiekben globálissá akarják tenni. Más vállalkozói kereskedőhelyekhez hasonlóan az új piacra lépés a beszerzési költségek csökkentésére, a tranzakciók felgyorsítására és az információcsere hatékonyabbá tételére hoztak létre. (IDGNS, Framingham)

Az Európai Bizottság megkezdte a belga Proxis online könyvkereskedő cég panaszának kivizsgálását. A Proxis versenyellenes viselkedés miatt panaszt tett német könyvgyárosok egy csoportjára: azok ugyanis nem voltak hajlandók öt német könyvvel ellátni. Éspedig azért nem, mert tisztában voltak vele, hogy a Proxis hármat vásárolnak is kínálatba a könyveket, ráadásul olcsóbban, mint a kiadó által megszabott kiskereskedelmi ár. Az ügyben ismét összeütközik az általános EU-szabályozás egy tagország külön szabályozásával. Németországban szabott áron adják a könyveket, s ezzel a kisebb kereskedők érdekeit védő a nagyobb árengedményeket is elviselő áruházakkal, kereskedőkkel szemben. Az EU előírásai viszont tiltják az ilyen rögzített árszabályozást a nemzetközi kereskedelemben, hogy ösztönözzék a tagállamok közötti szabad kereskedelmet. Már csak az a kérdés, hogy a szabályozás hogyan alkalmazható a Németországban kiadott és kinyomtatott, egy másik országba exportált, majd végül német vásárlóknak eladott könyvekre. A megnevezett nagykereskedők egyike, a Koch, Neff & Oettinger úgy nyilatkozott, hogy „egyszerűen nem mindenkinek adunk el könyvet”, elismerve azt is, hogy az Európai Bizottság vizsgálatának kimenetelét lehetetlen megjósolni. (IDGNS, Berlin)

A Sun szoftverfejlesztő vállalkozása, az iPlanet felvásárolta a csoportmunkaszoftvereket gyártó GrapeVine Technologies-t. A GrapeVine fejlesztette kereső, indexelő és tudáskezelő képességek összekapcsolódnak az iPlanet Portal Server szoftverével; azzal a vállalatok a felhasználó egyéni kívánságai alapján építhetik egybe a tartalmat, az alkalmazásokat és a szolgáltatásokat. A Compass Server, a grapeVine kereső és indexelő terméke ingyenes, szabványos eleme lesz a Portal Servernek, a tudáskezelő rész viszont – a Personalized Knowledge Services – külön kínált, kiegészítő komponens marad. Ez már nem arra való, hogy megmutassa a felhasználóknak, hol van ez vagy az az információ, hanem arra, hogy a helyébe vigye ezt a szükséges információt. (IDGNS, San Mateo)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Vásárlók, egyesüljétek!

A világháló okozta koncentrációról többünknek nemzetközi monopóliumok jutnak az eszébe: olyan monstrumok, amelyek az internet segítségével összpontosíthatják eladási csatornáikat. A háló azonban a vásárlóerő koncentrálására is módot ad – legalábbis elvileg: az EU is, az Egyesült Államok is tart a nagy cégek vásárlóerejének egyesítésétől. De vajon célszerű törekvés-e ez az új gazdaságban is? **Kelemen Zoltán** összeállította.

Az internetes gazdaság olyan új hatalmakat hoz létre, mint, mondjuk, a Microsoft vagy az Amerika Online, de az ellenkező oldalon is megvan az esély a tömörítésre – állítja az *Industry Standard* két elemzője, James K. Glassman és Kevin A. Hassett. A monopóliumokkal már régóta együtt élünk, a keresleti koncentráció – közgazdász nyelven monoposzónia – kialakulására és elterjedésére azonban az internet ad igazi lehetőséget: elvileg semmi akadály sincs annak, hogy a fogyasztók vásárlói érdekszövetséget alkossanak. Am a vásárlói érdekszövetségeknek a szakszervezetekéhez hasonló problémával kell megküzdeniük: hogyan lehet megakadályozni a „sztrájkot”.

Mi a monoposzónia?

Jóllehet e szó hallatára leginkább valamilyen előkelő betegség jut az ember eszébe, a monoposzónia egyszerű közgazdaságtani fogalom: keresleti egyeduralom valamely termék piacán – az egyetlen vásárlóval több eladó áll szemben. Kiegyenlített küzdelemlől nem lehet szó sem a monopólium, sem a monoposzónia jelenlétében; hiszen mindkét helyzetben ármegethatható szerephez jut valamelyik fél.

Modern gazdaságokban – a szabadkereskedelemben és a szabad tőkeáramlásnak hála – ritkán fordul elő monoposzónia, ez a jelenség

mégsem ismeretlen. Klasszikus példaként szolgálhat egy olyan iparváros, amelyben a munkalehetőségek – s ezzel a megélhetés is – egyetlen cég kintálja. Ekkor a szóban forgó vállalat egyedüli vevőként lép fel a város munkaerőpiacán, gyakorlatilag szabad keze van tehát a bérek szabályozásában.

Szabadkereskedelmi környezetben persze – mivel ilyen körülmények között az erőforrások áramlásának nincsen nevezetesebb akadály – nemigen lehet hely effajta egyeduralomnak: kevés az esélye annak, hogy valamely cégnek csak egyféleképpen felhasználható alapanyagokra, szaktudásra és egyéb erőforrásokra lenne szüksége.

Az internet megjelenése azonban megváltoztathatja a vásárlók viselkedését. Mivel a vásárlók a digitális világban könnyen megoszthatják információikat, együttesen is felléphetnek bizonyos termékek piacán, s ezzel árcsökkentésre kényszeríthetik az eladókat.

Kartell ellen kartell

Az eddigi fejtegetések talán elméletinek tűnnek, pedig az Egyesült Államokban van már működő példa is. A MobShop.com elnevezésű cég (lásd az ábrát) vásárlói egyesülést kínál fel a portáljára vetődőknek. Lehet náluk sok egyéb mellett közösen számítógépet venni: például ajánlatok szerint ha egyszerre öt

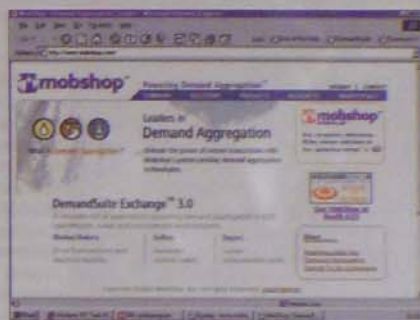
keresnek egy AcerPower 8600-ast, akkor háromszázötven dollárral olcsóbban vehetik meg a 2400 dolláros gépet, ha 15-en jelentkeznek, akkor 400 dollár árengedményt érhetnek el és így tovább.

Az *Industry Standard* szerint a Mercata.com ugyanezt a módszert alkalmazza telefonhívó-kártyákra vagy autókra. Mindenki jól jár, az eladók nagy tétel-számban adhatják el azt, amit szeretnének, a vevők pedig alacsonyabb árat fizetnek.

Baj csak akkor van, ha az eladók nem hajlandók árat csökkenteni. A vásárlóerő ebben az esetben elvileg fordulhat más gyártókhoz is, de ekkor is számolni kell az eladók közötti megegyezéssel, ami – látva az OPEC kartell példáját – nem lebecsülendő erő. Mivel a mai koncentrált világban csupán néhány gyártónak kell megegyezésre jutnia – s nem (mondjuk) több millió vevőnek –, nagy a valószínűsége annak, hogy a vevők adnák hamarabb fel (lásd kereset írásunkat). Mulatságos, és minden bizonnyal valóságos helyzet állna elő, ha az eladói tömörülésekkel szemben vevői oldali monopóliumok próbál-



nak leszorítani az árakat. De ha a vásárlók oldalára nem zernyi fogyasztót, hanem csak néhány nagy céget képzelünk, akkor máris változik a helyzet. Európában és Amerikában joggal tartanak attól, hogy a vásárlóerő egyesítésének engedélyezése vonzani fogja a multinacionális cégeket is. Szeptember 11-én



az amerikai kereskedelmi felügyelet engedélyt adott a Covisint elnevezésű cégnek, hogy öt nagy amerikai autógyártó közös beszerzését intézze. A Covisint szövegíróje szerint a cég nem támogatja az autógyártók közös fellépését, s ez azt jelenti, hogy elvileg nincs mód közös ajánlatot adni a szélvédő- vagy autógumi-gyártóknak. Az ígéret ellenkezője tűnik kézenfekvőnek. Emellett nem csak a Covisint köti össze a multikat. A Honeywell és a United Technologies által létrehozott MyAircraft.com hasonló rendszert követ, és feltehetően egyre több vevői tömörülés jön majd létre.

Érdekes korlátozni?

Miért kellene félni a monoposzónia létrejöttétől? – teszik fel a kérdést a tanulmány szerzői. A hagyományos piacokon a monopóliumok visszafogják a termelésüket, hogy felferhessék az árakat. A szoftvertermékek és némely digitális árucikk termelésének növelése gyakorlatilag nem jár határkölség-növekedéssel, így nincs értelme visszafogni a kínálatot. Ez a jelenség a monopóliumok szabályozásának újragondolásához vezethet. Hasonlóképpen, a digitális világ és az internet másfajta monopozóniát hozhat létre, s ezért óvatossá kellene eljárási a mai értelemben vett vásárlói egyesülések szabályozásával is. Például az a pusztán elvi lehetőség, hogy bizonyos nagyvevők együttesen leszoríthatják az árakat, esetleg arra ösztönözheti a szintén kis számú gyártót, hogy ésszerűbb eladási árakat szabjon meg. Végül is a szakszervezetek sem eredménytelenek. Elképzelhető – állítják a szerzők –, hogy némely esetben a vevők egyesülésével ön-szabályozó piaci mechanizmusok jöhetnek létre. A túl korai szabályozás azonban meggátolhatja e formák létrejöttét.

MÉG EGYEZÉS SEM KELL

Játékelméleti modellek szerint olyan piacokon, ahol csupán néhány vállalattól származik a kínálat, még megegyezés sem kell ahhoz, hogy az eladók a „normálisnál” magasabb árat határozzanak meg. Az érveléshez a közgazdászok a fogolydilemmának nevezett helyzetet idézik fel.

Egy betörés után két testvérsárat fog el a rendőrség, és külön cellába zárja őket. Külön-külön felkeresi őket a rendőrtörök, és mindkettőnek a következőket adja elő: „Tudjuk, hogy ti követétek el a betörést. Jobban jársz, ha a társad ellen vallasz. Ha azt mondod, hogy a társad követte el a betörést, és ő is vall ellened, akkor fejenként öt évet kapsz. Ha nem vallasz ellene, ő viszont bemárt léged, akkor ő megússza, és te tíz évet kapsz. Amennyiben egyikőtök sem vall, akkor is megtaláljuk a módját, hogy leültesünk benneteket 1 évre. Ugyanezt mondiam el a társadnak is.”

Az alábbi táblázatban a két betörő (A és B) lehetőségeit látjuk.

A/B	Vall	Nem vall
Vall	5/5	0/10
Nem vall	10/0	1/1

A rubrikákba a letöltendő éveket írjuk be: az első szám az A, a második a B betörő büntetését jelzi. A két betörő döntési helyzete szimmetrikus, így legyen az A

betörővel foglalkozunk. Látható, hogy bármit is döntson B, az A jobban teszi, ha vall a társá ellen (ha B vall, akkor érdemes neki is, hiszen különben 10 évet kap; ha ő – B – nem vall, de az A igen, akkor A megússza). A végeredmény tehát 5–5 öt év börtön a kecsgetőt 1–1-gyel szemben.

Ugyanígy módon elemezhetünk egy kartellmegállapodást is: legyűj fel, hogy a kartellben részt vevők megegyeznek abban, hogy visszalagják a termelésüket és árakat emelnek. Ekkor bármelyik résztvevőnek érdeke becsapni a többit, csökkenteni az árakat, és komolyabb piaci részesedést szerezni a termelés növelésével.

A valószínűség azonban nem az történik – általában azért, mert számít a jövő. „Ha most átverem a többit, akkor legközelebb már nem köthetünk egyezségnek, talán még az áram alá is kínálhatnak. Lehet, hogy hosszú távon jobban járok az „egyeséggel” – gondolhatja bármelyik kartelltag. És annál inkább gondolhatja így, minél fontosabb neki a jövőbeli nagyobb bevételek – szemben az egyszerű dezertálás használatával.

Mindezek belátásához többnyire még megállapodás sem kell – állítják a közgazdászok. Ismerve a döntések végeredményét, a résztvevők kiszámolják, hogy mikor járnak jobban – és maguktól visszalagják a termelést. (Egyszer az egyik sórgyár főkönyvelője azt állította, hogy az egész magyarországi piacot el tudnák látni sórral. Miért nem teszik akkor mégis?)

Ebből a megfontolásból az tűnik ki, hogy nemcsak a nagyobb gyártóknak érheti meg szövetkezni, hanem néhány nagy vásárlónak is. Az persze kérdéses marad, hogy vajon kinek használ a monopozónia: nem biztos ugyanis, hogy a vevők érezetirni fogják árakban a megakarításukat.

Változások a pénzügyi szolgáltatások e-világában 2.

Válságban az üzleti modellek

Tavaly és az idén a pénzügyi szolgáltató cégeknek az volt a legfőbb megpróbáltatásuk, hogy termékeik „eltömegcikkessedtek”. Ez egyébként már régóta várható volt, mivel ezek a szolgáltatások információkon alapulnak, s emiatt könnyen reprodukálhatók. Olyan neves cégek egyedülálló és kiváló termékei váltak kaphatóvá a világháló szinte minden szegletében, mint a Merrill Lynch vagy a Charles Schwab – emlékeztet a dicsőség múlandóságára **Mártonffy Attila**.

Az elektronikus kereskedelem és más technológiák nem változtatták meg a tömegcikké válás gazdasági feltételeit, csak éppen felgyorsították a folyamatot. Nem véletlen tehát, hogy a Cap Gemini Ernst & Young által eről megkérdezett cégeknek mintegy 30 százaléka az e-kereskedelemben zajló versenyt nevezte meg legfőbb problémájaként. A dolgok olyan gyorsan mozognak előre, hogy egy tipikus cég már nem engedheti meg magának azt a luxust, hogy megvalósítható üzleti modellt dolgozzon ki. Csupán a verseny sürgetésének igyekezik teljes erőből megfelelni, s eközben úgy táncol, ahogy mások fűtyölnek. Technológiákat, termékeket és szolgáltatásokat az elavulás fenyegeti amiatt, hogy új versenyzők lépnek a piacra vagy a már meglévő új dolgokat találják ki. Az elavulás kockázata gyakran kombinálódik az ügyfelek, fogyasztók néha előreláthatatlan, irracionális viselkedésével, nem csoda ilyenformán, ha a csúcsetvezetőket néha a szívjárási kerülgeti.

Ezért a napi munkát nem a stratégia határozza meg, hanem a taktika, s a cégek csak rövid távra tekintenek előre. Ráadásul egyre távolabbiak tűnik, hogy a vállalatok százszázalékos megoldást találjanak gondjukra; a vezetők lassacskán már azzal is beérik, ha 40 százalékos az a bizonyos megoldás, csak legyen megismételhető terve, illetve biztos tranzakciós és technológiai környezete.

Ahogy a hagyományos felfogások és struktúrák olvadásnak indulnak, a pénzügyi szolgáltató cégek vezetői egyre csak azon törők fejüket: vajon mi is lehet a majdan életképes üzleti modell? A képet megzavarja az, hogy üzleti modelleknek új variánsai keletkeznek – virtuális aukciós piacok, vertikális vállalati portálok, fordított aukciók –, s ezek alapjaiban befolyásolják az üzletvitel módját és a haszonkulcs mértékét.

Milyen modellt kövessünk?

Noha a vezetők által feltett kérdések mindig ugyanazok maradnak, a válaszokat a cégeknek már az ügyfelekről szerzett tapasztalatok alapján kell megkeresniük. Versenyelőnyüket olyan területeken kell megtalálniuk, mint az ügyfelek viselkedésének, szükségleteinek, igényeinek és életstílusának jobb megértése.

Ha elemezzük azt, hogy milyen erők keltenek ma forrongást a pénzügyi szolgáltatásokban, akkor világossá válik, hogy bizonyos alapértékek, kompetenciák azért változatlanok maradnak. Ezek közül három mindenképpen meg kell említeni: ki kell alakítani a termékek és szolgáltatások egész fűzérét, s vállalni kell az ezzel járó kockázatokat, el kell adni a terméket, illetve fenn kell tar-

tani a megbízható tranzakció-feldolgozást és háttérrendszert. De egy cégnek nem kell mind a három; például egy vállalat létrehozhatja egy másik termékének, szolgáltatásának a piacát (piacérét), mások pedig a többiek csatarmáján vagy az interneten keresztül értékesíthetik a maguk termékét. Megint mások a háttérben feldolgozzák számos szállító tranzakcióját.

A Cap Gemini Ernst & Young egyik legutóbbi tanulmánya ezen kompetenciák különböző variációi alapján hat általános üzleti modellt különböztet meg: tömegcikkárusok, infrastruktúra-szállítók, piacszervezők, szuperszolgáltatók, újítók és kapcsolatók. A szerzők úgy vélik, hogy a pénzügyi szolgáltató cégek a jövőben ezek valamelyike mellett fognak kikötni. Figyelembe kell azonban venni, hogy e hat modellen belül további almodellek találhatóak, például az e-aukció a piacszervezés egyik altípusa. Egy nagyobb méretű vállalat több modellt is megvalósíthat, sőt inkább azok a cégek lesznek kevesen, amelyek csak az egyik kategóriába esnek.

Ki és mit csinál?

A tömegcikkárusok, mint nevük is mutatja, széles körben elterjedt és használatos, megbízható termékeket, szolgáltatásokat kínálnak alacsony költséggel. Akarva-akaratlanul egyre több cég sodródik e modell felé, ám csak azok számíthatnak valamelyes profitra, akik ténylegesen nagy tömegben adják el termékeiket. Ebben a kategóriába tartoznak egyébként a banki alaptermékek, például a számlalekérdezés, a betétkelés, a hitelnyújtás, a hitelkártya és a jelzálogkölcsön. Tömegtermékeknek tekinthetők továbbá a különféle személyi biztosítási konstrukciók és az alapvető befektetési lehetőségek is.

Az infrastruktúra-szállítók a háttérrendszerek szolgáltatóiként lehetővé teszik, hogy a végfelhasználó folyamatosan végezhesse üzleti tevékenységét. Lebonyolítják a tranzakciókat, feldolgozzák azokat, vagy más módon segítik a termék eljuttatását a „gyártótól” a fogyasztóig és vissza. Ebben a kategóriába tartoznak többek között a pénziadóautomata-hálózatok üzemeltetői.

A piacszervezők legegyszerűbb formában virtuális aggregátorokként működnek; lényegében aukciós piacok, s ezeken a piacokon az ügyfelek a legjobb árakon juthatnak hitelhez, biztosításhoz vagy jelzálogkölcsönhöz. Valamivel összetettebb formában tevékenykednek a kisbefektetőket foglalkozó e-brókerek, online befektetési cégek, illetve az alapkezelő szuperpiacok. Ezek a cégek számos csatarmáján használnak – beleértve a webet is –, hogy minél szélesebb köröket érje-

nek el. A legfontosabb azonban az, hogy az ebbe a típusba tartozók csak a piac szervezésében érdekeltek, az értékesítendő termékekkel, szolgáltatásokkal kapcsolatban nem foglalnak állást.

Kiemelkedő teljesítményük különbözteti meg a szuperszolgáltatókat a tömegcikkárusoktól, s ezt a pozíciót meglehetősen nehéz dolog fenntartani. A kiemelkedő teljesítmény mindig vonzza az ügyfeleket, s ők a magasabb hozamért cserébe hajlandók magasabb díjakat fizetni. Az effajta szolgáltatást hosszú távon szinte lehetetlen művelni, mivel nincs az a ritka és kimagasló pénzügyi tudás vagy termék, amit előbb-utóbb ne lehetne elsajátítani vagy lemásolni.

Az újítók vezető szerepe abban mutatkozik meg, hogy kitartóan új és új technológiákon, termékeken és szolgáltatásokon dolgoznak.

A pénzügyi szolgáltatások területén mindazonáltal rendkívül nehéz

Ebből a kátyuból nem vezet ki szilárd út. Némelyek, csatlakozva a tendenciához, a megfelelő profitabilitás kedvéért megpróbálnak minél többfelé s minél többet értékesíteni, mások pedig megbízható termékeket igyekeznek eladni a lehető legalacsonyabb áron.

Alacsony haszonkulccsal kénytelenek dolgozni az infrastruktúra-szolgáltatók is, s közben szintén nagy tömegeket kell kiszolgálniuk. Ha értéket akarnak továbbítani, kis költséggel kell dolgozniuk, különben ügyfeleik másutt kopogtatnak vagy maguk végzik el a munkát. Erre a cégeknek nemcsak megbízható termékekkel kell szolgálniuk, hanem meg kell, hogy legyenek a szükséges technikai kapcsolataik a beszállítókkal, a megrendelővel és az ügyfelekkel. Ezért infrastruktúra-szolgáltatóból csupán maroknyi él meg a piacon, viszont, mintegy közműként, ők diktálják a szabványt. Ez pedig folyamatos és nem kis össze-



szabaddalommal védeni az újításokat, s azok így könnyen és gyorsan másolhatók. Emiatt a mai, gyorsan változó világban egy elsőrangú terméknek meglehetősen rövid az életciklusa.

Nincs könnyű dolguk a kapcsolatóknak sem; nekik a lehető legjobb nexust kell kialakítani a cég és ügyfelei között. Az ügyfélkapcsolat-kezelésben jeleskedők között megtalálhatók az egyéni pénzügyi tervezők, a brókerek, a biztosítási ügynökök és a befektetési bankárok.

A méret a legfontosabb

A legutóbbi e-gazdasági fejlemények logikus és nyilvánvaló következménye, hogy a pénzügyi szolgáltatókat elkapta a tömegcikkítés forgószela – a ma még egyedi, többletérkékel bíró termékből, szolgáltatásból az e-kereskedelmi technológiák „jóvitából” inkább előbb, mint utóbb tömegáru válik, igazodva a kereslet-kínálat törvényéhez.

ja ki magát a gazdasági törvények hatása alól. Vagy mind nagyobb tömegekre terjesztik ki tehát szolgáltatásaikat, hogy ellensúlyozzák a verseny körülményei között mind alacsonyabbra szabott díjat és befolyó profitot, vagy teljesen más üzletágba vonulnak át.

Folyamatosan profitálni

A fentebb említett modellek közül bármelyik érhet el sikereket, ám ennek a sikernek a foka tág határok között változhat. Az első három típus – a tömegcikkárusok, az infrastruktúra-szállítók és a piacszervezők – kimagasló nyereségessége mindazonáltal nem tartható fenn hosszú távon, hacsak nem haladják jelentősen túl a kritikus méreteket. A másik három modell pedig – a szuperszolgáltatók, az újítók és a kapcsolatók – folyamatos többletértekel sikereket érhet el a pénzügyi szolgáltatásokban, persze itt sem épp könnyedén.

A szuperszolgáltató ritka, mint a fehér holló, s a legjobbak is hamar elbukhatnak, ha nem kedvezően alakulnak a piaci viszonyok, vagyis ha lelassul az ország gazdasága. E szolgáltatói kör nem speciális tudású, viszonylag kevés érdeklődőre számot tartó pénzügyi szakemberből áll össze, s ők bizonyos piaci részekbe igyekeznek befurakodni. Ilyenek a különleges üzletkötési képességgel megáldott brókerek, illetve a származékos és fedezeti ügyletek specialistái.

Az újítók termékei is csak egyre rövidebb ideig számítanak újdonságnak a piacon, s ennek megfelelően csak bizonyos korlátok között kérhető többletdíj az innovatív termékért, szolgáltatásért – ugyanis előbb-utóbb tömegcikké válik belőlük, s beindul a lefelé tartó spirál. Az innováció adta átmeneti előny viszonylag rövid ideig tart, olyannyira rövid ideig, hogy a cégek szinte vonakodnak beruházni erre a területre, azt mondván, hogy ezzel csak a versenytársakat finanszírozzák. Ennek a kategóriának az igazi vezetői azonban magukat a tendenciákat határozzák meg, az újítás átfogó kultúráját megteremtve – nem véletlen, hogy a Microsoft, az Intel és a Charles Schwab egy lépéssel mindig versenytársai előtt járnak.

S a harmadik, jelentősebb többletdíjra „érdemes” modell a kapcsolató-épités és -kezelés, bár e téren is nehéz eredményeket elérni. Számos pénzügyi szolgáltató próbálkozott azzal, hogy csupán szoftiverekre bízva ügyfélkapcsolatainak kezelését, s mindegyiküknek rá kellett jönnie, hogy ennél sokkal többre van szükség emberben, képzésben és kultúrában. Aki viszont mindezt figyelembe véve jár el, bizonyos ideig megtarthatja versenyelőnyét. Mindezt is akadtak – bár kevesen – olyan brókerek, ügynökök, akik mesterségesen vitték ügyfeleik kezelését, elsősorban a tehetséges magánbefektetők körében. Kellő technológiák segítségével azonban ma már mindez szélesebb közönségre is kiterjeszhető, vagyis azonos idő alatt több ügyfél kezelhető, kisebb költséggel. De itt is megvannak a határok: egy ezen a téren kitűnően működő regionális bank nem feltétlenül ér el sikereket más térségekben (talán még más országban sem), mert mások az ügyfelek szokásai, nyelve, kultúrája stb.

HÍREK

A figyelemfelkeltés hagyományos, jól bevált eszközeihez folyamodnak idén az elektronikus kiskereskedelemből élő cégek: közvetlen postai értesítéssel (direct mail) igyekeznek elérni potenciális vásárlóikat. Tavaly a tévéreklám volt a „menő”, de a cégek – köztük a 800.com, az Amazon.com, az Ashford, a Buy.com, a Cooking.com, az eToys – most úgy vélik, hogy az előbbi postai katalógusoknál is kiválóan működik, mivel a célcsoport jobban behatárolható. A tévéreklámokat – az ideje nagy tözsdével áruházas után – csak a legnagyobbak engedhetik meg maguknak, a direct mailhez azonban nem kell nagy költségvetés, és a hatása is mérhető. A Cooking.com például felére szállította le a negyedik negyedéves hirdetés költségtelét, a direct mailre fordított összeget viszont 85 százalékkal megemelte. A tavalyhoz képest kétszeresre vastagabb katalógust állított össze, és azt kétszer annyira vásárolták (3 millió) küldi ki, mint 1999-ben. Az Amazon.com sem aprózta el: 10 millió füzetecskét küldött szét, s azokban 13 termék kategória árucikkait ajánlja. (IDGNS, San Francisco)

A Chello Broadband és az Excite @Home nem folytatja a tárgyalásokat az összeolvadásról. A Chello anyacége, a UPC még júliusban kezdett tárgyalásokba az Excite Chello létrehozásáról, ám az ügylet túl sok – s mint kiderült, felolthatatlan – üzleti kérdést vetett fel. Az üzleti kérdések a pénzügyi függtek össze: a UPC rájött, hogy nem lenne érdemes a tözsdére vinni az Excite Chellót, mert egyszerű internetelérést ma már nem érdemes kínálni, még szűzességben sem. Az egyesült cég tözsdéi bevezetése rövid távon komolyabb készpénzhez juttatna volna a UPC-t, ezért annak most más forrás után kell néznie, különben fél éven belül pénzügyi nehézségei támadnak. De az Excite@Home-nak sem jó a visszalépés, különösen a portáljának, az Excite.comnak nem. Az ugyanis elsősorban tartalomhoz jutott volna, most viszont semmi sem különbözteti meg más portáloktól. Felvetődött, hogy a UPC-n belül összeházasítják a kábeltelevíziót kínáló UPC Mediát és a Chellót. (IDGNS, Amsterdam)

Az Oracle webes fejlesztőkészletet hozott forgalomba Oracle 9i adatbázis-kezelőjéhez. Ezzel a készlettel a fejlesztők az adatbázis és az alkalmazáskiszolgáló „lőle” írhatnak webes alkalmazásokat, illetve olyan programokat is fejleszhetnek, amelyek kihasználják a webes szolgáltatásokat. Ezzel lesz egyébként teljes az addig az Oracle 9i adatbázis-kezelőből és a hozzá tartozó alkalmazáskiszolgálóból álló Oracle 9i platform. A Connected Developer Service révén a fejlesztők (az Oracle Technology Networkon keresztül) hozzáférhetnek a kódhoz, tesztelhetik és javíthatják, majd felügylhetik az alkalmazás életciklusát; a Hosted Portal Framework segítségével az alkalmazások a nyilvános webre is kivihetők; a Dynamic Service Frameworkkel pedig webes szolgáltatásokra támaszkodó alkalmazások írhatók. (IDGNS, San Mateo)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Tartalomhoz a forma

Egy vállalati weblapon nem lehet túl sok információ; csak arra kell figyelni, hogy az mindig friss és egyszerűen hozzáférhető legyen. Újabban egyre több vállalat veszi igénybe a tartalomkezelő szoftverek segítségét.

A web hősorában a vállalati internetoldalak néhány tucat oldalból álltak, s kapcsolattartási információk és némi átszabott marketinganyag volt rajtuk; egyetlen webmester is könnyűszerrel megbirkózott vele. De aztán ezek a webhelyek elkezdtek nőni: hamarosan több száz, sőt több ezer oldalnyi szöveg és egyéb anyag gyűlt fel, és a rendszergazdáknak jóformán az elemi karbantartási funkciók ellátására sem maradt idejük.

És még csak ekkor jött az elektronikus kereskedelem. Hirtelen megváltozott a webhelyek és karbantartásuk jellege: amikor a központban valaki kitalálja, hogy valami apróságoknál jobb vizik az árát, akkor a webhelyen azonnal meg kell találni annak az árak az összes előfordulását, és villámgyorsan ki kell cserélni az újra, különben jönnek a felháborodott vásárlói telefonok. Így aztán nem meglepő, hogy számos vállalat fordul a tartalomkezelő eszközök felé, hogy azok segítsék őket a web- és intranetoldalak karbantartásában – legyen szó akár a céges webhely egységes arculatának megőrzéséről, a gombamód szaporodó vállalati dokumentáció rendben tartásáról vagy az elektronikus kereskedelmi oldalak egyszerű módosításáról.

Hihetetlennek tűnik, de a Meta Group elemzőcég állítása szerint a vállalatoknál fellelhető adatok mennyisége minden hat-nyolc hónapban megduplázódik, és mivel a nagyvállalatok 90 százalékánál már van intranet, ez az óriási adatörmög nagyrészt ott keletkezik vagy ott is megjelenik. Az IDC előrejelzése szerint a tartalom- és dokumentumkezelő piac nagysága 2004-re eléri a

4,3 milliárd dollárt, s ez a mostani értékhez képest 31 százalékos éves átlagos növekedést jelent. Némelyik vállalat azért használja a tartalomkezelés adta lehetőségeket, hogy egységes megjelenésűvé tegye a webhelyét. A 4,6 milliárd dollár forgalmú Eastman Chemical gyártja a világon a legtöbb polisz-

terti a csomagolóanyag-iparnak. Korábban minden üzleti egysége maga tartotta karban a vállalati webhely részét, így szép számú „mini-webhely” jött létre. Ráadásul a webhely a cég belső struktúrája szerint tagozódott, s ez összezavarta a vásárlókat is, hiszen állandóan más-más külsejű weblappal találkoztak. Végül az eredetileg megbízott webmester többé már nem tudta kielégíteni az összes üzleti egység igényeit, ezért az egységek külső feleknek adták ki az anyagokat, s ettől azután végképp elveszett az egységes arculat, még a grafikai elemek is különböztek. Tovább bonyolította a dolgot az üzleti egységek egymást átfedő termékválasztéka: az árak gyakran nem voltak egységesek a teljes webhelyen.

Amikor az Eastman az egész webhelyet áttervezette az Ixcel.com tanácsadó cég bevonásával, hamar rájött, hogy szüksége van egy tartalomkezelő szoftverre, ha rendben akarja tartani az oldalakat, beleértve az egységes kezelőfelületet és a navigációs lehetőségeket. Olyan eszközt keresett, amely lehetővé teszi, hogy a tartalom feltöltését pedig központilag intézze egy erre kijelölt rendszergazda. Még egy kritérium volt: az eszköznek sablonokat is kínálnia kellett, hogy a felhasználóknak ne kelljen elmélyedniük a HTML-kóddalás rejtelmeiben, mert így a tartalom létrehozása végső soron az üzleti felhasználók feladata és felelőssége lett.

Az Eastman végül az Eprise cég Eprise Participant Software nevű termékét választotta. „A webhely

méknél, s hogy milyen piacokon értékesítik. De azzal egyáltalán nem kell foglalkozni, melyik üzleti egység hatáskörébe tartozik.

Az Eprise bevezetése és az áttervezés mintegy félfélig tartott, s ennek az időnek a nagy részét a tartalomra fordították. „Rettenetes mennyiségű tartalmat kellett átszabni az új céloknak megfelelően”, említi Holden. De az időnként bizonyos anyagok törlésével járt, de az volt a gyakoribb, hogy új formába kellett önteni a meglévő dokumentumokat. Aztán jött a sablonok elkészítésének feladata. A bonyolultabbak csak két-három körben lettek készre. Most mintegy 450 termék szerepel a webhelyen, és vannak már korábban is külön adatbázisban tárolt műszaki adatlapok. Holden becslése szerint most 6500 oldalt lehet dinamikus generálni; az egész webhelyt naponta frissítik.

Az áttervezés előnyei hamarosan megmutatkoztak: néhány hónappal később a termékek bemutatkozó oldalak a teljes webhely forgalmának 60 százalékát vonzották, holott korábban csak 30 százalékot. „Ez azt mutatja, hogy sokkal hatékonyabban tudjuk eljuttatni az információt a piacra”, véli a menedzser. A sablonok segítségével a vállalat néhány nap alatt fel tud vinni egy új terméket a webhelyre; a külső céggel végeztetett kódolás idején ez két-három hónapba tel.

Az Oglethorpe Power Corp.-nak is új módszerekre volt szüksége belső információinak kezelésére; azok dokumentumokban voltak tárolva, és a könyvelési folyamatoktól kezdve a sajtóközleményekig át a műszaki rajzokig mindent felölelt. Az egymilliárd dollár forgalmú cég csaknem 3 millió lakost lát el árammal Georgia államban.

Egy átfogó technológiai újítás keretében az Oglethorpe kicserélte régi DEC szoftvereit; azokat a Compaq már nem támogatta, de valamelyest kezeltek a dokumentumokat. Az újítással az asztali rendszerekre Windows 98-at telepítettek, frissítették a NetWare-t, hogy kihasználhassák a címtárszolgáltatásokat, a Microsoft Exchange-t kezdtek el használni elektronikus levelezésre, 30 új NetWare és NT kiszolgálót, tárolóhálózatot (SAN) és új szalagos archiválórendszert állítottak üzembe, valamint úvegyszárra cserélték a kiszolgálók és a tárolóeszközök közötti SCSI csatlókat.

Külön nehézséggel járt a vállalati információ kezelése. A szabályozás és a működésbeli hatékonyság miatt a cég három részre vált: az egyik állította elő az áramot, a másik továbbította, és a harmadik működtette az egészet, de mindhárom egységet egyetlen informatikai részleg szolgált ki. Mivel sose tárolták egy he-

lyen a céges dokumentumokat, a tartalomkezelés szükségessége már egy ideje a levegőben lógott, tisztázta az Oglethorpe informatikai főnöke, Marty Williamson. A felhasználók túl könnyen elvesznek a NetWare mappák útvesztőjében; ő viszont nem kevesebbet akart, mint kulcsszavas és metaadatos keresést a dokumentumokhoz és úgy általában az intranethoz, valamint kiegészítési, kiemelési és optikai karakterfelismerési képességeket. A cég által felállított követelménylistán a szoftverek funkciói, az ár és a gyártó rugalmassága szerepelt; ezek alapján végül az IntraNet Solutions termékét, az Xpediőt választották.

A szoftver nemrégiben kezdte



Marty Williamson

meg éles működését, és háttérben három adattár áll: az irattár, olyan dokumentumokkal, mint a megrendelések vagy a könyvelési számlák; az általános vállalati dokumentumok (köztük PowerPoint bemutatók és videók) tára; a CAD-rajzok tára – elsősorban az elektromos hálózatra vonatkozó rajzoké. A három kategóriára egyrészt a dokumentumok száma miatt volt szükség, másrészt azért, mert a dokumentumok tárolását és keresését meghatározó metaadatok eltérnek ebben a három csoportban. Ezek az adattárak fogják a jövőben irányítani a belső dokumentumkezelést, és ahol erre lehetőség van (például a sajtóközlemények esetében), automatikusan töltik fel a tartalmat az intranetre.

De a szoftver működése még nem jelenti azt, hogy a közel 900 felhasználó egységes dokumentumokat produkál. „Tudjuk, hogy ez kemény dió lesz – ismeri el Williamson. – Hozzá kell szoktatnunk a felhasználókat a dokumentumkezelés folyamataihoz és szigorúhoz; de ha következetesek vagyunk, akkor néhány hónapnak elégnek kell lennie.” Williamson bízik abban, hogy az új keresési lehetőségek és a dokumentum nyomon követhetősége igazolni fogja a beruházás hasznosságát. Ha sikerrel járnak, több lehetőséghez jutnak a funkcionális területek, és az informatikának kevesebbet kell foglalkozni a tartalom rínca szűrésével. Minden üzleti egység nagyobb felelősséggel fog tartozni saját tartalmának kezeléséért és biztonságáért.

Mathew Schwartz
(Computerworld)

Előzetes

Egy-egy, azaz X

Két színes lézeryomtatót mutatunk be a legfrissebb terméskből; az egyik A/4-es oldalakra, a másik A/3-asakra nyomtat, mindkettő a Tektronix műhelyéből került ki, és mivel a



Tektronix a Xerox tulajdonába jutott, azért az X betűk egyre szaporodnak a nyomtatók dobozában. A kisebbik, az OKI C7400-asára erősen hasonlító Xerox Phaser 1235 LED-es nyomtató, a nagyobbik, a Xerox Phaser 790 a hagyományos lézeres nyomtatók működési elvére támaszkodik, és sokkal jobban hasonlít a Phaser-elődökre, mint az 1235-ös

Kategórián felül

Ford Focus 1.8 Kombi Ghiáról szölkünk: ezt az autót belülről kifélt terveztek, állapítja meg cikkírónk, s ettől lett ennek az alsó középkategóriájú autónak a szokásosnál tágabb az utastere; átlagos magyar háziasszony és a Chicago Bull középpályása is elfér benne, ha megfelelő helyre ül. Vannak persze más erényei a Focus 1.8-nak: csendes a járása, élvezet vezetni, motorja dinamikus, s dizájnos a formája

Partiók és másolatok

Hálózat rovatunkban tovább taglaljuk a nagyméretű NDS-ek tervezési kérdéseit. Mostani cikkünk két meghatározással kezdődik: az NDS particionálásával – ez egyszerűbben megfogalmazva azt jelenti, hogy a

címterület tartalmazó adatbázist darabokra szabdaljuk, és a darabokat különböző kiszolgálókra tesszük fel – és a replikáció fogalmának tisztázásával – a különféle kiszolgálók replikáció útján értesítik egymást az általuk nyilvántartott címterméket (replika) változásairól. A továbbiakban egyebek között az NDS optimalizálásáról és az engedélyezési rendszeréről esik szó

Elektronikus kereskedelem: itthon egyelőre döcögve

A KÖD Piac-, Vélemény- és Médiautatók Intézet legfrissebb jelentése alapján bemutatjuk, hogyan áll a hazai elektronikus kereskedelem ügye. A jelentés megállapítja, hogy sokszor már az internetes kapcsolatfelvételtől baj van: az ilyenkor tapasztalt akadályokból a látogatók az üzletmenetre nézve is súlyos következtetésekre jutnak; a tranzakció utáni reklamációk legnagyobb része abból fakad, hogy a vásárló nem kapja meg a megrendelt árut – már nincs belőle raktárkészlete vagy egyáltalán, adminisztrációs hiba folytán kínálta az árut, a vevő nem jól adott meg valamilyen adatot stb. Azután az elektronikus áruházak többségének nincsenek lefektetett irányelvei az áruk visszaszereléséről, a hibás áruk kezeléséről, ezenfelül nincs elég PC és drága a kapcsolatfelvétel

Navigációs és hifrendszer a Panasonictól

A Panasonic új gépkocsi-navigációs rendszert készül bevezetni; ez a CN-DV2000 jelű eszköz egy, a műszerfalba illesztett vagy arra ráhelyezhető színes LCD monitoron jeleníti meg az ajánlott útvonalat. A helyzet- és útvonal-meghatározáshoz GPS-vevőket, intelligens algoritmusokat, a DVD-ROM-on, SDAL formátumban tárolt NAVTECH adatbázist és térkép-összehasonlítási technikákat, sebességérzékelőt és gíroszkópos iránytűt használ, mellesleg video- és audio-CD-keket is lejátszik

Pénz, piac, profit

Nyolc-tíz százalékkal csökkentette bevétel-előrejelzését a negyedik negyedére a Compaq. Együttal azt is bejelentette, hogy nyeresége részvényenként 8 centtel lesz alacsonyabb annál, mint amit a szakértők vártak. A december 31-én befejeződő negyedik negyedére 11,2-11,4 milliárd dolláros bevételt vár a Compaq, ez mintegy 7 százalékkal magasabb ugyan az előző évinél, de mégis jócskán elmarad a piac által várt 12,3 milliárdtól. Az egyszéri kiadásokat nem számolva a működési nyereség 28-30 cent között alakul részvényenként, ez 50 százalékkal magasabb, mint 1999 hasonló időszakában, ám kevesebb a szakértők becsülésénél (36 cent). Az okok között a cég vezetése megemlíti az amerikai egyéni felhasználói piac gyér növekedését, az euró gyengülését és az internetes cégek mélyrepülését. Ami a jövő évet illeti, a mostani módosított számokhoz képest 10 százalékos bevételemelkedést és 25 százalékos részvényenkénti profitnövekedést jelzett előre a cég. A Compaq január 23-án hozza nyilvánosságra negyedik negyedévi eredményét. (IDGNS, Boston)

Csekély eltérésekkel megerősítette a korábban nyilvánosságra hozott adatokat a Siemens nemrégiben közzétett végleges eredménye a szeptember 30-án befejeződött pénzügyi évről. A rendkívüli tételeket nem számítva a nettó nyereség 3,38 milliárd euró (2,96 milliárd dollár), ez 81 százalékkal több az 1999-es 1,87 milliárd eurónál. A teljes éves forgalom 78,4 milliárd euróra nőtt, ez 14 százalékkal múlta felül a tavalyi 68,6 milliárdot. (IDGNS, Berlin)

Jó hírekkel szolgált befektetőnek a Red Hat: a Linux-gyártó a november 30-án véget ért harmadik pénzügyi negyedében 112 százalékkal, 22,4 milliárd dollárral növelte bevételeit. Ugyanakkor még mindig veszteséges a cég, bár a nettó 900 ezer dolláros mínusz részvényenként csak 1 centes veszteséget jelent, és jóval kevesebb a tavalyi 5,4 milliárd dolláros veszteségnél. Az is hozzátartozik a képhez, hogy a teljes veszteség – ebben szerepelnek a marketing-, fejlesztési és egyéb

költségek – 21,4 millió dollárt tett ki. A vállalat a jövő évben már mindenképpen profita számít, és elemzők szerint erre meg is van az esélye. (IDGNS, Framingham)

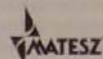
A profitelőrejelzésre figyelmeztető cégek sorában üdítő kivétel az Oracle: a cég – ha csak egy hajszállal is – túlteljesítette az elemzők várakozásait második pénzügyi negyedében. A 2,7 milliárd dolláros bevétel 62 százalékkal haladja meg az előző év hasonló időszakának forgalmát. A 623 millió dolláros – részvényenként 11 centes – nyereség alig több, mint amit a szakértők előre jeleztek (részvényenként 10 cent), de azért jócskán meghaladja a tavalyi eredményt (384 millió dollár és 6 cent). A legnagyobb növekedést az alkalmazászoftverek eladása terén produkálta a cég (66 százalék), de a legtöbb bevétel továbbra is az adatbázis-kezelőkből származik (775 millió dollár). (IDGNS, San Francisco)

Öt vállalat megalapította az Internet Streaming Media Alliance (ISMA) nevű szövetséget. Célja, hogy egységes szabványt dolgozzon ki az interneten továbbított valós idejű tartalomhoz. Az öt cég az Apple, a Cisco, a Kasenna, a Philips Electronics és a Sun; a kiadott sajtóközlemény szerint együttműködésük től azt remélik, hogy felgyorsítja a nyílt szabványok átvetelét, miközben felgyorsítja az egymással versengő, de egymással együttműködni képes szoftverek fejlesztését. A streaming media csak akkor tudja beváltani ígéretét, ha egységes szabvány vonatkozik a végfelhasználókra, a hálózattüzemeltetőkre, a távközlési és tartalomszolgáltatókra, valamint a berendezések gyártóira, áll a közleményben.

A közös munka során a szövetség fel akarja használni a már meglévő szabványokat. Elsőként várhatóan majd abban állapodnak meg, hogy miként továbbítsák a valós idejű MPEG-4 videó- és hangállományokat Internet Protocol alapú hálózatokon. Az elkészült specifikációk megtekinthetőek lesznek a szervezett www.ism-alliance.org weboldalon. (IDGNS, Washington)

Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0237-7837
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
Felkötő kiadó:
Biro István ügyvezető – biro@idg.hu
Főszerkesztő:
Szabó Andrea (Sz. A.) aszab@idg.hu
Főszerkesztő-helyettesek:
Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu
Seres István (S. I.) iseres@idg.hu
Vezető szerkesztők:
Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu
Munkatársak:
Schopp Anikó (Sch. A.) aschopp@idg.hu
Váncsa István – vancsa@west900.net
Olvasószerkesztő:
Bencsik Magdolna – mbencsik@idg.hu
Egyed Zsófia – zegyed@idg.hu
Online-szerkesztő:
Trautmann Balázs – traub@idg.hu
Számítástechnika Tesztlabor:
Horváth László (H. L.) lhorvath@idg.hu
Kriszta György (K. Gy.) gkriszta@idg.hu
Munkatársak:
Csérian Sándor (Cs. S.) scsorian@idg.hu
Kriszta Zoltán (K. Z.) zekriszta@idg.hu
Malács Judit (M. J.) jmalacs@idg.hu
Mátrosfi Anikó (M. A.) amatosfi@idg.hu
Miháncsik Zsófia (M. Z.) zmihancsik@idg.hu
Sára András – asara@idg.hu
Sille Gábor – gsille@idg.hu
Zimányi Katalin (Z. K.) kzimanyi@idg.hu
Korrekció: Vasz Károly – kvasz@idg.hu
Szerkesztőági titkár:
Tóthi Szilvia – stoth@idg.hu
Művészeti vezető:
Kun Györgyi
Tipográfia, hirdetésgrafika:
Gardai Erzsébet, Keizer Sándor, Papp Gyula,
Radóczy Ágnes, Szegvári Éva
Grafika: Dániel András
Fotószállítás: Jekler Z. Gábor
Szerkesztőség:
1012 Budapest, Márvány u. 17.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291
Telefax: 356-9773
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>
Szerkesztőségünk a közérdekű tevékenység szerinti közérdekű, de nem valljuk azaz visszaküldését, megőrzését. A Computerworld-Számítástechnika és melletteiben megjelenő sajtóanyagok cikkei (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt cset, táblázat stb. szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével lehetséges.

Hirdetési felület:
IDG Kereskedelmi iroda
Irodavezető: Szűcs Károly – kszucs@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.
Levelezési: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-8691
Telefax: 356-9773
E-mail: 356-0191
A hirdetéseket a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmukban nem vállalhat felelősséget.
Terjesztési csoport:
Vezető: Nagy Krisztina – krisztina.nagy@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-8691
Zöld szám: 06-80-200-263
A lapot a HÍRKER Rt., a Nemzeti Hírtárcsakereskedelmi Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szakiskolák terjesztik megjelölés nélkül az újságterjesztőkönél is. Egyes számonok ára 250 Ft, előfizetőknek 192 Ft. Előfizethet a kiadó terjesztés útján, vagy a hirdetői beszállítónál, valamint a vidéki postafiókokban, OTP bankkártyával rendelkező olvasóknak az InternetKerület is előfizethető a 266-0000-s számú 9 és 20 ára között. Előfizetés díj egy évről 12.000 Ft, fél évről 6000 Ft, negyedévről 3000 Ft.
Működési vezető: Birku Imre – birku@idg.hu
Telefon: 356-8691
Nyomda: a MESTERPRINT Kft.
1011 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b
(100.0440)
Felkötő vezető: Szilgyi Tamás igazgató
A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványterjesztője, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hirtelgátókat, az IDG News Service információit az IDG tagváltalattól folyamatosan frissítik. Lapunkat a MATESZ osztálja.



Az IDG fontosabb kiadványai:
Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Australia, Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer World, Info-World, Network World, PC World, Publick, Egyszerű Kiadványok, Macworld, PC Business World, Franciák: szög, TopPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerworld, PC Welt, PC World, Österreich: Computerworld-Austria, PC World, Networks, Spanyolország: Computerworld España, PC World, Publick, Svjg: Computerworld-Sverige, Svédország: Computer Sweden, Működési vezető: Szeles PC World, Tajvan: Computerworld



Computerworld-Számítástechnika

németországi informatikai hetilap példányban,

egy évre: 12000 forintért
 fél évre: 6000 forintért
 negyedévre: 3000 forintért

Név (németül 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

MEGRENDELŐLAP

E számunk hirdetései (Ads' Index)

2F 2000 Kft.: internetbiztonság	20. old.	IDG: CW-Számítástechnika Online	19., 20. old.
Álláshirdetések	2., 7., 20. old.	Internet Stúdió: internetszolgáltatás	20. old.
Areco Systems Kft.: elektronikus áruházak	19. old.	Juventus Team: számítógép-alkatrészek	4. old.
Com-Ser Kft.: DVD-készítés	19. old.	KTI Networks: hálózati elemek	3. old.
Compaq: Tru64 UNIX Alpha Server	21. old.	OKI Systems Kft.: C7000-es színes LED-es nyomtatók	2. old.
Graphisoft Kft.: GDJ Object Adapter	1. old.	Pannon Support Rendszerház: webhely	20. old.
Hewlett-Packard: digitális fényképezés	8. old.	Posttron 2000 Kft.: webhely	3. old.
Hewlett-Packard: HP Vectra VL400	10-11. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	19. old.

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)

Ugye nem építene így áruházat a valóságban?
Miért nem az Interneten?



Kedvező ár,
rugalmas kialakítás,
alacsony üzemeltetési
költségek

Elektronikus áruházak
az **Areco Systems** sok éves
fejlesztési és üzemeltetési
tapasztalataival.

 **Areco Systems Kft.** 1112 Budapest, Fehérvári út 36. 484-2000 fax: 484-2186
E-mail: info@areco.hu, Webpage: www.areco.hu

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



1124 BUDAPEST, BARTÓK BÉLA ÚT 51. TEL: (1) 209-3700, FAX: (1) 361-0197 1124 BUDAPEST,

36011

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre
kérjük bortétkben visszaküldeni:



**IDG Magyarországi
Lapkiadó Kft.**

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

Az IDG Magyarországi Lapkiadó ingyenesen hívható zöld száma
06-80-200-263,
 melyen kollégáink készséggel adnak tájékoztatást lapjainkról.

Hívjon minket bizalommal!



WWW.PSR.HU
 E-mail: info@psr.hu

**PANNON SUPPORT
RENDSZERHÁZ**

*Békés Karácsonyt!
Sikerekben Gazdag
Boldog Új Évet!*

52005

Szolnoki telephelyű szoftverház főállású
SZOFTVERFEJLESZTŐ
 munkatársakat keres az alábbi szakterületekre:

2 fő adatbázis alapú alkalmazás fejlesztésére

Feltételek:

- adatbázis-kezelői és SQL-ismeretek,
 - 4GL-környezetben való jártasság.
- A Sybase Powerbuilder használatának ismerete előnyt jelent!

2 fő webfejlesztő

Feltételek:

- webes fejlesztői tapasztalatok,
 - Java és HTML nyelv ismerete.
- Feltételek mindekit szakterülethez:
 - felsőfokú szakirányú végzettség,
 - programozói gyakorlat,
 - a szakmai angol nyelv ismerete.

Jelentkezés szakmai önéletrajzzal 2001. január 5-ig
 az: xform@xform.hu címen
 vagy az (56) 413-319-es faxszámon.

52020

SZÁMÍTASTECHNIKA



Mert kell egy hely!

A Számítástechnika online
legújabb szolgáltatása a **Fórum!**

Mit szól hozzá?

www.szamitastechnika.hu
 (vagy rövidebben: www.szt.hu)

Így lehet korlátlanul, ingyen* Internetezni

Egy hónapos próbaidőt biztosítunk Önnek,
 hogy kipróbálja korlátlan bérelt vonali internet szolgáltatásunkat!
 Ez idő alatt átvállaljuk a bérelt vonal kiépítés, internetszolgáltatás és
 installálás költségeit.

Önnek kizárólag a távközlési díjat** kell fizetnie.
 Az akcióval akár több százezer forintot takaríthat meg.

* Az akció a távközlési díjat nem érinti, ** MATÁV

Az akció MATÁV koncessziós területen vehető igénybe.
 Az akcióban való részvétel pontos részletei felől érdeklődjön kollégáinknál:

INTERNET

Internet Studio 1066 Budapest, Zsáky Jenő u. 2.
 Tel.: (1) 473-1060, (20) 938-4101 Fax: (1) 473-0703

PSINet
 THE INTERNET SUPER CARRIER
 PREMIER PARTNER

51011

A CW-Számítástechnika
 2000/52. heti számából
 a következő kétszámú
 hirdetésekéről szeretnék
 tájékoztatást kapni:

25015	<input type="checkbox"/>	51011	<input type="checkbox"/>
38011	<input type="checkbox"/>	51024	<input type="checkbox"/>
38028	<input type="checkbox"/>	51105	<input type="checkbox"/>
46034	<input type="checkbox"/>	52003	<input type="checkbox"/>
49004	<input type="checkbox"/>	52004	<input type="checkbox"/>
49005	<input type="checkbox"/>	52005	<input type="checkbox"/>
50015	<input type="checkbox"/>	52011	<input type="checkbox"/>
50024	<input type="checkbox"/>	52020	<input type="checkbox"/>

A megfelelő
 kétszámúkat
 kérjük szíveskedjék
 megjelölni!

Ki védi az Internetet?

Fire Wall-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

04014