

**Üzenet érkezett**

Feladó: szt.hu, Címzett: az Olvasó, Tartalma: hír, Formája: SMS 6. oldal

**NECilapult**

A kis helyen is efferő hálózati munkahely megőrzése a klasszikus PC-s jegyeket 11. oldal

**Harc életre-halálra**

Tanács a portálicap szereplőinek: igyekezzenek minél előbb megvívni harcukat 15. oldal

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 3. SZÁM 2001. JANUÁR 16. ÁRA: 250 FORINT

**Kérdőjelek**

Általános vélekedés szerint George W. Bush megválasztott amerikai elnök igazságügyminiszter-jelöltje, John Ashcroft támogatni fogja a csúcstechnológiai ipart olyan kérdésekben, mint a titkosítószoftverek exportja vagy a szellemi tulajdon védelme. Bár a miniszterjelölt kongresszusi meghallgatása nem ígérkezik egyszerűnek, ez inkább konzervatív szociális nézeteknek tudható be. Ashcroft mindaddig Missouri állam egyik (republikánus) szenátora volt, és ebbéli minőségében többször is fellépett az FBI és a Clinton-kormányzat ellen az exportkorlátozások enyhítése érdekében, és élesen ellenzett bármilyen, a kormány által előírt kulcs-visszaállítási technológiát.

Ha kinevezik, Ashcroft felülvizsgálhat olyan ügyeket, mint a Carnivore e-mail-figyelő rendszer vagy az amerikai részvétel az Európa Tanács kibertűnés elleni egyezményében; ezek magánélet-védelmi és üzleti aggodalmakat váltottak ki az Egyesült Államokban. Noha technológiai kérdésekben liberális elveket vall Ashcroft, egyesek félnek attól, hogy konzervatív nézetei más területeken ütköznek az iparág érdekeivel. Így például nem tartják elképzelhetőnek, hogy az obszcén(nak ítélt) tartalom üldözése során felvetődnek a szólásszabadságot biztosító első alkotmánykiegészítéssel kapcsolatos kérdések. Az is igaz viszont, hogy 1996-ban éppen a Clinton-kormányzat fogadta el a Communication Decency Actet, az pedig később megbukott az alkotmányosság próbáján. Ugyanakkor Ashcroft a jelek szerint ellenzi, hogy központilag szabályozzák a magánélet online védelmét, de úgy véli, hogy a magánembereknek biztosítani kell a lehetőséget személyes információik felhasználásának ellenőrzésére. (IDGNS, Boston)

**Jön a BMC**

Január 17-én nyílik a BMC Software magyarországi irodája, igazgatója Ávéd Zoltán lesz. A világ ötödik legnagyobb független szoftvergyártójának szándéka szerint a helyi képviselő létrehozása a magyar piacon való részvétel megerősítését eredményezi. Magyarországi felhasználók között – partnerek, a Compaq, az Emerald Software, a Freesoft, a PwC, valamint a VT-Soft közreműködése révén – már most megtalálható például a Budapest Bank, a Hungária Biztosító, a Magyar Kiskereskedelmi Bank vagy a Szerencsejáték Rt. (Munkatársunktól)

## Véget ért egy fejezet

Ideje leszállni a fellegekből és a pusztai valóság talaján állva szemlélni az új gazdaságot, annak minden egyes kísérő jelenségével együtt – figyelmeztetnek egyesült államokbeli elemzők. A 2000. évről csak az eleje adott okot optimizmusra, a vége pedig kifejezetten

valamin változtatni kell, az leginkább a stratégia: a befektetések biztonságosabb és mielőbbi megtérülését kell megcélozni.

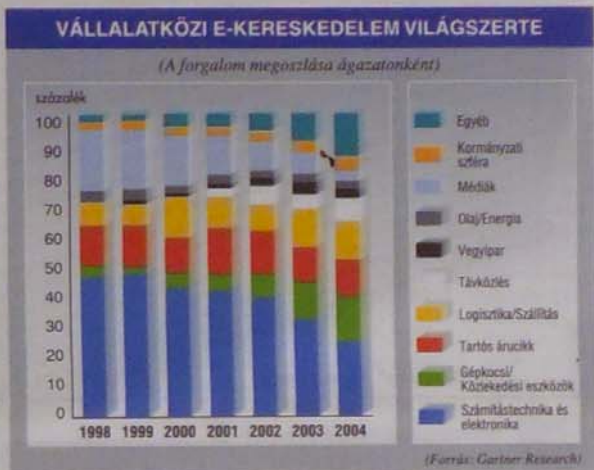
Az amerikai kontinens legészakibb területén, jelesül Kanadában ugyancsak görcső alá vették az új gazdaság elmúlt évi teljesítményét.

feltétel adott ahhoz, hogy az ország vezető szerepet játsszon az elektronikus kereskedelem világpiacán. Az internethasználat elterjedtségét tekintve közvetlenül Svédország mögött áll, már „csak” az van hátra, hogy az eladók és a vevők körében egyaránt elfogadottá váljék a webes értékesítés, illetve vásárlás.

A BCG-RCC jelentés rámutat: Kanadában az online megrendeléseknek csak 71 százalékát teljesítik

gyorsan, és/vagy maradéktalanul, míg az Egyesült Államokban 83 százalék a megfelelő arány. Az esetek 12 százalékában egyáltalán nem tesznek eleget a megrendelésnek.

Rudy Bayoumi, a PricewaterhouseCoopers Torontóban tevékenykedő e-kereskedelmi elemzője szerint a kanadai felhasználók közismerten kényesek. Egy okkal több, amiért oda kell figyelni a kivitelezés részleteire. (InfoWorld)



kiábrándító volt, véli Martin LaMonica, az InfoWorld szakírója.

Az elmúlt két hónap tőzsdéi történései egyértelműen bebizonyították, hogy vége az internetes cégek értékpapír-piaci szívalásának, az új gazdaság szereplőire is ugyanazok a pénzügyi törvényszerűségek és értékmérők vonatkoznak, mint a hagyományos vállalatokra. Ezzel együtt mi sem természetesebb, mint hogy az amerikai cégek tovább folytatják e-business-rendszereik építését, illetve a meglévő rendszerek fejlesztését. Döntő többségük túl van az infrastruktúra kialakításának fáradtságos szakaszán, sőt túl van a kezdeti gyermekbetegségeken is. Ha

A Boston Consulting Group (BCG) és a Retail Council of Canada (RCC) közös tanulmányából az derül ki, hogy a kanadai online kereskedők elsősorban a belföldi piac fizetőképes keresletére számíthatnak: bevételeik 96 százalékát a honi eladások adják.

Julie Breen, a BCG torontói irodájának e-commerce-elemzője ezt a jelenséget azzal magyarázza, hogy a kanadai márkanevek az Egyesült Államokban, de a világ más országaiban is kevésbé ismertek.

A BCG és az RCC felmérésében 66 helyi elektronikus kereskedőt kérdeztek meg, és az eredmények alapján Kanada számára minden

## Szakmai befektetőé az Internetto

Január 10-én írta alá a szerződést az Internetto megvételéről a korábbi tulajdonos IDG Lapkiadó és a vásárló EuroWeb Rt.

Törő Csaba, a EuroWeb vezérigazgatója elmondta, hogy a EuroWeb cégcsoportnak az elkövetkező 2-3 évben 3-4 millió dollár áll a rendelkezésére ahhoz, hogy egy internetes portált indítson újjára. Két lehetőséget mérlegeltek: vagy egy létező portált vásárolnak meg, vagy a nulláról indulva hoznak létre egy újat. Piacelemzések sorát végeztették el, és ebből kiderült, hogy az Internetto megvásárlása megoldást jelenthet. Egyrészt az Internetto a legrégebbi portál Magyarországon, másrészt kiderült az is az elemzésekből, hogy a EuroWeb számára fontos célcsoport körében még mindig az Internetto a harmadik legismertebb portál.

Törő Csaba a sajtóban megjelent hírek ellenére nem óhajtott nyilvánosságra hozni az Internetto vételárát. Céljaikról elmondta, hogy nem feltétlenül a legnépszerűbb site kiala-

kitásában gondolkoznak. Bár a hazai piacon igen nagy számban érhetőek el portálok, ők egy olyat akarnak létrehozni, amely egyrészt egy megújított horizontális portálszolgáltatást jelent, másrészt a EuroWeb cégcsoporthoz tartozó ügyfeleknek nyújt – esetleg fizetés – B2B2C szolgáltatásokat. Utóbbi alapjául az szolgál, hogy jelenleg mintegy 1200 közép- és nagyvállalat tartozik a cégcsoport ügyfélkörébe.

Az Internetto – amelynek szerkesztősége hamarosan elköltözik jelenlegi helyéről – önálló részvénytársaságként működik tovább. Egy stabil üzleti modell alapuló, két éven belül nyereséges cég kialakítása a cél. A céget irányító menedzsmentcsapatot már kialakították, jelenleg keressik a legmegfelelőbb embert az Internetto főszerkesztői posztjára. Azt is látják, hogy a jelenlegi 31 fős szerkesztőséget létszámában fejleszteni kell. Törő Csaba ígérete szerint 60 nap múlva a változások már látszanak az Internetton. (www.szamitastechnika.hu)

**Százezer apró segítség**

**AutoCAD felhasználóknak**

Világszerte építésként tízezer használják intelligens objektumokat a tervezés során. A Graphisoft GDL Object Adapter ezeket AutoCAD környezetben is elérhetővé teszi. A gyártóspecifikus, paraméterezhető 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.”

(GDL-nél, a magyar AutoCAD felhasználók Egyesülete, 2001. augusztus)



Próbálja ki az intelligens objektumokat, kérje ingyenes objektumkönyvtárunkat. Működik Interneten, a Graphisoft termékmenedzserétől a (06 1) 437 3000-es telefonon vagy a [gdl@graphisoft.hu](mailto:gdl@graphisoft.hu) e-mail címen.

GRAPHISOFT

# Még sohasem volt a 8U-nak ilyen hatása a hálózati üzembiztonságra

Az APC bemutatja a Symmetra® Rack-mount-ot, az első Power Array-t, amely elfér egy fiókban

Vállalkozásának elérhetőségét biztonságos, rugalmas és mindig működőképes kiszolgálók, útválasztók, kapcsolók és tárolók biztosítják. Vajon nem ugyanilyen védett, megbízható és rugalmas áramellátásra volna-e szüksége?

Az APC bemutatja a Symmetra RM-et, az első fiókos Power Array-t N+1 redundanciával. A Symmetra RM elfér egy normál 192-es rekeszben, 6 kVA-ig bővíthető, és beépített Web/SNMP-kezelő kártyával rendelkezik a távoli kezeléshez.

A Symmetra RM kompatibilis az APC több kezelőberendezésével, például a távoli újraindításra használható MasterSwitch\_ családdal és az Environmental Monitoring Carddal, amely a hőmérséklet és a páratartalom figyelésére szolgál.

Az APC Global Services (AGS) számos értéknövelt Symmetra-szolgáltatást kínál a hálózatok elérhetőségének további javításához.

Növelje a hálózat redundanciáját és védje 99,999 %-os elérhetőségét a Symmetra RM-mel még ma! Lépjen kapcsolatba az APC-vel, és fogja munkára az APC legendás megbízhatóságát.



**ÚJ!**



APC Symmetra® Power Array... Ez a torony szintén bővíthető, redundáns feszültségvédelmet biztosít a létfontosságú kiszolgálóknak, hálózati kommunikációnak és a magas elérhetőségű alkalmazásoknak.



A RM bármely normál 192-es rekeszben elfér, és csak 8 egységnyi helyet foglal. Akkumulátorai működés közben is cserélhetők, így a rendszer állásidő nélkül szervizelhető és bővíthető. A Symmetra RM a piacvezető hálózati platformokról is könnyedén vezérelhető.

#### A Symmetra Rack-mount tulajdonságai:

- Fiókos elhelyezés: nem igényel alapterületet.
- N+1 redundancia mindössze 8 egységnyi helyen.
- Egypéces karbantartás (One-Minute Maintenance): Felhasználó által, üzem közben cserélhető modulok, rendszerleállítás nélkül szervizelhető és bővíthető.

- Integrált Web/SNMP-kezelés.
- Bővíthető teljesítmény, üzemidő és redundancia. További 2 kVA-es modulok építhetők be 6 kVA-es teljesítményig és N+3 redundanciáig.
- Felhasználóbarát kezelőfelület.
- Biztonságos leállítás minden hálózati operációs rendszernél.



Már két éve: "A Symmetra Tower egy rendkívül tetszetős és újszerű kivitel, amelyet egyszerűen nem lehet felülmúlni kivitelben vagy PCB-kompatibilitásban. Nemcsak intuitív, de részleteiben is kidolgozott, és nyilvánvalóan arra tervezték, hogy lenyűgözzön a szemlélőt. Ezt teljesíti is."

The International Journal of Computer Security - 1999 augusztus

**APC**  
Legendary Reliability™

Név: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_  
 Beosztás: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Vállalat: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_  
 Cím: \_\_\_\_\_ IT eszközöket véd? Igen / Nem  
 Kiszolgálók száma: \_\_\_\_\_ PC-k száma: \_\_\_\_\_  
 Város: \_\_\_\_\_ Ország: \_\_\_\_\_ Ipari eszközöket véd? Igen / Nem kVA igények:

## Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

- IGEN!** meg szeretném tudni, hogyan válasszam ki a rendszeremhez legjobb illő szünetmentes tápot. Küldjenek INGYENES katalógust.
- NEM,** ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratozni negyedévenként megjelenő hírlevelek levelezési listájára.

E-mail: [apcHUN@apcc.com](mailto:apcHUN@apcc.com)

Jelszó 62849v.

POWERLINE +361209-4678 • FAX: +361209-4677

## TARTALOM

## PIAC

- Készülve a XXI. századra –**  
Beszélgetés Bruce A. Eisensteinnel,  
az IEEE elnökével  
(Schopp Attila) 4. oldal
- SAS-visszatekintés**  
(Mártonffy Attila) 5. oldal
- Novell Portal Services**  
(Kelemen Zoltán) 5. oldal
- Központi felügyelet – Vivendi**  
(Mallás Judit) 5. oldal
- Zavarmentesen – Invensys**  
(Krizsán György) 5. oldal
- SMS-en az Ingenlöttó**  
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- Pontosítás**  
(Mallás Judit) 6. oldal
- Új gazdasági honlap**  
(Mártonffy Attila) 6. oldal
- GSM-távfelügyelet – Telekont**  
(Mallás Judit) 6. oldal
- Így szavaztunk**  
Játék-e a box? – X-Box  
(Csörtyán Sándor) 7. oldal

## VEZÉRCIKK

- Üzenet érkezett**  
(Sziebig Andrea) 6. oldal

## TÁVKÖZLÉS

- HÍREK**  
Mi történt 2000-ben a hazai  
távközlésben?  
(Mallás Judit) 9. oldal

## HARDVER

- HÍREK**  
NEC ilapult –  
NEC PowerMate SlimLine  
(Horváth László) 11. oldal

## SZOFTVER

- HÍREK**  
Más skatulyában – Új alkalmaz-  
zaskiszolgáló az Oracle-tól  
(Kelemen Zoltán) 12. oldal

## HÁLÓZAT

- HÍREK**  
Partíciók és másolatok –  
NDS-tervezés II.  
(Kelemen Zoltán) 13. oldal

## HÍRHÁTTÉR

- Bush és a technológiai lobbó**  
(Zimányi Katalin) 14. oldal

## ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK**  
Harc életre-halálra –  
Portálpiaci körkép  
(Zimányi Katalin) 15. oldal

- Üzleti modellek a hazai  
e-kereskedelemben**  
(Mártonffy Attila) 16. oldal

- Az e-üzlet 10 alapszabálya**  
(P. J. Connolly) 17. oldal

- Pénz, piac, profit**  
18. oldal

- Előzetes**  
18. oldal

- E számunk hirdetései**  
18. oldal

## A HÉT HÍREI

## Új néven az Andersen Consulting

Év eleje óta Accenture néven működik tovább az Andersen Consulting. A vállalat 46 országban indított átfogó reklámkampányt, hogy megismertesse a nevet a nagyközönséggel. Reményeik szerint az új név és szervezeti jobban kifejezi a több mint 100 tagvállalattól álló üzlethálózatot, amely egyaránt kínál tanácsadási, technológiai, forrás-kihelyezési és befektetési szolgáltatásokat. (IDGNS, San Mateo)

## Tesztelik a Keont

Elfogadták értékelésre a Common Criteria biztonsági teszthez az RSA Keon Certificate Server 5.5 termékét. A Common Criteria for Information Technology Security Evaluation egy nemzetközileg elfogadott szabvány az informatikai termékek biztonságának értékeléséhez. A CC-értékelést számos világ-cég és kormány ismeri el hiteltelnek. A tesztelést egy ausztrál cég végzi; ennek során ellenőrzi hogy a termék biztonsági funkciói megfelelnek-e a lefektetett hét szint valamelyikének. Az Evaluation Assurance Level 1 (EAL1) szint csak annyit jelent, hogy a terméket funkcionálisan tesztelték. Az RSA az EAL4 szintet célozta meg a Keonnal, azt igazolando, hogy a termék „módszeresen terveztek, tesztelték és ellenőrizték” (methodically designed, tested and reviewed). (Munkatársunktól)

## Tavaly tovább nőtt a lapkapiac

2000-ben harmincegy százalékkal emelkedtek a számítógépes lapkák eladásai, elsősorban a mobil- és az internetes eszközökben használt félvezetők iránti megnövekedett keresletnek kö-

szönhetően. A lapkák világ-piacja tavaly 222,1 milliárd dollárt tett ki, szemben az 1999-es 169,1 milliárd dollárral, véli a Dataquest. A piacvezető Intel mutatta fel tavaly a legkisebb növekedést: ez annak tudható be, hogy bevételeinek nagy része a gyengélkedő PC-piacról származik.

Erre az évre már csak közel 20 százalékos növekedéssel számol a piacutató cég, egyrészt számít a PC-piac miatt, másrészt meg azért, mert nagyon sok gyártónál igen jelentős készletek maradtak a negyedik negyedév után. (Munkatársunktól)

## Alkalmazottai perlik a Microsoftot

Hét volt és jelenlegi alkalmazottja faji megkülönböztetés miatt perelte be a Microsoftot. Az eredeti pert még tavaly júniusban indította egy korábbi értékesítési munkatárs, *Rahn Jackson*, most ehhez csatlakozott még hat másik alkalmazott, összesen 5 milliárd dollár kártérítést követelve. A hét afro-amerikai dolgozó azt állítja, hogy borszínük miatt hátrányos megkülönböztetésben volt részükhöz: kimaradtak az előléptetésekből, a béremelésből, sőt további kellemetlenségeik támadtak, amikor mindezt szóvá tették. A Microsoft ügyelőre nem akarta kommentálni a konkrét keresetet; a személyügyi vezető csak annyit mondott, hogy a Microsoft soha nem tűrte a diszkriminációt semmilyen formájában, és mindig külön odafigyelt a kisebbségi és női dolgozóira. Ehhez még hozzátette, hogy a kisebbségekhez tartozók száma kétszer olyan gyorsan nőtt a vállalatonál (arányuk meghaladja a 20 százalékot), mint az összlétszám.

Ugyanakkor a felperesek jogi képviselője, *Willie Gary* arra hívta fel a figyelmet, hogy a tudomására jutott sta-

tisztikák szerint a cég alkalmazottainak 2,6 százaléka volt afro-amerikai, a menedzserek között pedig arányuk csak 1,6 százalékos volt. *Willie Gary* már nyert meg hasonló, faji diszkrimináció miatt indított pereket, például a Walt Disney ellen is. (IDGNS, Framingham)

## Vásárolt a MatávCom

Többségi részesedést szerzett a CompArgo Számítástechinika, Távközlési és Szolgáltatás Kft.-ben a MatávCom. Az ügylet célja, hogy a MatávCom szakértelmét szerezzék a távfelügyelet terén és az informatikai távközlési szoftverek fejlesztésében, s ezáltal egyre teljesebb szolgáltatást nyújtson ügyfeleinek.

A 100 százalékos Matáv tulajdonában lévő MatávCom korábban már megvásárolt két céget: a videokonferenciával és streaming médiával foglalkozó BCN-t, valamint a hálózati X-Byte-ot. (Munkatársunktól)

## Banki megoldások a Telenortól

Együttműködési megállapodást kötött a bankoknak és pénzügyintézeteknek informatikai szolgáltatásokat nyújtó norvég EDB Fellesdata és a Telenor magyarországi irodája, a Fellesdata Norvégiában kilenc jelentős kereskedelmi bankot, valamint több mint kilencven takarékbankot lát el informatikai szolgáltatásokkal (egységes banki rendszerekkel, ügyfélszolgálatot támogató megoldásokkal, hálózati-működési, munkaadómás- és nagyépes szolgáltatásokkal). Tevékenységei közé tartoznak az internet alapú banki szolgáltatások is. A Telenor – a további magyarországi üzleti lehetőségek felkutatására – 2000 októberében nyitott irodát Budapesten. (Munkatársunktól)

## SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## Az igazi nagy hír

mindig kiemelt gondoskodást igényel. Tőlünk megkapja.

A Nap híre csak éjjelkor tűnik el,  
és akkor sem örökre.

Archívumunk mindent gondosan feljegyezz.

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

(vagy rövidebben: [www.sz.hu](http://www.sz.hu))

[WWW.POSITRON.hu](http://WWW.POSITRON.hu)

Felhasználóbarát programok, kis költséggel,  
fejlesztői támogatással, döntéstámogató funkciókkal!

MikroKészlet v1.0 számlázó és készletnyilvántartó,

MikroSzámla v1.0 számlázó,

Regula v2.2 ügyveleti számlázó-adminisztrációs és nyilvántartó szoftverek 19 900 Ft-ot

45 900 Ft ajánlott  
netto  
19 900 Ft-ot  
vegyfelhasználói

Budapesti: II. Általános Budapesti Kft. Cseri u. 3. 394 2238 V. ITV-Kurzor Kft. Bartha u. 3. 332-8921 Verzió Center Kálvária tér 2. 266-2031 Közgazdasági és Jogi Könyvtár Nádor u. 8. 317-4035 V. SerCo Kft. Ó u. 46. 374-0240 VII. Földvár Könyvtárak Rákóczi út 14-16. 907-0530 PWC Számítástechinika Hírszolgálat u. 27. 352-7052 XI. JUMPER Bt. Október 23. 208-2471 KinSoft 99 Kft. Hegyvidék út 70. 319-8907 XII. SoftFever ABC Jászai Mari tér 3. 329-2737 Dynamic 2801 Kft. Kazák Lajos u. 74. 236-0236

Utóiratok: Dynamic 2801 Kft. 2700 Cegléd, Pesti út 1. 06-53-321-390 3308 Eger, Kossuth sávó út 27. 06-26-410-209 2500 Esztergom, Bajcsy Zs. u. 3. 06-33-401-130 3200 Gyöngyös, Bólyai út 21. 06-27-212-488 5100 Jászberény, Békáscsaba út 1. 06-57-409-077 3229 Kálmán, Lényi út 30. 06-46-322-539 2530 Nyíregyháza, Kossuth Lajos út 115. 06-32-457-287 7620 Ócsa, János Dózsa u. 3. 06-45-570-176 3100 Salgótarján, Pécsi út 12. 06-32-422-447 6720 Székesfehérvár, Szent István út 41. 06-82-450-790 9324 Gárdonyi út 7. 06-20-805-2021 Comtech '96 Kft. 8360 Keszthely, Dóka Ferenc u. 9. 06-83-372-337 MOD Számítástechinika Kft. 9023 Győr, Bartók Béla út 5. 06-96-510-060 9000 Székesfehérvár, Szent István út 10. 06-22-327-808 Hó-NET Számítástechinika Kft. 6500 Hód, Kossuth Lajos u. 12. 06-29-520-750 MIKROKAPCSOLAT Kft. 3200 Gyöngyös, Mátyás Zs. u. 4. 06-37-313-134 219 Karakter Kft. 5000 Szálthos, Szapáry ut. 8. 06-56-450-067 422 809 No. 1 Számítástechinika Kft. 3400 Dunavarsány, Dózsa György út 14. 06-23-407-406 Korall Kft. 2800 Székesfehérvár, Károlyi u. 44a. 06-34-512-031

Online: [www.eaol.hu](http://www.eaol.hu) [www.econtact.hu](http://www.econtact.hu) [www.felhasznaloi.hu](http://www.felhasznaloi.hu) [www.index.hu](http://www.index.hu)

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

**Fibex**

Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Hálózatépítési  
anyagok,  
eszközök  
nagykereskedelme

1047 Budapest,  
Baross u. 91-95.  
Tel.: 399-51-66, (-47, -68)

Fax: 399-51-69  
2600 Vác, Zrínyi u. 41/a.  
Tel.: (27) 314-882

Fax: (27) 314-909  
E-mail: [info@fibex.hu](mailto:info@fibex.hu)  
Internet: [www.fibex.hu](http://www.fibex.hu)

Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alapot  
**Brand-Rex**

AMP

3M

PANDATEL

BATM

pmd

MOELLER



## Beszélgetés Bruce A. Eisensteinnel, az IEEE elnökével

# Készülve a XXI. századra

– *Menyire könnyű egy szabványosítási szervezet munkája az informatikai iparban, hiszen számos szervezet, cégszövetség, cégösszetartozás folyamatosan áll elő saját specifikációkkal? Menyire lehet ezeket összehangolni?*

– Elsősorban nem ezzel van probléma, sokkal inkább azzal, hogy alapvető érdekellentét figyelhető meg a szabványosítás és a technológia gyors fejlődése között. Ha egy cég kifejleszt valamilyen új technológiát, akkor azt mihamarabb szeretné beépíteni termékeibe, mert csak így remélhet belőle hasznot, így jelent számára versenyelőnyt. A szabványosítás viszont hosszú folyamat; azt jelenti, hogy minden oldalról alaposan körüljárjuk a kérdést, megvizsgáljuk a technológiát, és döntünk a legjobb megoldás mellett. Sajnos tudomásul kell venni, hogy a kettő együtt nem megy, de a konfliktust mindig a gazdasági érdekek figyelembevételével igyekszünk megoldani.

Vegyük például a távközlést. A telefon feltalálása után a technológia elég lassan fejlődött, volt idő a szabványok kidolgozására, elfogadására, és az elfogadott szabványokat többé-kevésbé mindenki be is tartotta. Ha adódtak is kompatibilitási problémák, azok a szolgáltatók szintjén jelentkeztek, és a társaságok egymás között meg is tudták ol-

daní őket. A PC-iparra jellemző inkompatibilitási gondok csak a mobiltelefonia elterjedésével jelentek meg a távközlésben.

– *Mit tehet ennek a helyzetnek a javítása érdekében az IEEE?*

– Kérdés, hogy kell-e, szabad-e tennie bármit is a szervezetnek ebben a kérdésben. Az utólagos szabványosítás mindig is nagyon kényes kérdés, hiszen ha egymással vetélkedő technológiák közül jelölünk ki egyet szabványnak, akkor ez óriási gazdasági előnyt jelent az azt alkalmazó cégnek vagy cégeknek, míg ugyanakkora hátránnyal jár a konkurens technológia pártolói számára. Én magánemberként kívánhatom ugyan, hogy csak egyetlen mobilszabvány létezzen a világon – mert az nagyon kényelmes lenne –, de nem ez a helyzet, és az IEEE egyikről sem jelentheti ki, hogy az a szabvány. Megtehetjük, hogy az egyes rendszereken belül megállapítjuk a műszaki szabványokat, de arra semmi jogunk, hogy kimondjuk: a GSM, a CDMA vagy a TDMA a jobb. Az IEEE-nek meg kell maradnia a piac semleges szereplőjének, nem kötelezheti el magát semmilyen irányban.

– *Mekkora hatalma van az IEEE-nek betartatnia saját szabványait? Van-e valami poroszos értelemben vett kényszerítő ereje, vagy csupán morális hatalommal rendelkezik?*

– Az biztos, hogy az ön szóhasználatával élve poroszos kényszerítő eszközeink nincsenek, és én abban sem hiszek, hogy a szabványok betartása bárkinek is morális kötelezettsége lenne. Ez sokkal inkább gazdasági kényszer, vagy ha úgy tetszik, a józan ész parancsa. Ha egy szakterület közössége elkötelezi magát valamilyen specifikáció mellett, akkor annak be nem tartása gazdasági hátrányt eredményez. A Motorolának például senki nem írja elő, hogy milyen mobilrendszerekhez gyártson készüléket; de ha eldönti, hogy GSM-rendszerű telefont fog gyártani, akkor már kénytelen alkalmazkodni a GSM előírásaihoz, különben eladhatatlan lesz a termék. Azt amúgy sem egy szabványosító testület fogja eldönteni, hogy mi lesz sikeres a piacon.

A videokészülékek terén a VHS és a Betamax is szabványos volt, önmagukon belül a rendszer minden eleme (műtájszó, kazetta, egyebek) kompatibilis volt a többivel; a piacon mégis csak a VHS terjedt el, és kiszorította a vetélytársát. Ha valakinek elég pénze van, kidolgozhat egy teljesen új rendszert, még szabványosíthatja is, legfeljebb senki nem fogja használni, és akkor az egészenk semmi értelme.

– *Nem mindig előnyös azonban a piacra bízni a döntést, hiszen az Egyesült Államokban az egymás*

*mellett élő mobilrendszerek drágává és nehezkessé teszik ennek használatát. Szerencsésébb, ha már a kezdetektől egységes szabványokon alapuló rendszert építenek ki, nem?*

– Nézze, nem kétkem, hogy az egységes GSM-rendszer sok tekintetben előnyösebb, mint a szétaprózódott amerikai szisztéma. Egy dolog azonban nem szabad elfelejteni: az Egyesült Államokban már a második világháború előtt megjelentek az első mobiltelefonok. Apám kamionsofőr volt, és az ő teherautójában már az '50-es években üzemelt telefon. Igaz, hogy két autókommuni-

ka már túl sokan használtak mobilkészüléket, túl sokat ölték a régebbi rendszerek kiépítésébe ahhoz, hogy mindent eltöröljünk, és tiszta lappal induljunk. A fejlesztéseknél mindig figyelni kellett a visszamenőleges kompatibilitásra, és ez bonyolulttá tette a dolgokat. Ezen egyhamar nem is lehet változtatni.

– *Az IEEE-n belül folyamatosan nő a nem amerikai tagok aránya. Jelen ez valami gondot vagy változást az eddigi politikában?*

– A gond nem ebben van; az IEEE mindig is nemzetközi szervezet volt, és én csak örülni tudok annak, ha nő a nemzetközi érdeklődés iránta. A baj az amerikai létszám csökkenésével van: el kell gondolkodni azon, miért nem tartják fontosnak a mérnökök, műszaki szakemberek a tagságot. Itt alighanem saját sikereink áldozatai lettünk. Ma már minden dokumentum, szabványiszöveg, minden információ elérhető az interneten keresztül. Ha a munkahelyem, egy kutatóintézmény vagy egyetlen tagja a szervezetnek, akkor én, mint ott dolgozó munkatárs egy internetkapcsolat segítségével bármikor hozzájuthatok ezekhez az információkhoz – ráadásul ingyen. Ezért sokan nem újítják meg egyéni tagságukat, mert a munkahelyük révén minden szükséges dokumentumhoz hozzájuthatnak. Bizottsági szinten már foglalkozunk ezzel, miként alakítsuk át az IEEE-t, hogy képes legyen alkalmazkodni a XXI. század követelményeire és lehetőségeire. Újfajta értékeket kell kínálni a tagok számára, és akkor biztosítva lesz a jövőnk is.



Bruce A. Eisenstein

látóról, rádiócsövekkel működött, és több mint 100 kilogrammot nyomott, de apám tudott róla beszélni. Vagyis nálunk már 50-60 éves múltat tekint vissza a mobiltelefonia, míg a világ többi részén alig egy évtizedre. Mire a GSM megjelen a színen, az Egyesült Államok-

Sch. A.

## KOLOKÁCIÓS KÖZPONT

### Budapesten

## Szabványt teremtünk

az infokommunikációs infrastruktúrában

KIEMELKEDŐ BIZTONSÁG • KORlátlan SÁVSZÉLESSÉG • TELJESKÖRŰ SZOLGÁLTATÁS • MEGBIZHATÓSÁG • EURÓPAI HÁLÓZAT • SZILÁRD PÉNZÜGYI HÁTTÉR

Ha az Ön cégének tökéletesen biztonságos infokommunikációs környezetre van szüksége és válogatni kíván a telekommunikációs szolgáltatók közül,

Ha gyorsan szeretnének a piacra jutni és csak a fő tevékenységre akarnak koncentrálni,

Akkor várjuk a CRI decemberben Budapesten megnyíló, következő generációs kolokációs központjában.



**CityReach  
International**

CityReach International Hungary  
1087 Budapest, Asztalos Sándor u. 13.  
Tel. 36-1-459-8600, fax: 36-1-459-8699

www.city-reach.com

## SAS-visszatekintés

Jó évet zárt tavaly a SAS Magyarország Kft. Forgalmát meghaladta a félmilliárd forintot, a cég létszáma körülbelül 20 százalékkal bővült, s ebben az évben is hasonló mértékű növekedést terveznek – derült ki a cég múlt évi eredményeit ismertető sajtótájékoztatóján.

A SAS Magyarország életében, akárcsak a cég globális tevékenységében, tavaly dominánssá vált a pénzügyi szektor, a bevételeknek hozzávetőlegesen a fele származik ebből az ágazatból, mind itthon, mind a nagyvilágban. A hazai bankok számos projektet valósítottak meg SAS-rendszerekkel. E terület-

ken 2000-ben az MKB-nál és a CIB-nél folytak bevezetések, ezeket a SAS Magyarország a Quality Partnerként minősített KFKI Isys-szel karöltve végezte. A cég sikereket ért el a biztosítói szegmensben is, például az új szoftverként debütáló Balanced Scorecard teljesítménymérő alkalmazást vezették be a Generali Providencia Biztosítónál. A SAS adatbányászati megoldásai iránt is mutatkozott kereslet a biztosítási ágazatban, elsősorban a keresztértékesítés, az ügyfélérték mérése és a költségkontrolling érdekében a megrendelőket.

Sikeres ágazatnak értékelhető ta-

valy az államigazgatás is. *Musza István* ügyvezető fontos projektnek említette a KSH-val kötött, népszámlálásra vonatkozó szerződést. A sikerességi sorrendben a szolgáltatói szektor következik, ezen belül is a szállítmányozás és a postai tevékenység emelendő ki.

Az alkalmazásokban a SAS az elmúlt évben és idén is a CRM-re összpontosít, de lényeges terület a Balanced Scorecard is. A harmadik fontos alkalmazásterület az e-megoldásokhoz kapcsolódik. E fejlesztést Magyarországon az e-business iránti igény követeli meg.

M. A.

## Novell Portal Services

Úgy tűnik, hogy a Novell egyre komolyabb lépéseket tesz a One Net elképzelésének megvalósításáért – derült ki a Novell Magyarország január 12-én tartott, termékmutatóval egybekötött sajtótájékoztatóján. A Novell Portal Services a felhasználó oldaláról tekintve nem más, mint egy egyszerű honlap, „mindössze” információkínálatában, testreszabhatóságában és az integrált funkcionalitás mértékében különbözik azoktól.

*Hargitay Zsolt*, a Novell Magyarország vezető rendszermérnöke elmondta: „Az NPS-sel megoldható, hogy a különálló hálózati funkció-

kat bönögészön felülettel integráljuk. Mőd nyílik arra, hogy a felhasználó a böngészőből egyetlen jeliszórt igénybe véve érje el az összes, általa használható hálózat szolgáltatásait. Ezek közé tartozik a levelezés, a nyomtatás, az információlekérés, de akár alkalmazások futtatása is – böngészőn keresztül.”

Az architektúra testreszabható az ügyfél oldaláról. Ha a felhasználó el szeretné tüntetni a tőzshíreket, és helyette mást akar látni, mondjuk színházműsort, akkor ez csupán a beállításokon – vagy rosszabb esetben fejlesztésen – múlik. Az NPS-t viszont úgy tervezték, hogy fejleszt-

hető legyen. A weboldalt kis programozható szelvényekből, úgynevezett gadgetekből állították össze: ezeket a felhasználó (vagy a rendszergazda) maga is fejlesztheti.

Az NPS XML alapú, így elvileg bármilyen kimenetre (WAP, HTML) el tudja juttatni az információt. Az eddigi tapasztalatok alapján a magyarítás nem tart majd sokáig. Arra a kérdésre viszont, hogy a több hálózatot összekötő NPS támogatja-e a többnyelvűséget, a Novell munkatársai egyelőre nem tudtak válaszolni. A termék márciusban jelenik meg.

Kelemen Zoltán

## Központi felügyelet

Bemutatta nemrég üzembe helyezett budapesti szolgáltatásfelügyeleti központját (SMC) és veszprémi call centerét a Vivendi Telecom Hungary. Mindkét rendszer a Sun eszközeire épül, a call center az Avaya intelligens híváselosztó és válaszadó rendszerét használja.

Az összes Vivendi-körzet hálózatát és szolgáltatásait felügyelő SMC-t félmilliárd forintot beruházással alakították ki. A call center-projekt első lépéseként tavaly decemberben indult el a Vivendi-körzetek saját (a 9 körzetből a 198-as számon elérhető) tudakozója.

M. J.

## Zavarmentesen

Az Invensys Power Systems Magyarország is bemutatta legújabb, 9340-es jelű, kétszeres konverziójú szűnetmentes tápegységét.

A 80 és 130 kilovoltamperes tartományra optimalizált berendezésben – a kategória tagjai közül elsőként – IGBT technológiájú egyenirányító üzemel. A bemeneti szinuszhullámok alacsonyabb felharmonikus tartalmá révén a korábban elengedhetetlen bemeneti szűrők szükségtelenné váltak, és ez jelentős költségmegtakarítást eredményezhet. A harmonikus torzítás a szabadalmaztatott Harmonic Control megoldás révén 3 százalék alatt marad. Az egységeket a HotSync eljárásnak köszönhetően párhuzamosan lehet kötni, így megtöbbszörözhető a teljesítmény, illetve redundáns kiépítésre nyílik lehetőség.

Az egységen belül is alkalmaztak redundáns elemeket. Az akkumulátorok a kezelhetőség és szállíthatóság érdekében külön szekrény(ek)-ben kaptak helyet, élettartamukat az ABM rendszer alkalmazásával öven százalékkal tudták növelni. A berendezést főleg olyan adattárházak, adatfarmok, távközlési és internetszolgáltatóknak szánják, ahol fontos a megbízhatóság, a menedzselhetőség és a hálózat minimális zavarterhelése.

K. Gy.



K&Szo Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.  
Telefon: 332-8717  
Telefax: 302-5136  
E-mail címünk: sales@keszo.com  
Internet: www.keszo.com

CorelDraw 10.0 akciók full/upgrade	118 000/98 000
Adobe Photoshop 6.0 PC ENG/upgrade from 5.0	310 000/108 000
Norton Internet Security 2001 v. 2.5 ENG	21 000
Norton Antivirus 2001/Norton Utilities 2001	17 000/17 000
MS Windows ME (magyar és angol is) upgrade	67 000/35 000
Windows 2000 Pro/upgr./Windows 2000 Server 5 cl/upgr.	103 000/49 000/220 000/157 000
Paint Shop Pro 7.0	44 000
Winlax Pro 10.0 (hálozatos üzemben lell) upgr.	28 000/14 000
Regisztrált vagy regisztrálható programok (többfelhasználás, vállalk. licenckel is):	
SyGate (WinNT/Win95/98) 3.6/10/25 users	21 000/37 000/64 000/108 000
WinGate 4.1 (WinNT/Win95/98) 3/6/12 users	36 000/63 000/105 000
Mdaemon (E-Mail Server POP3/SMTP) 6/12/25 mailbox	89 000/135 000/158 000
TOAD 6.0 Oracle Debugger	250 000
ACD-See 3.1	24 000
Windows Commander 4.51 16/32bit (magyarul is) regisztráció	11 000
Far 1.65 RAR 2.71 regisztrált változata	10 500/10 500
Winzip 8.0/Pkzip for DOS 2.5	15 000/19 000
ARJ regisztrált	16 000
Nero 5.0 CD-író sw.	32 000
DTX grafika	
Macromedia Flash 5.0 PC	155 000
Macromedia Dreamweaver UltraDev/Fireworks bundle	284 000
Adobe Illustrator 9.0	185 000
Pagemaker 6.5.2 Plus Win95/NT	220 000
Adobe Acrobat 4.0 upgr.	109 000/49 000
QuarkXpress 3.32 Passport/QuarkXpress 4.1/Helyes-e 1/0	180 000/382 000/59 000
Virusok és vírusok	
VirusScan 5.0 Deluxe W98/NT	16 000
F-Secure (Az F-Prot új neve) Prof. for DOS/Win9x/Win95/NT	62 000
Idődi alkalmazások:	
Visio 2000 Standard/2000 Professional/2000 Technical	65 000/130 000/130 000
Autocad 2000	633 000
Flowcharter 7.0 upgr.	104 000/54 000
Harvard Graphics 98/upgrade	120 000/38 000
Norton Commander 2.0 W98/NT upgr.	13 000/11 000
Scriptum szótárak teljes választéka	
Kommunikáció	
Procomm Plus 32 v4.8 W95/NT/PC Anywhere 9.2	55 000/73 000
Laplink 2000 Pro W95/NT	68 000
WS FTP Pro 6.5-Cube/FTP 4.0	19 000/18 000
Szépítő és telepítő/programok:	
System Commander 2000 W95/NT Deluxe	33 000/28 000
Multitay 3.5 (korlátlan számú definiálható billentyűpár)/upgrade	4 000/2 000
NT KEY 4.0/11/ upgrade előző, ill. más verziókról	10 000/6 000
Partition Magic 5.0 (particionálás adatvesztés nélkül, FAT32- és NTFS-kezelés is)	30 000
Checkit 98/Checkit 98 Diagnostic Suite	22 000/58 000
Diskkeeper 5 NT4 Server/upgr./NT4 Workst./upgr.	110 000/64 000/28 000/15 000
Internet, weboldalkészítés:	
Hot Metal Pro 6.0/M Frontpage 2000	52 000/49 000
Fejlesztés:	
MS Visual Basic 6.0 Std./Prof./Enterprise	34 000/176 000/421 000
Delphi 5.0 Standard/Professional	50 000/220 000
Multi-Edit for Windows 8.0/Kedit for Win95/1.5	66 000/53 000

Az ársváltoztatás jogát fenntartjuk.  
Árunk az átlag nem tartalmazza.

Árunk a január 8-i állapotot tükrözi. 0014

www.eurocontrol.be

### One sky for Europe

### Air traffic management is our business

The EUROCONTROL Experimental Centre (EEC), located at Brétigny-sur-Orge, France, is part of the Agency and has the mission of carrying out Research and Development in order to improve Air Traffic Management in Europe.

The two posts to be filled are (m/f)

### Environmental Expert

(Ref.: CE-00-AT/103/CWH)

Closing date: 26.01.2001

### System Safety Expert

(Ref.: CE-00-AT/110/CWH)

Closing date: 02.02.2001

Closing dates are strictly applied.

Further details and application forms may be obtained from EUROCONTROL, Human Resources Development, rue du Bois des Bordes, F-91222, Brétigny-sur-Orge Cedex, France (00.33.1.69.88.78.27) and are available under <http://www.eurocontrol.fr> or from EUROCONTROL, Selection and Assignment Section, rue de la Fusée 96, B-1130 Brussels, Belgium or on <http://www.eurocontrol.be/jobs>.



The European Organisation for the Safety of Air Navigation

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## Üzenet érkezett



Feladó: szt.hu, Címzett: az Olvasó, Tartalma: hír, Formája: SMS.

Ugye kitalálták? Ismét egy új szolgáltatással jelentkezünk: a PannonFutár szolgáltatásra épül, és a keresetszögben a Hír-SMS nevet kapta.

Nem kell különösebb fantázia ahhoz, hogy bárki kitalálja, miért természetes számunkra egy ilyen szolgáltatással előállni. Először is: ott van a jó kis online-unk – ahogy a kollégák szokták egymás között emlegetni. Másodsor: ott van az a rengeteg, szám szerint több mint hárommillió mobiltelefon – ahogy a mobilszolgáltatók állítják. Harmadsor: sokat írunk a mobilinternet-ről – ez világosan kiderül a nyomtatott lap, no meg az szt.hu olvastán. S ez a három dolog valahogy összefügg. Arra gondoltunk, mi lenne, ha nemcsak íránk az online és a mobilvilág konvergenciájáról, hanem a magunk módján részt is vennénk ebben a folyamatban. Persze nem öncélúan, a „csinálás” kedvéért, hanem mert azt gondoljuk – legalábbis szereleink azt hiszik –, hogy ismerjük olvasóinkat. Pontosabban információszereplő szokásaikat, életmódjuk bizonyos elemeit. Például azt, hogy sok időt töltenek munkahelyüktől távol, Tárgyalnak Konferenciákon vesznek részt. Külföldre utaznak. Továbbképzésre mennek. És még hosszasan lehetne sorolni, mi minden miatt nincsenek net-közelben. S ilyenkor is szeretnénk hozzájutni információkhoz. A Számítástechnika legfrissebb számai külföldre csak elvéve jutnak el, s gyakorta előfordul, hogy nem adódik folyamatos webelérési lehetőség sem. A netezés, levelezés a reggeli-esti órákra korlátozódik – feltéve, hogy az ember nem rest magával cipelni noteszgépjét. A palmtopját szinte biztos, hogy senki sem hagyja otthon. A mobiltelefonról nem is beszélve, nagy valószínűséggel bármerre is jár az ember – itthon vagy a nagyvilágban –, mindig ott lapul a zsebében. Akkor ezt kell kihasználni! Oda kell küldeni az információt! Persze csak akkor, ha az olvasó is akarja.

Szóval aki kéri, annak küldjük a híreket. Mégpedig akkor és olyat, amelyet igényel. Hogy mit jelent ez a gyakorlatban? A hírlevelekhez hasonlóan fel kell iratkozni a Hír-SMS szolgáltatásra az szt.hu oldalain, s be kell jelölni, hogy milyen típusú hírekre tart igényt valaki. Lehet válogatni például a rovatok híreiből, és lehet csak a nap híreire vagy csupán az első kézből származó információkra korlátozni az értesítés kiküldését. Kérhet valaki SMS-t rögtön a hír publikálása után, de előtérbe rögzített időpontokat is. S válogathat a hírek között kulcsszavak alapján is.

Persze a válogatás rejthet veszélyeket. Például, ha partalanná válik. Bárki hajlamos lehet arra, hogy akár csak kíváncsiságból minden hírtípust kipróbáljon. Pláne, ha ingyen van. (Márpedig ez a szolgáltatás ingyenes, és a tervek szerint az is marad.) S aztán leginkább maga lepődik meg, hogy mennyi üzenete érkezik. (Vigyázat, naponta 30-40 hírt publikálunk!) Szép lassan rájön, hogy sem ő, sem a környezete nem tud dolgozni, ha állandóan ptyeg a telefonja.

A mobilszolgáltatásokra természetesen jellemző az integrálhatóság. Igen sok embernek van WAP-os telefonja, és az szt.hu hírei WAP-on is elérhetők. Itt már valamivel több információ szerepel, mint a Hír-SMS beérkezéskor. Tudomásunk szerint az online média világában Magyarországon elsőként a Számítástechnika kínál olyan hírszolgáltatást, amelyet nemcsak egy-egy szolgáltató ügyfelei vehetnek igénybe, hanem mind a Pannonhoz, mind a Westelhez, mind pedig a Vodafone-hoz tartozó előfizetők.

Január 15-től mindenképp számára elérhető a Hír-SMS szolgáltatás. Nemcsak a 20, hanem a 30, sőt a 70-essel kezdődő mobilosok számára is. Vagyis a teljes mobilos társadalom, korlátozás nélkül hozzáférhet az szt.hu információkhoz. Tudomásunk szerint az online média világában Magyarországon elsőként a Számítástechnika kínál olyan hírszolgáltatást, amelyet nemcsak egy-egy szolgáltató ügyfelei vehetnek igénybe, hanem mind a Pannonhoz, mind a Westelhez, mind pedig a Vodafone-hoz tartozó előfizetők.

A szerkesztőség tagjai s a szolgáltatást fejlesztő Carnation munkatársai jó ideje tesztelik a Hír-SMS-t. Pontosán tudjuk tehát, mit jelent a gyakorlatban. Volt, akinek már sikerült saját idegeire menni a folyamatosan ptyegő telefonnal, de a hír forrásától néhány méternyire átve is egyértelmű, előbb-utóbb harmonikusan beépül minden napjainkba az új szolgáltatás.

Szebig Andrea



## SMS-en az Ingenyentlótó

A múlt héttől SMS útján is megtehetik tétjeiket a Fotexnet Kft. ingyenloto.hu weboldalának eddigi interneten buzgólgató játékosai. Az új csatorna használatát a Fotexnet és a Westel 900 Ft. között létrejött megállapodás teszi lehetővé, értelemeszerűen csak Westel-előfizetők számára – hangzott el a két cég közös sajtótájékoztatóján.

A tavaly decemberben indult ingyenes lottójáték mobilos szabályait a (30) 344-4444-es telefonszámon lehet meghallgatni, s ugyanerre kell a tippeket is elküldeni SMS-ben. Ezt megelőzően azonban a játékosnak regisztrálnia kell magát; ez annyiból áll, hogy szöveges üzenet formájában elküldi nevét és lakcímét. A regisztráció elfogadásáról rövid időn belül válasz-SMS érkezik.

Az SMS-Ingenyentlótóban naponta kétszer lehet játszani, a sorsolás után a nyerteseket ugyancsak SMS-ben értesítik.

Várszegi Gábor, a Fotex Rt. igazgatótanácsának elnöke elmondta, hogy az interneten elérhető ingyenloto.hura decemberben 52 ezren jelentkeztek be. A fogadók naponta átlagban 30 ezerszer teszik meg tétjeiket, eddig összesen 720 ezer fogadás történt. Minden letalalatos virtuális szelvény tulajdonosa naponta 1 millió forintos vásárlási utalványt nyer, s ezt a Fotexnet.hu webáruházában vásárolhatja le. Az ingyensége folytán szerencsejé-

téknak nem minősülő Ingenyentlótó iránt a 25 és 40 év közötti felhasználók érdeklődnek a legjobban.

Az SMS-szolgáltatásról szóló megállapodást a két cég két hét alatt ültette át a gyakorlatba. Sugár András, a Westel 900 Rt. vezérigazgatója a félreértések elkerülése kedvéért leszögezte: az üzenetváltás a játékos és az Ingenyentlótó között nem ingyenes, azért a mindenkor SMS-díjat kell fizetni.

M. A.

### PONTOSÍTÁS

A kiwwi Kommunikációs Kft. kérsére adjuk közre a december 12-i számunk IP-hangátvitel mellékletében közölt egyik mondat módosított változatát. Az akkori tájékoztatástól eltérően az alacsony árfevére vonatkozó mon-

dat a következő formában helytálló: „A kiwwi ügyvezető igazgatója, Végvári Orsolya szerint a hívás díját tekintve a kiwwi a legolcsóbbak közé tartozik az Egyesült Államokba telefonálási lehetőséget nyújtó szolgáltatók között.”

M. A.

## Új gazdasági honlap

Új információs honlapot indított az interneten a kis- és közepes vállalkozások kiszolgálására a BudaVision, a KPMG és a EuroWeb.

A www.ujgazdasag.hu című site – üzleti profilról függetlenül – minden vállalkozásnak olyan információkat kínál, amelyekkel felvértezve a cégek otthonosan mozoghatnak a hagyományos üzleti életben, s ezt követően a gyors kommunikációt és informatikai beruházásokat, jártasságot feltételező új gazdaságban is. A szerkesztők a honlap felépítésével, szerkezetével is ezt a folyamatot szándékoznak bemutatni: a Start, a Gyorsítás és a Fénysebesség című fejezetek végigjárják azt az utat, amelyet egy kezdő vállalkozásnak be kell járnia, hogy az e-gazdaság vívmányait hatékonyan használó, sikeres középvállalkozássá fejlődjön. A cél a gyakorlati hasz-

nálthatóság, ezért esettanulmányok, úrlapok, jogi és adótanácsok, illetve a mindennapi üzleti életben nélkülözhetetlen, rendszeresen frissített információk, statisztikák állnak a vállalkozók rendelkezésére.

Az újgazdasag.hu szerkesztője a BudaVision médiaprodukcións iroda, tartalmát nagyrészt a KPMG biztosítja, az informatikai háttér pedig a EuroWeb adja.

M. A.

## GSM-távfelügyelet

„Non-voice” viszonteladói státuszt kapott a Telekom Kft. a Pannon GSM-től. A szerződés értelmében a távfelügyeleti rendszerekkel (hőközpontok, kazánházak, vízművek, liftek) foglalkozó Telekom – mint a Pannon GSM hivatalos partnere – adatátviteli alkalmazásokhoz értékesítheti a GSM-modemeket és a Pannon GSM szolgáltatásait.

Schenk György, a Telekom ügy-

vezető igazgatója elmondta: cége az eszközök és szolgáltatások eladásán kívül komplett rendszerek, illetve berendezések szállítására is vállalkozik, továbbá szakmai segítséget nyújt a felhasználóknak. Az együttműködés során a Pannon GSM műszaki, fejlesztési és üzleti téren is segíti a Telekomnál folyó fejlesztéseket.

M. J.

### IGY SZAVAZTUNK

Január 3. és 10. között arra vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak visszajelzéseit, hogy:

Ön szerint meddig kell még tartani az Y2K „utóregzéseitől”?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Amíg a marketingesek úgy akarják – 52 százalék
- Amíg számítógépek léteznek – 17 százalék
- Mindössze 3000-ig – 21 százalék
- Ez a probléma gyakorlatilag megszűnt – 10 százalék

# Játék-e a box?

Tavaly március 10-én, a számítógépes játékfejlesztők éves konferenciáján maga *Bill Gates* jelentette be, hogy a Microsoft egy egyelőre X-Box kódnevű játékkonzol kifejlesztésével akar belépni arra a kifejezetten játék célú számítógépek alkotta piacra, ahol ma a Sony PlayStation-je az egyeduralgó.

Kiseb hardvereszközöket, egeret, billentyűzetet, játékvezérlőket eddig is készített a Microsoft – pon-

volna piacra, de tavaly októberben bejelentették, hogy az európai játékosoknak jó néhány hónapot várniuk kell. Európában csak 2002 közepén kerül forgalomba.

## A hardver

Szokatlan módon – hiszen másfél év a hardvertechnológiában hosszú idő – a gép várható specifikációját is közölték. Eszerint az X-Boxban 64

ció egy részét a Microsoft január elején módosította: az új paraméterek szerint az Nvidiával közösen fejlesztett új grafikus vezérlő nem 300, hanem 250 meghertzen működik majd, és a tervezett másodpercenkénti 150-200 millió helyett 125 millió poligon kiszámítására és megjelenítésére lesz képes. *J. Allard*, az X-Box projekt általános igazgatója elmondta: a módosítás nem veszélyezteti az eredeti célt, miszerint megjelenésekor az X-Boxnak háromszor nagyobb teljesítményűnek kell lennie a PlayStation2-nél. Korábban 600 meghertzes processzorral számoltak, most valószínűnek látszik, hogy legalább 733 meghertzes lesz, és ez ellensúlyozza a grafikus lapka kisebb frekvenciáját. A hanggenerálást szintén egy újonnan tervezett lapka végzi majd.

Természetesen az X-Box hálózatba köthető, a beépített 100 megabit/másodperces sebességű Ethernet porton keresztül. A gép alaptartozéka a szélessávú kábelmodem, ez teszi lehetővé a csatlakozást az internethez. A kábellel nem rendelkezők a gép egyetlen kártyabővíthető helyére illeszthető, külön megvásárolható analóg modemmel a telefonvonalon kapcsolódhatnak a világhálóhoz. A hagyományos játékkonzolokkal ellentétben az X-Boxban egy 8 gigabájtos merevlemez is rendelkezésre áll a játékok telepítéséhez, így gyorsabban lehet majd elindítani, illetve futtatni őket. Itt a másodpercek is



számítanak; Bill Gatesnek a WinHEC 2000 konferencián tartott beszéde szerint az X-Box a bekapcsolás után 25 másodperccel indul el, szemben a PlayStation 33 másodperccel.

A merevlemez – mivel a háttérben a Windows 2000 nem üzleti használatra szánt új, egyelőre Whistler kódnevű új verziója fut majd – virtuális memóriaként a RAM kiterjesztésére is szolgál. A játékokat egy négyszeres sebességű DVD-lejátszóról lehet betölteni, és az X-Box DVD-filmlejátszóként is hasz-

nálható lesz. Négy játékportján keresztül egyszerre játszhat együtt akár az egész család is. Része a kiépítésnek a PCMCIA csatlakozó is, hordozható adattárolóként így egy 8 megabájtos memóriakártya szolgál majd, erre lehet elmenteni a játék állását, és egy másik gépen folytatni lehet a küzdelmet. Hálókonyvlemez-meghajtó nem lesz benne, de az USB porton keresztül később akár ez a periféria is csatlakoztatható hozzá. Megjelenőként a televíziót használja (mint tudjuk, ennek nem túl jó a képfelbontá-



tosabban ezek a cég nevét viselik –, de önálló gépet még soha. Az X-Box az eredeti tervek szerint ez év őszén az egész világon egyszerre kerül

megabájt memóriára és az Intel Pentium III-as processzora lesz, kihasználva az SSE utasításkészlet bővítési lehetőségeit. Az eredeti specifiká-

# Csak stílusosan!



A stílus megkülönböztet. A stílus egyedivé tesz. Ez az üzleti életben is érvényes.

KREATÍV KIS- ÉS KÖZEPES IRODÁK SZÁMÁRA



Készítsen egyedi arculatú irodai nyomtatványokat, internetes oldalakat, grafikákat a **CorelDRAW 9 Office Edition** rajzolóprogrammal. A **hp ScanJet 5370C** szkennert a már meglévő képei és dokumentumai beolvasásához, a **Recognita Plus 5.0** pedig a szövegfelismeréshez nyújt Önnek segítséget.

A HÁROM ESZKÖZ ÁRA EGYÜTT 157 000 FT HELYETT

**most 133 900 Ft\***

MARKETINGRE HANGSÚLYT FEKTETŐ NAGYOBB CÉGEK SZÁMÁRA



Aknázza ki a **CorelDRAW 9** rajzoló-, **Corel PhotoPaint 9** képszerkesztő-, **Corel PrintOffice** kiadványszerkesztő programok teljes erejét. A profi képbeolvasás megvalósításához válassza a hálózaton is megosztható **hp ScanJet 6300C\*\*** szkennert. A papír alapú dokumentumok szövegszerkesztő formátumú fájlakká alakításában pedig a **Recognita Plus 5.0** szövegfelismerő program nyújt gyors segítséget.

A HÁROM ESZKÖZ ÁRA EGYÜTT 250 000 FT HELYETT

**most 189 500 Ft\***



Most mindkét csomaghoz kedvezményes bevezető áron 85 000 Ft-ért\* megvásárolható a **Corel KnockOut** (PC/Mac), a profi grafikusoknak készült maszkoló program. Vele még egy hájszáll is könnyedén és pontosan körbevéghető!

Keresse a termékeket a hp forgalmazóinál.

hp weboldallal: 362-1111, ScanSoft információk központ: 467-0166

www.hp.hu  
www.scanjet.hp.com/products  
www.corel.hu  
www.recognita.hu



ScanSoft

COREL

\* Ajánlott végfelhasználói ár, az átlal nem tartalmazza. Az ajánlat 2001. január 31-ig érvényes. \*\* Lapadagoló vásárolható hozzá.

sa); az X-Box maximális felbontása 1920x1080 képpont, támogatja a HDTV-hez való csatlakozást is.

### A szoftver

Az X-Box a Microsoft DirectX 8 szoftverinterfészt használja majd, és természetesen nem csak a Microsoft fejleszt hozzá játékokat. A múlt év végéig 150 játékefejlesztő – például az Electronic Arts – jelentette be, hogy támogatja az X-Boxot, és a lista folyamatosan bővül. Tavaly nyáron kezdtek el az X-Box szoftverfejlesztő készleteket (XDK-kat) szállítani a fejlesztőknek; az Electronic Arts például 500 XDK-t rendelt a Microsofttól. Az új üzletág

kubátorprogramjának keretében ingyen adják a fejlesztéshez az XDK-t is tartalmazó X-Box Prototype Kitet a jelentkező független játékszoftver-fejlesztő vállalkozásoknak.



A Microsoft nyilvánvaló célja, hogy az X-Boxnak már a megjelenés pillanatában olyan eszabító játékválasztékot kell kínálnia, amelynek azok a játékrangok sem tudnak ellenállni, akik eddig távol tartották magukat a PC-től.

Teljes erővel folyik a rajongói háttér megteremtése. Tavaly októ-



berben írtak alá egy hároméves szerződést a Future Networkkkel (Fnet) a hivatalos X-Box magazin kiadásáról. A tervek szerint a DVD

irányítására a Microsofton belül létrejött új részleg – a Games Division – a független fejlesztőkkel kialakított együttműködés mellett gyors ütemben bővíti saját csapatát. Tavaly ősszel a játékefejlesztő Bungie Software felvásárlásával több mint 700-ra nőtt a játékefejlesztő szervezetek, tervezők, programozók és tesztelők létszáma.

November elején az ausztráliai játékefejlesztők éves konferenciáján jelentették be, hogy az X-Box in-

berben írtak alá egy hároméves szerződést a Future Networkkkel (Fnet) a hivatalos X-Box magazin kiadásáról. A tervek szerint a DVD

lemez melléklettel ellátott lap első száma már a nyáron, vagyis az X-Box piacra kerülése előtt megjelenik. A szerződés Japán kivételével az egész világon biztosítja a kiadási jogot, a hivatalos X-Box webhely üzemeltetési jogát, valamint az elektronikus hírlvelek kiadási jogát az Fnet számára. Valószínűleg néhány országban nem közvetlenül az Fnet, hanem licenccapartnerei jelentik majd meg a lapot.

### Az üzlet

Felmérések szerint világszerte 29 millióan játszanak játékkonzolon, 11 millióan PC-n, és 7 millió azoknak a száma, akik mind a kettőn.



Vagyis a játékrangok között háromszor annyi embernek van konzolja, mint PC-je.

Bár az X-Box célgep – vagyis speciális alkatrészekből áll, és nem rendelkezik egy PC konfigurálhatóságával –, mégsem tekinthető csupán játékkonzolnak. Az internetre csatlakozva böngészni, levelezni, vásárolni is lehet majd vele, akár az Office is futtat rajta, bár feltehetően nem ez lesz a tipikus alkalmazása. Vagyis kielégíti egy átlagos háztartás minimális PC-használati igény-

nyét is, így a tervezett 300 dolláros (megjelentető nélküli) áron jó vételnélkül tűnik. Ráadásul ellentétben a PlayStationnel DVD-filmlejátszóként is lehet használni, igaz, ehhez az említett specifikációmódosítás szerint 20-30 dollárért kell hozzá venni egy távirányítót.

A konfigurálhatóság hiányát a vásárlók jó része nem érzi majd hát-



ránynak, különösen akkor, ha valóban a televízió-készüléknel megszokott módon – a csak be kell kapcsolni és működik elven – lehet majd használni. Cserébe viszont a hardvert a többi fogyasztói elektronikaéhoz hasonlóan nem lehet frissíteni, processzort cserélni, hálózati memóriát bővíteni, stb. Ennek elsődleges oka, hogy a maximális teljesítmény és a megbízhatóság érdekében a lehető legtöbb alkatrészt integrálják, beforrasztják, műgyantával öntik ki, stb.

### Virtuális képi karaoke

Az előzetes bemutatók szerint az X-Box néhány olyan trükkre is képes, amelyre a mai játékkonzolok nem. Az alaptartozékok közé tartozó webkamerán át a játékos beszélnelheti a háromdimenziós arcképét, és a saját arcvonásaira alakíthatja a főhős megjelenését. (Sokan feltehetően az

anyósuknak is találnak megfelelő karaktert az aktuális játékban, ha egyszer sikerül leültetni a géphez.) A kamera mellett a szintén beépített mikrofonnal támogatni fogja a csoportos játékokat az interneten, ez a forma a jelek szerint megfelelő sáv-szélesség esetén nagyon népszerű a játékosok körében.

Fel lehet venni vele egy tv-adás részletét, vagy a DVD-filmből ki-venni egy részletet és elküldeni a hálózaton át, bár a felvétel hossza a szerzői jogok miatt korlátozott lesz.

### At a csatornán

Az X-Box új piac a Microsoft számára, így gyökeresen új értékesítési és marketingstratégiát igényel. A hagyományos PC-eladásnak a lényege a hardverkonfigurálás, szoftvertelepítés, és ezekre az X-Boxnál nincs szükség. A PC-vel szemben az X-Boxot közvetlenül a vásárlóknak adják el olyan áruházakban, mint a Tesco, a K-Mart vagy a Cora. Itt nincs raktaozás, az áru percper pontosan érkezik, viszont a gyártó a fel-elős az országos szervizhálózat megteremtéséért. Ezekre, a Microsoft számára alapvetően új feladatok ellátására már tavaly létrehozta egy központot Londonban.

Kérdés, hogy az X-Boxra fejlesztett játékok futnak-e majd a hagyományos PC-n. Ha igen, az szélesebb piacot jelent a játékefejlesztőknek, viszont a PC-t eladók az X-Boxot olyan konkurenciának fogják tekinteni, amelynek sokkal kisebb a profitmargója – pedig ez már a PC-nél sem túl nagy érték.

Csórián Sándor

## MAGAS IQ-VAL, STRAPABÍRÓ IRODAI ALKALMAZOTT, MUNKÁT VÁLLAL „VILLÁM JELIGÉRE”!

# LEXMARK

## Lézernyomtatók

### Optra E312L

### Nettó 78 900 Ft

72xcm Szélességű Lexmark E312L Budapest, Rákóczi út 48. Tel./Fax: 405-4444, info@lexmark.hu, www.lexmark.hu

Libra Computer Kft. • 1113 Budapest, Bartók Béla út 18. Tel.: 381-4738, fax: 381-4743, libra@libra.com, www.libra.com

Net Kft. • 1118 Budapest, Szendrői út 1. Tel./Fax: 248-8957, net@net.datanet.hu, www.net@net.hu

Rack Computer Kft. • 8927 Győr, Pálffy út 3. Tel./Fax: 99-88716-787, rack.computer@netcomnet.hu

Co-Net Computer Kft. • 7188 Szekszárd, Kálvária út 1. Tel.: 88-74713-297, fax: 88-74718-688, info@co-net.hu, www.co-net.hu

SP Kft. • 1088 Kaposvár, Ady Endre út 2. Tel.: 88-82511-588, fax: 88-82142-183, info@sp.hu

Tel-Geop szakszövet • 1088 Békéscsaba, Bartók Béla út 48-50. Tel.: 88-82519-888, fax: 88-82143-888, info@tel-geop.hu

Hivatalos nagykereskedő: RCE Kft., 1118 Budapest, Szendrői út 1. Telefon: 248-8950, fax: 248-4101, www.rce.hu



## PAK Hardware

### Nagykereskedés Viszonteladóknak

Kérésre részletes árlistát küldünk e-mailben. Regisztráció: info@pak.hu  
Idén is várjuk szeretettel minden kedves partnerünket!

AC TECH	egerek, trackballok	HP	nyomtatók
ABIT	alaplapok	JELT	matric/szettek
ACORP	alaplapok, modemelek	KIT NETWORKS	hálózati eszközök
ALLION	CD-ROM- és file-szerverek	MAPOWER	külső periferia házak
APC	szünetmentes tápegységek	REDSNAKE	infravörös portok
ATEN	cpu órák, USB termékek	ROLINE	periferia kábelek, adapterek
AXIE	VGA kártyák	SAMSUNG	monitorok
BOEDER	kábelek, kiegészítők	SAMTRON	monitorok
LEVEL ONE	hálózati eszközök	SOLIDEX	nyomtatók
EPSON	nyomtatók	MAXXRO	kábelek, multimédia, joystickok
EQUIP	kábelek, átkapcsolók	LINKSYS	print szerverek
GENIUS	eszközök teljes skálája	VIPOWER	mobill rack (ATA-66 -is)

PAK Rt.  
1163 Budapest, Geréb utca 8. Tel.: 372-0050 Fax: 252-7480  
Web: www.pak.hu E-mail: info@pak.hu  
A PAK Rt. áruválogatásának jogát fenntartja az Internetes Szolgáltató

**ANNON SUPPORT**  
RENDSZERHÁZ Kft.

1055 Bp., Horvát u 40, Fsz. 8, Fax: 269-3058  
1119 Bp., Elele ut 10, Fsz. 1, Fax: 204-9292  
Tel: 269-2233, 301-0429, 382-0313, 382-0314

**Megoldást szállítunk!**

- strukturált hálózatok tervezése és kivitelezése (ECS15)
- teljes informatikai rendszerek kiépítése
- rendszerkarbantartás, technikai támogatás

**Tanácsadás!**

- jogtisztasági audit
- szoftverkészlet bevizsgálás
- licencgazdálkodási és beszerzési tanácsadás

E-mail: info@psr.hu

**GEMOFIS KFT.** Microsoft Sales Specialist

Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket! Külföldi termékek széles választéka!

Microsoft  
SYMANTEC  
Adobe  
COREL

Tel/Fax: 364-1539, 384-7080  
E-mail: gemofis@gemofis.hu  
GSM: (30) 9-428-132  
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Tekintse meg árlistánkat a [www.gemofis.hu](http://www.gemofis.hu) oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk.



## HÍREK

**Észrevétlenül új időszak kezdődött az európai távközlésben;** január elején életbe lépett az az EU-direktíva, amely a távközlési helyi hurok (local loop) esetében elrendeli az infrastruktúra birtoklásának és a szolgáltatások kínálásának a szétválasztását. A helyi hurok a távközlési hálózatoknak az a viszonylag kis figyelmet kapó, rendszerint rézkábelekből álló eleme, amely a helyi központokkal köti össze az előfizetőket. Minthogy országos kiépítése rendkívül drága, gyakorlatilag az összes európai országban csak a korábbi monopólium rendelkezett vele. A direktíva előírja a volt monopóliumoknak, hogy a helyi hurokhoz – pénzért – hozzáférést kell biztosítani minden érdeklődő számára. A törvényhozók a verseny életkörülményét és a távközlési díjak csökkentését remélik ettől a lépéstől. Franciaországban és Nagy-Britanniában az FT és a BT 130-150 dollárnak megfelelő egyszerre készítették ki minden egyes vonal felszabadításáért, majd 180-190 dollár a vonal éves bérletéért. (IDGNS, Párizs)

**Virtuális pénztárcává változtatja a mobiltelefonokat a Registry Magic nemrégiben bemutatott Bluetooth alapú fizetési rendszerre.** A Bluetooth támogatói mind az ideiglenesben arra szánták, hogy az irrodai környezetekben tegye feleslegessé a külföldi eszközök – gyakran időleges – kábelösszekapcsolását. A Registry viszont bízik abban, hogy a Consumer Payment Network teljesen új irányt nyit a Bluetooth fejlődésében. A cég azt is reméli, hogy 2001-től minden cellás telefonban lesz Bluetooth-lapka, és ehhez az ő fizetési rendszerük lehet a „killer application”, az igazi sikert meghozó alkalmazás. A Bluetooth-képes mobiltelefon a hitel- és egyéb fizetési kártyák számos vállalat helyettesíthetője a vezeték nélküli protokoll révén kapcsolatba lépne a kereskedő POS-termináljával, így a vásárló biztonságos módon beonylíthatná le a tranzakciót. Többféle, egymást kiegészítő módszer is elképzelhető lenne a biztonságos szavazolásra: PIN-kód, hangazonosítás, de még az is, hogy a mobiltelefon kijelzőjén megjelenjen a tulajdonos fényképe. A Registry Magic már tárgyal a Nokival, az Ericssonnal és a Motorola-val, illetve a másik oldalról az American Express, a Visa International és a MasterCard International kártyatársaságokkal; a társaság szerint a rendszer működőképessé tételéhez szükséges valamennyi technológia már rendelkezésre áll. (IDGNS, San Francisco)

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

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



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

## Mi történt 2000-ben a hazai távközlésben?

Az biztos, hogy sem a piac szereplői, sem a szakma híreivel foglalkozó újságírók nem unatkoztak, s remélhetőleg olvasóink is képet kaptak írásaink nyomán a hazai távközlés helyzetéről, várható jövőjéről. Az alábbiakban röviden visszatekintünk a 2000. év főbb eseményeire.

**A**z egész évet végigkísérte az egységes hírközlési törvény előkészítése. A szakértői munkát végző Hírközlési Főfelügyelet mellett kezdetben a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztériumra, majd később a Miniszterelnöki Hivatal informatikai kormánybiztoságára hárult a munka összefogása. A piac szereplői is aktívan foglalkoztak a kérdéssel, időről időre különböző fórumokon jelezték észrevételeiket. Az egész éves munka azonban nem hozta meg az év elején remélt eredményt: csak most folyik annak a változatnak az elkészítése, amelyik várhatóan a parlament elé kerül.

Igen sok vihart kavart az alternatív szolgáltatók körében az úgynevezett kábeladó. A szolgáltatók szerint az önkormányzatok a kábeltekercsi engedély megadásakor gyakran nem a korlátozott mértéknek megfelelő kártalanításra tartanak igényt. E tarthatatlan állapot megváltoztatása érdekében a Távközlési Érdekegyeztető Fórum alternatív táblájának tagjai októberben a Közigazgatási Hivatal vezetőjéhez, majd később az Alkotmánybírósághoz fordultak.

Nagy várakozás előzte meg a készenléti rádiórendszer megvalósítását. Még januárban lezárult a Belügyminisztériumban a Tetra-kísérletek első fázisa, ebben a Motorolára, a Nokia és Simoco vett részt. Márciusban felavatták a Matra Nortel berendezéseire épülő Tetrapol-pilóthálózatot, majd áprilisban Motorola és Nokia gyártmányú Tetra-bázisállomásokat telepítettek a Tisza mellé. Összel a Tetrapol terén való együttműködésről állapodott meg a Siemens Nemzeti Vállalat és a francia EDSN. Nagy volt tehát a készülődés, kormányzati részről azonban nem született döntés.

Szintén hiába várták 2000-ben az érintettek a 3,5 gigahertz frekvenciasáv árverését.

### Mobilvilág

Még a legmerészebb várakozásokat is felülmúlta a mobilpiac fejlődése. A Pannon GSM 669 ezer ügyféllel kezdte a 2000. évet, majd októberben elérte az egymillió ügyfélszámot. A Westel 900 (áprilistól Westel Mobil Távközlési Rt.) felhasználóinak száma 1999 decemberének közepén meghaladta a 800 ezret, s az egymilliomodik előfizető sem kellett márciusnál tovább várnai. Az 1999 novemberében induló Vodafone az első hónapban közel 20 ezer előfizetőt gyűjtött, 2000 végére pedig mintegy 200 ezer felhasználót mondhatott magáénak.

Elsőként – február 1-jén – a Westel indította el WAP-szolgáltatását. A Pannon GSM WAP-szolgáltatásának indulási dátuma március 3., a Vodafone szeptember 1. Februárban kezdte meg a GPRS-

kísérleteket a Westel. A júliusban megnyitott Westel Internet bemutatóteremben az érdeklődők a GPRS-t is kipróbálhatják. Az első kísérleteket követően a Westel november közepén indította el a kísérleti GPRS szolgáltatást az Infopark területén. Mind a Pannon GSM, mind a Westel az Ericssonal választotta a GPRS-infrastruktúra szállítójául.

A Pannon GSM és a Westel november 16-án indította szolgáltatását 1800 megahertzen. A Vodafone december 1-jével felmondta a belső roamingra vonatkozó megállapodást a Westellel.

A hazai piacon a mobiltelefonok elterjedése novemberben meghaladta a 25 százalékot.

A 2000. év fontos eseménye a Nokia komáromi mobiltelefon-gyárának üzembe helyezése. Bár az ünnepélyes avatásra csak májusban került sor, a gyárban már januárban megkezdődött a termelés.

### Telefontarifák

Január 14-én *Katona Kálmán*, a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztérium minisztere aláírta a telefontarifákra vonatkozó rendeletet. A hatálybalépés ideje február 1. volt. A rendelet szerint a Matáv éves szinten 3,5-4 százalékkal emelhetette a havi előfizetési díjat. Az egyéni előfizetők havi előfizetési díja 49,9 százalékkal, az üzletieké 49,6 százalékkal nőtt. A forgalmi díjak csökkentek. Újdonság volt a Matáv-nál a kisfogyasztóknak szánt Biztonság csomag.

A Vivendi-csoporthoz tartozó helyi társaságoknál a lakossági havi előfizetési díjak 28,3 százalékkal, az üzleti előfizetőkénél 45,8 százalékkal nőttek. Ezekben a körzetekben maradt az impulzus alapú díjazás, és továbbra sincs kapcsolási díj. A Vivendi is bevezette a kisfogyasztói csomagot.

### A legnagyobb szolgáltató

Februárban a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa megadta a jóváhagyást a Matávnak a két Westel 49-49 százalékos tulajdonrészének megvásárlására.

Április 1-jétől átalánydíjas csomagot vezettek be az egyéni telefon-előfizetőknek a Matáv. A Mindenkinél előfizetői a kedvezményes időszakban korlátlanul beszélgethetnek bruttó 4000 forintért. Ezzel párhuzamosan indult a MatávNet mindenkiNET akciója. Előfizetői havi bruttó 4500 forintért jutnak korlátlan interneteléshez a kedvezményes időszakokban.

Júliusban az SBC Communications Inc. eladta MagyarCom-beli 50 százalékos részesedését a Deutsche Telekomnak. Az ügylet értéke közel 2,2 milliárd dollár. A Matáv tulajdonosi összetétele a tranzakciót követően: 59,53 százalék Deutsche

Telekom, 40,47 százalék nyilvános forgalom, 1 aranyrészvény a magyar állam tulajdonában.

Szeptember 1-jén a Matáv bevezette a kiskereskedelmi forgalomban az ADSL alapú szolgáltatásca-ládót. Novemberben – a HÍP előírásának megfelelően – életbe lépett az ADSL nagykereskedelmi feltétel-rendszere is.

Decemberben a Matáv ajánlatot adott be a MakTel többségi részesedésének megvásárlására. A tendert a Matáv vezette konzorcium megnyerte.

Ugyancsak az év utolsó hónapjában szerzett a Matáv 100 százalékos tulajdon a három körzetben helyi telefon-szolgáltatást nyújtó Emitelben.

### Alternatívok

Január közepén a Közbeszerzési Döntőbizottság érvénytelenítette a Magyar Posta informatikai hálózata-ra kiírt pályázat eredményét. A korábban győztesként kihirdetett, a PanTel és a GTS alkotta konzorcium ezáltal közel 2,5 milliárd forintot megrendelésről esett el.

Februárban a konzorcium keresetet nyújtott be a Fővárosi Bírósághoz a Közbeszerzési Döntőbizottság határozata ellen. A Fővárosi Bíróság elutasító döntését követően novemberben a Legfelsőbb Bíróság helyt adott a keresetnek.

Áprilisban a PanTel 20 milliárd-ról 30 milliárd forintra emelte alap-tőkéjét. Az új konstrukció tulajdonosi arányai: KPN – 75,2 százalék, MÁV – 10,1 százalék, PTInvest – 14,7 százalék.

Márciusban létrejött az alternatív keresztszal. Tagjai: GTS, Novacom, PanTel, UPC. Májusban 4 taggal bővült a keresztszal. Az újak: Antenna Hungaria, British Telecom, Pannon GSM, Vodafone. Augusztus végén a GTS, a Novacom, a PanTel és a UPC a Távközlési Érdekegyeztető Fórumon belül megalkotta az alternatív szolgáltatók tábláját.

Oktoberben bejelentették, hogy az Antenna Hungaria és a Magyar Villamos Művek távközlési céget alapít. Az új társaság gerincműködési infrastruktúráját értékesíti más távközlési szolgáltatók számára.

Az ÁPV Rt. november végén hazai és külföldi befektetők számára elindította az Antenna Hungaria mintegy 5 millió darabos részvény-csomagjának értékesítését. A tranzakció sikertelenül zárult.

### Kormányzati változások

Május 16-án Orbán Viktor miniszterelnök ismertette a KHVM, és ezzel összefüggésben a hírközlést és informatikát irányító kormányservezet átalakítását érintő döntéseket. Ezek nyomán május 31-ével távoztak posztjáról Katona Kálmán, a KHVM vezetője. Megalakult a Mi-



niszterelnöki Hivatalon belül az informatikai kormánybiztoság. Június 1-jével *Sik Zoltán* neveztek ki kormánybiztosá. Ugyancsak júniusban távozott az átalakult miniszteriumból *Bölcskei Imre* helyettes államtitkár és *Baksa Sarolta*, a Hírközlési Iroda vezetője.

### Erősít a második helyezett

Április 12-én a Versenytanács engedélyezte, hogy a Vivendi Telecom International 100 százalékos tulajdoni hányadot szerezzen a magyarországi UTI-cégekhez. Ezzel a Vivendi-csoport már 9 primer körzetben lett helyi telefontulajdonos.

Áprilisban a Vivendi ADSL-kísérletet kezdett Szegeden.

November 6-tól országosan egyetemesen jelenik meg a Vivendi-csoport. A V-fon profilja a telefontulajdonos, a V-com szakterület az üzleti kommunikáció, az internet-szolgáltatással a V-net foglalkozik.

### Kábelhírek

A Matáv kisebbségi tulajdonában lévő Németkabel Vagyonkezelő Rt. nyerte a győri kábel-tévé-hálózatra (30 ezer háztartás) kiírt tendert. A második helyezett UPC bírósághoz fordult, a keresetet elutasították. A GVH nem engedélyezte a Matáv-kábelTV Kft.-nek a taiti kábelrendszer megvásárlását.

Augusztus végén – elsősorban a kábelhálózatok eláttalan területeket célozva – új, műholdas szolgáltatás jelent meg a piacon UPC Direct néven. Szeptemberben – kezdetben csak részleges kóddal – elindította az AM Mikró felváltó AntennaMikro szolgáltatását az Antenna Hungaria. November 6-án a UPC elindította kábel-tévé szélessávú internet-szolgáltatását, a chellót.

### Új színek

Júniustól a svéd Telia leányvállalata, a Telia International Carrier ártiteli szolgáltatásokat kínál magyarországi távközlési társaságoknak és internet-szolgáltatóknak. Szeptemberben megjelent a piacon a németországi székhelyű Infigate. A cég – részben kiépítendő saját hálózatán – elsősorban távközlési szolgáltatóknak és internet-szolgáltatóknak kínál szolgáltatásokat (nemzetközi bérlet vonali, TeleHotel stb.). Szeptemberben internetes infrastruktúra-központot nyitott Budapesten a CityReach International.

Oktoberben iródt létesített Budapesten a Telenor. Novemberben két cég – a kiwi és az Amtel – is bejelentette, hogy VoIP szolgáltatást indít a kis- és középvállalkozói szférának. Nem sokkal az év vége előtt a kiwi és a Start Communications ingyenes internet-szolgáltatással jelent meg a piacon.

Mallász Judit

# www.szamitastechnika.hu

## HÍREK – AZONNAL!

**S**ohasem

**M**arad le

**S**emmiről

Ha él a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) (vagy röviden: [www.szt.hu](http://www.szt.hu)) legújabb szolgáltatása által kínált előnyökkel, Ön biztosan nem marad le semmiről. Az Önt érdeklő legfrissebb hírek – címszavakban – gyakorlatilag a hír publikálásának pillanatában megjelennek mobiltelefonján.

## Csak egy SMS?

Igen, de ez a rövid hír egy üzleti döntést is megváltoztathat.

HÍREK CIKKEK ESEMÉNYEK LETÖLTÉSEK ÁLLÁS FÓRUMOK SMS

## HÍREK

**Az IBM rézprocesszorral felszerelt Unix munkaállomást mutatott be.** Azt mondja erről a pSeries Model 170-ről (a pSeries korábban RS/6000 néven volt ismeretes), hogy az a maga nemében a leggyorsabb a piacon kaphatók közül. Gyorsasága a rézprocesszoron kívül a dedikált 3D gyorsítóknak, a GXT6000P-nek is tulajdonítható. A 450 megahertzes Power3-II processzor mellett 2 gigabájtig bővíthető memória és 145,5 gigabájtnyi háttértár jellemzi a munkaállomást; az IBM a Sun tavaly őszei bejelentett Sun Blade 1000 gépének versenytársaként szánja. (IDGNS, San Mateo)

**Az Intel bemutatotta Pocket Concert nevű hordozható MP3-lejátszóját.** Ebben a februárban piacra kerülő eszközben 128 megabájt flash memória van, s azon mintegy 4 órányi zene tárolható. Az Intel már többéveser rándul ki a fogyasztói termékek világába; jóllehet elsősorban processzorairól híres, gyárt PC-s kamerát, vezeték nélküli billentyűzetet és egeret, valamint hálózati termékeket is. Az MP3-as lejátszóval igen zsúfolt piacra akar betörni; immár többtucatnyi vállalat kínál hasonló eszközt, s nagy számítógépgyártók is vannak közöttük, például a Compaq és a Gateway. A Pocket Concert ára közel lesz a 300 dollárhoz; a 64 megabájt memóriával ellátott MP3-lejátszók közül jó néhány már 150 dollár körüli összegért is kapható. (Munkatársunktól)

**A Cirrus Logic jóformán minden funkciót egyesítő DVD-lapkát mutatott be.** Ez a Crystal CS98000 (98K) az audio- és videoprocesszor feladatait is ellátja. A programozható RISC processzormaggal és a 32 bites programozható audio DSP-vel ellátott 98K elfogadja az összes CD-formátumot, ismeri a DVD-navigációt, a lemevezérlést, a video- és MP3-dekódolást, a Dolby Digitalt, a virtuális 3D hangzást, valamint az OSD-funkciókat. Az integrált funkciók révén a gyártók gyorsabban jelentethetnek meg a piacon új DVD-termékeket, állítja a Cirrus. (Munkatársunktól)

**A nagy tajvani noteszgépgyártók fokozatosan átköltöztetnek a szárazföldi Kinába noteszgep-alkalmazásukat és az összeszerelési munkákat.** A költöztetés azonban csak akkor indulhat el, ha a tajvani kormány ezt engedélyezi, ma ugyanis még illegális lenne. A Dell-nek, a Gatewaynek és az Apple-nek dolgozó Quanta a múlt hónapban engedélyt kapott arra, hogy a második negyedévben 26 millió dollárt fektessen be egy sanghaji alaplap- és házigyártó üzem építésébe. A HP-nek bér munkát végző First International Computer az első negyedévben nyitja meg kínai üzemét, és a többi tajvani PC-gyártó is sanghaji és déli-kínai üzemek nyitását fontolgatja. A Compaqnak dolgozó Inventec havi 200 ezer notesz-PC-t fog gyártani Kinában. Az áthelyezésnek az a haszna, hogy ezek a gyárak Kinában 650 dollárral kevesebb fizetést adhatnak egy munkásnak, mint Tajvanon – s ezzel végső soron jóval kisebb lehet a notesz-gepek piaci ára is. (IDGNS, Tajvan)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## NEC PowerMate SlimLine NECilapult

**Horváth László** most is, mint az elmúlt évben igen sokszor, egy különleges megjelenésű személyi számítógépet választott vizsgálódása tárgyául. A karcú NEC PowerMate SlimLine – nem úgy, mint a tesztesztalon megfordult számos elődje – megőrizte a klasszikus PC-jegyeket; minden hagyományos perifériája megmaradt, és még bővíthetői is vannak.

**M**ár régóta fenem a fogam egy NEC számítógépre, legálábbis a bemutatására; ehhez most a Szinva Net hozzásegített, mert egy időre kölcsönadott egy NEC PowerMate SlimLine (1. kép) asztali PC-t. (Az asztali szót hangsúlyoznom kell, mert tömege és mérete alapján ez a konfiguráció nagybácska noteszgépeknek is elmenne.) Ez egy hálózati munkahely, a kis helyigényű fajtából.

### Karcú külső

Az alapterület csökkenésében nem férhet kétség az NEC LR15 vékony TFT monitorának érdemeihez. Ennek a lapos, nagy látószögű LCD megjelenítőnek 15 hüvelykes a képátlója, s képmérete alig marad el egy hagyományos, katódcsöves 17 hüvelykes képátlójú megjelenítő látható képméretétől. A monitor képernyőmenüs állítású, be-

Logitech egér dugható. A számítógép két USB aljzatából az egyik hátulra jutott, a másik előre. A hangmodul csatlakozói – a hozzáférhetőség szem előtt tartásával – szintén meg vannak osztva: a vonali ki- és bemenet hátul van, a mikrofon bemenete és a szabályozható fejhallgató kimenete pedig az előlapon.

### Mi van belül?

Egyetlen csavar eltávolításával betekinthetünk a kicsi dobozba (2. kép), és rövid szemlélődés után láthatjuk, hogy mindent optimálisan tettek bele, úgy, hogy a lehető legkisebb helyet foglalja el. A Samsung CD-olvasó és az alaplap között még éppen elfért a másik IDE kábelre kapcsolt 10 gigabájtos Ultra-ATA NEC merevlemez. A hajlékonylemez meghajtója alatti teret a 733 megahertzes Pentium III processzor hűtőbordája és ventilátora tölti ki.



1. kép. A vizsgált NEC PowerMate SlimLine összeállítás

menete a szokásos analóg bemenet, és 1024x768 képpontja tökéletesen elegendő ekkora felületre.

Maga az alapgép is karcú; keskeny doboza fével állítható a monitor mellé. Persze le is fektethető, de a CD-olvasó állítva is használható. (Bár, ha kis méretű CD-t használunk a CD-olvasó gombnyomásra egy ajtó mögött előlről tálcájában, ahhoz fektetett doboz kell, de nem ez a tipikus; ha mégis ez az óhajunk, akkor levezünk a lábat, s lefektethetjük a dobozt.)

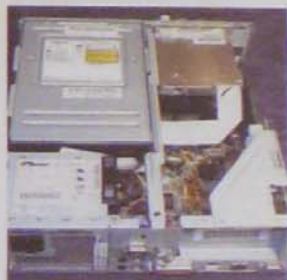
A gép hátoldalán megtalálható az összes hagyományos csatlakozási lehetőség: a csavart érpáras hálózati aljzat mellett a soros és a párhuzamos illesztés, a mini-DIN csatlakozók a billentyűzethez és az egérhez; az egérbe a konfiguráció részeként egy NEC feliratú, görgőtökerekes

Mellette a doboz oldalánál (állítva az aljánál) található a két DIMM memóriaaljzat; az egyikben egy 64 megabájtos modul találtam; az operatív tár azonban 512 megabájtig bővíthető. Még három PCI sínes bővíthetést is betervezték a NEC PowerMate SlimLine-be, hogy kihasználják a táp melletti hátsó traktus minden köbcentiméterét.

Sok bővíteni való ugyan nincs a PowerMate SlimLine-on, mert az alaplapon elhelyezték egy hálózati munkahely minden szükségesnek vélt eszközt (hírtelen csak egy belső modem jut eszembe: az jól jönné arra az esetre, ha nem a hálózat az internetelés, valamint a központi faxküldés és -fogadás eszköze).

Az alaplap az Intel 810e lapkára épül; ezáltal a megjelenítéshez sem kell külön kártya vagy modul. Ez az AGP csatlakozású megjelenítő az alap-

memóriából foglalja le a szükséges-letének megfelelő méretű memóriát (újabb takarékoskodás a helytel). Mint azt méréseink mutatják, ez a megjelenítő így is megfelelő eszköz a hagyományos feladatokhoz (Wintach-eredmények), és még némi –



2. kép. Az apró ház belsejében mindennek jutott hely

átlagos – térbeli és multimédiás képességei is vannak. A hangmodul is Intel lapkára épül, és szoftveres támogatással szólnak meg a számítógép hangjai (a PC processzora részt vesz a hangképzésben).

A hálózati illesztést egy 3Com



lapka vezérli az alaplapon: azon is a NEC PowerMate SlimLine 10 és 100 megabit/másodperces sebességű csavart érpáras Ethernet hálózathoz köthető.

### Programok, összegzés

A hálózati használhatóságot ki is próbálhattam a meghajtóprogramokkal egyetemben előtelepítve Windows 98 második kiadásával (SE); ez az operációs rendszer a tesztem futtatását is megkönnyítette. A manapság elengedhetetlen vírusvédelemről a Norton Anti-Virus gondoskodott. A berendezés teljes, illusztrációkkal ellátott kézikönyve is a merevlemezről olvasható, a távoli felügyeletet pedig a LANDesk Client Manager 6.0 teszi lehetővé.

Ebből az ismeretéből remélhetőleg kitűnik, hogy a vizsgált NEC PowerMate SlimLine korszerű hálózati munkahely: kis helyigényű, számítási és tárolókapacitásban bővelkedő PC. Ennek megfelelően az alapgép vizsgált kiépítettsége 380 ezer forint körüli áron kapható, és ehhez járul a lapos LCD monitor szintén 380 ezer forintos ára. ☞

Gyártó	NEC
Típus	PowerMate SlimLine
Ár (a vizsgált konfigurációban)	760 000 forint
<b>Jellemzők</b>	
Processzor	Pentium III 733 megahertz
Memória/maximálisan	SDRAM 64x512
memória (megabájt)	
Merevlemez	NEC DTLA-30502, 10 gigabájtos IDE
A megjelenítő típusa	810e lapka
Monitor	NEC LR15, TFT 15 hüvelykes képátlóval
Multimédia	Samsung SC-148T CD-olvasó, Intel 82601AA hangmodul
Csatlakozók	egy soros, egy párhuzamos, két USB, 3Com 3C920 Fast Ethernet-modul

Mérségi adatok	
Landmark 2.0	
Processzorsebesség [MHz]	4 565,60
Lebegőpontos sebesség [MHz]	12 601,16
A megjelenítő sebessége [kar./ms]	11 170
Wintach 1.2 (1024x768, 16 bites színmélység)	
Szövegkezelés	468,48
Vonalas grafika (CAD)	1041,40
Táblázatos szöveg	555,31
Grafika	526,88
Átlag	650,52
<b>3DMark 2000 térbeli megjelenítő tesztek (1024x768, 16 bites színmélység)</b>	
3DMark eredmény (3DMark)	1036
Processzor 3D-sebessége (3DMark)	118
Képfelisztés – 1. jétek, kevés részlet [képváltás/s]	18,3
Képfelisztés – 1. jétek, közepes részlet [képváltás/s]	13,4
Képfelisztés – 1. jétek, sok részlet [képváltás/s]	6,1
Képfelisztés – 2. jétek, kevés részlet [képváltás/s]	18,0
Képfelisztés – 2. jétek, közepes részlet [képváltás/s]	15,2
Képfelisztés – 2. jétek, sok részlet [képváltás/s]	13,8
Kötés, egyszerű textúra [MTexels/s]	66,5
Kötés, többszörös textúra [MTexels/s]	99,7
Poligon rajzolása, egy lényforrás [ezer háromszög/s]	1292
Poligon rajzolása, négy lényforrás [ezer háromszög/s]	1295
Poligon rajzolása, nyolc lényforrás [ezer háromszög/s]	1292
Anyagminta megjelenítése: 8 MB [képváltás/s]	43,4
Anyagminta megjelenítése: 16 MB [képváltás/s]	36,9
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 3 menet [képváltás/s]	27,0
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 2 menet [képváltás/s]	29,3
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 1 menet [képváltás/s]	40,7
<b>Multimedia Mark 99 tesztek (MMarks egyégségben)</b>	
MPEG 1 videó kódolása	1841
MPEG 1 videó lejátszása	828
Képfelisztés	2319
Hangkezelés	2164
Átlag	1813

## HÍREK

Az IBM online diagnosztizáló eszközzel szándékozik ellátni új személyi számítógépeit, s ezzel egyjuttat automatizált segítségnyújtást kínál a felhasználóknak.

Azoknak csak a nevüket kell beírniuk egy, a hibakeresés és -javító alkalmazásokat futtató online portálba. Mikor kiderül a hiba forrása, a rendszer megkeresi a szükséges szoftverjavítást vagy szervizcsomagot, és felkínálja letöltésre. A szolgáltatás kiterjesztésére az IBM megállapodást kötött a kaliforniai Support.com céggel. Az online rendszer elsősorban a szoftver- és alkalmazásbáziákra összpontosít, mert a segítségkérések túlnyomó többsége erre vonatkozik. Ha hardverprobléma merül fel, hús-vér szakemberekhez lehet fordulni tanácsért. Ez a technológia a ThinkPad, a NetVista, az IntelliStation és az eServer xSeries termékekben jelenik meg, az év második negyedétől. (IDGNS, Framingham)

**Az év végére sem készült el a Linux rendszermag legfrissebb, 2.4-es változata.** Linus Torvalds két hónappal ezelőtt azt ígérte, hogy december legvégére elkészül a frissítés, ám egy internetes levelezéslista közlése, hogy bár nagyon igyekezett, még maradtak megoldásra váró problémák. „Egyelőre csak azt ígérhetem, hogy közelébe sem vagyunk a hivatalos (pre-release) változathoz”, írta. Az már le is történt az internetről, és Torvalds szeretné, ha a fejlesztők és a potenciális felhasználók tesztelnék egy ideig. A 2.4-es rendszermagot azért is nagyon várja a Linux-közösség, mert ezzel lehet majd a négyenél több processzoros gépek erőforrásait is hatékonyan kihasználni; a 2.2-es rendszermag csak négy processzorig mérsékelhetően megfelelően. (IDGNS, Framingham)

**Már letölthető (ingyen) a Sun honlapjáról a Netscape 6 böngésző Solaris operációs rendszerre írt változata.** Alapja a Mozilla.org nyílt forráskódú rendszer; azzal dinamikus webes alkalmazásokat írhatnak a fejlesztők. Integrált levelező és tartalomszerkesztő funkciói is vannak; az operációs rendszerek közül támogatja az XML-t, a DOM-ot és a CSS Level 1-et. Az integrált Java-technológia részeként tartalmazza a Java 2 Platform, Standard Edition, Java kiterjesztéseket, egy Java 2 alapú XPCOM komponent és API-kat. (Munkatársunkól)

**Már letölthető (ingyen) a Sun honlapjáról a Netscape 6 böngésző Solaris operációs rendszerre írt változata.** Alapja a Mozilla.org nyílt forráskódú rendszer; azzal dinamikus webes alkalmazásokat írhatnak a fejlesztők. Integrált levelező és tartalomszerkesztő funkciói is vannak; az operációs rendszerek közül támogatja az XML-t, a DOM-ot és a CSS Level 1-et. Az integrált Java-technológia részeként tartalmazza a Java 2 Platform, Standard Edition, Java kiterjesztéseket, egy Java 2 alapú XPCOM komponent és API-kat. (Munkatársunkól)

**Új szolgáltatásokat kínál a IBM a webhelyek forgalmának elemzésére.** Segítségükkel a cégek hatékonyabban elemezhetik webhelyük hasznosságát, a vásárlómegtartási képességét, valamint a használhatóságát. Ezek főleg azoknak a vállalkozásoknak lehetnek hasznosak, amelyek még nem elemzik webhelyük forgalmát, mert nincsenek meg hozzá a megfelelő eszközök. Az elemzés költséges, de a CRM-alkalmazások terjedésével mind nagyobb az igény az elemzésre. Szakértők szerint az üzletintelligencia-rendszerek az adattárházak és az ERP alkalmazások adatai mellett egyre inkább hasznosíthatják majd a webforgalom elemzéséből származó információkat is. (IDGNS, San Mateo)

**További híreink:**  
www.szamitastechnika.hu

## Új alkalmazáskiszolgáló az Oracle-től

# Más skatulyában

Az Oracle még tavaly októberben új változatban jelentette meg alkalmazáskiszolgálóját, hogy jobb esélyei legyenek az e-üzleti szoftverek területén. Úgy látszik, hogy – a korábbi verziókhöz képest – az Application Server internetes változatával az Oracle tényleg beindul az internetes alkalmazáskiszolgálók piacán. **Kelemen Zoltán** összeállításából további részleteket tudhatunk meg.

**M**int ismeretes, az amerikai Oracle tavaly júniusban jelent meg korábbi alkalmazáskiszolgálójának legújabb változatával, az Internet Alkalmazáskiszolgálóval. A mostani Internet Application Server (IAS) tehát második kiadásnak számít, s az a célja, hogy átfogó szoftverplatformot adjon az üzleti szervezeteknek, s hogy többféle alkalmazástípus szolgáljon ki egyszerre. Ezeknek a típusoknak megfelelően tág a körük: az Oracle 9i AS alkalmas webhelyek, intranetportálok és online áruházak kialakításához, sőt használható a hagyományos ERP-rendszerekben is.

Funkciójában az Oracle 9i AS nem különbözik lényegesen az őt megelőző alkalmazáskiszolgálótól: a háromrétegű architektúra középső részét testesíti meg; ebben a középső részben alkalmazásokat futtat, s különféle szolgáltatásokat ad az alkalmazásoknak.

A második kiadásban van azonban néhány nevezetes újítás is: megjelent benne az Oracle 9i Application Server Cache gyorsítótáras megoldás. Ez a technológia egyszerű tapaszlaton alapul – állítja **Molnár Balázs**, az Oracle Magyarországi értékesítési tanácsadója. Egy dinamikus adatokon alapuló webhelyen sokkal többet kérdezzék le egy adatbázist, mint ahányan módosítják, sőt a lekérdezések nagy része megismétlődik; érdemes tehát gyorsítótáras elhelyezni a gyakori lekérdezések nyomán előálló dinamikus weblapokat.

Ezt a gyorsítótáras megoldást al-

kalmazza az Oracle a maga online áruházként működő portálján is – derül ki a *Network World* idevonatkozó írásából –; azon a gyorsítótáras alkalmazásnak egy különálló, dualprocesszoros gépet különített el. A *Network World* az Oracle-t idézi: a gyorsítótár felhasználásával sokat lefaragtak az online áruház válaszdíjéből, és erőteljesen csökkentették a háttérkiszolgáló terhelését. (Larry Ellison, az Oracle első vezetője nyilatkozott, hogy megjelenésekor elegáns ajánlatot tett terméke mellett – lásd *keretes írásunkat*.)

### További újdonságok

Az Oracle 9i Application Server Cache megoldása a weblapok tárolása mellett a terhelést is elosztja, valamint különféle mechanizmusokkal igyekszik kezelni a nagy hűlámokban érkező bejelentkezéseket vagy lekérdezéseket. A gyártó állítása szerint a gyorsítótáras és a terheléskezeléssel felvértezett Oracle az egyetlen olyan szoftverkészítő, amelynek az alkalmazáskiszolgáló-gyorsítótár belüli dinamikus és statikus weblapokat is el lehet tárolni. Az Oracle 9i Application Server második kiadása tartalmazza az Oracle Portal és az Oracle Enterprise Manager megújított változatait. Az Oracle Portal internetes portálok vagy intranetek tervezésekor és létrehozásakor használatos, az Enterprise Manager pedig egy konzol alapú felügyelőrendszer. Az Oracle Portal 3.0 verziójában ter-

mék – ha a neve mást sugall is – az első olyan változat, amit a Web DB 2.2-es verziójának továbbfejlesztésével dolgoztak ki; feltehetően innen adódik a sorozatszámbeli folytonosság. A Web DB e leszármazottjában továbbfejlesztették a korábbi verziókba belefoglalt koncepciót: olyan tervezésközpont akartak adni a felhasználó kezébe, amellyel – pusztán egy webböngésző segítségével – egyszerre végezhető el egy portál vagy egy webhely tervezése, működésének és felügyelete.

Fontos különbség – tette hozzá **Molnár** –, hogy a korábbi Web DB-Verziókat leginkább intranetek tervezéséhez lehetett használni, mivel azok csak szabványos képernyőelemeket kínáltak, a felhasználói felület tervezésében tehát csak korlátozott lehetőségekkel szolgáltak. (Persze lehet a Web DB-vel is internetes felületeket készíteni, példa erre a *karrierexpressz.hu*).

A Portal megjelenésével ez a helyzet megváltozott; abban sokkal több figyelmet fordítottak a megjelenésre. A végeredmény persze nem valami grafikai szoftvercsomag, hanem egy olyan eszköz, amellyel már sok tervezési feladatot el lehet végezni. „Ha egy nyitólapon fontos a design, akkor azt az oldalt nem érdemes Portallal csinálni, de más esetben, illetve a webhely következő képernyőinek a tervezésekor a Portal magasszintű tervezési megoldásokat ad” – tette hozzá **Molnár**.

További újdonság, hogy az Oracle 9i AS-ban megváltozott a webes kiszolgáló: a korábbi SpyGlass lis-



tenert felváltotta a stabilabb és nagyobb teljesítményű Apache webkiszolgáló listener. A „webfülelők” persze szabadon cserélhetők – közölte **Molnár** –, de az Oracle az Apachet választotta.

A többi újdonság csak részben újdonság; az Oracle koncepciója szerint két technológiai futtató környezetbe – az RDBMS-be és az Internet Application Serverbe – csomagolják az összes eddigi technológiai megoldást (a fejlesztésközökön kívül), ily módon a 9i AS-ben is felhasználható olyan elemek, amelyek az Oracle-felhasználónak már ismerősen tűnhetnek: a 9i AS-be került a webes PL/SQL kazzetta, a Forms Server, a Reports Server, valamint a Discoverer Viewer is.

### Piac és korábbi verziók

**James Niccolai**, az IDG News Service újságírója szerint az Oracle terméke az IBM, a Sun, a BEA Systems vagy a Microsoft hasonló termékeivel fog versenyezni. Ezek a cégek ugyanis – állítja **Niccolai** – szintén pozíciókat keresnek az alkalmazáskiszolgálók piacán, s az egyébként sem kicsiny falat: az IDC szerint az alkalmazáskiszolgálók piaca 11,3 milliárd dollárt fog érni 2004-ben, jóval nagyobb lesz tehát az 1999-re becsült 994 millió dollárnál. Elemzők szerint az Oracle Application Server elnevezésű, korábbi megoldásában voltak műszaki nehézségek, ennélfogva az nem volt különösebben versenyképes.

Ehhez képest előrelépés a júniusi és az októberi kiadás – teszik hozzá más szakértők. Az Oracle sokat dolgozik azon, hogy kilépjessen az „adatbázisgyártó” című skatulyából, és internetes szoftvergyártóként azonosítsa magát. Új alkalmazáskiszolgálója magában foglalja az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos fontosabb termékeit, és hozzáférhető az adatbázisához; ezzel megfelelhet egy online kereskedelemmel most ismerkedő cég igényeinek – állítják az Oracle amerikai szakemberei.

Az Oracle szerint az alkalmazáskiszolgáló új működik más gyártók adatbázisaival, az optimális teljesítmény természetesen az Oracle 8i-vel és 9i-vel való használatlól várható – idézi az IDG News Service **Tyler McDaniel**, a Hurwitz Group egyik tanácsadója. Más szakemberek szerint az Oracle 9i maga kiváló termék – legalábbis az adatbázis-adminisztrátor szeméből. Az Oracle 9i-be belefoglalt új tulajdonságok megbízhatóbbá teszik az adatbázist, s emiatt csökkenhetnek a leállításokból származó költségek – mondja egy rendszergazda az említett orgánumban. Ilyen jellemző a hot stand-by; ez a kiszolgáló gyors leállítására szolgáló üzemszünet – vagy a szolgáltatás elmaradása – esetén. ☾

## ELLISON EGYMILLIÓT ÍGÉRT

Larry Ellison az Oracle 9i októberi bemutatásán nemes egyszerűséggel „varázslatosnak” nevezte cégének termékét. A jelző nemcsak annak szöve, hogy a termék újítja a kintzési technológiával, önhangoló jellemzőkkel van felfegyverezve, hanem az Internet Application Server (IAS) és a 9i szorosabb integrációjának is. A „9i” kifejezés ezt a terméket jelöli, s azonnal azt, hogy az adatbázist és az alkalmazáskiszolgálót a megbízhatósági és teljesítménykövetelmények szem előtt tartásával újratervezték.

Ellison a következőket mondta a felhasználóknak (italán mert a korábbi IAS megoldás nem volt túl népszerű és erőfőrt volt a fogadtatása – vélte az amerikai *Network World Fusion* tavaly októberben): „Az én elképzelhetetlenségem tartom, hogy veendőnk ne szeressék be mindkét terméket. Ha Önöknek eddig nem volt alkalmazáskiszolgálójuk, akkor most lesz.”

Ellison ezek után a következő ajánlatot tette: ha valaki a most Microsoft- vagy IBM-szoftvert és Oracle 8i adatbázist használó webhelyére Internet Application Server 9i-t telepít és ott a helyi teljesítménye nem növekszik legalább a háromszorosára, akkor az Oracle egymillió dol-

lár fizet eme webhely tulajdonosának. Ellison állítása szerint a cég OracleStore portáljának teljesítménye megötszereződött az új alkalmazáskiszolgáló jóvoltából.



Ellison a San Franciscói Open Worldön

ból. (Nincs tudomásunk arról, hogy az Oracle azóta fizetett volna valakinek emiatt, bár arról sincs, hogy valaki IAS 9i-t telepített volna.)

Az Oracle-főnök kijelentette továbbá, hogy a 9i megjelenése az első lépés az adatbázis-konfigurálás megszüntetése felé. Ma minden felhasználó viszonylag szabadon konfigurálhatja a maga adatbázisát, s emiatt teljesen egyedül adatbázisok jönnek létre. Ezeket pedig – tette hozzá Ellison – nehéz felügyelni és karbantartani. „Alapjában rossz a szoftverek értékesítési módja – idézi a *Network World Fusion* Ellisons. – Azt akarjuk, hogy minden vásárlónk ugyanazt a szoftverkonfigurációt használja.”

Ezt a rossznak ítélt modellt az Oracle kétlétekeppen akarja megváltoztatni: egyfelől újabb, önhangoló jellemzőkkel egészítendő ki az adatbázist, másfelől együttműködne más hardver- és operációsrendszerekkel, hogy konfigurálás nélkül, futásra kész Oracle-csomagokat hozhasson létre az adott márkához. Ezeket az „alós konfigurált” rendszereket tesztelné és garanciát adna rájuk.

Az Oracle terveit szerint az Oracle 9i adatbázis 2001 márciusában kerül a vásárlók elé. Larry Ellison roppant lelkes: kezdetben Oracle Magic névvel akarta az új terméket piacra dobni, ám – mint beavatója – enélbe eszték.

## HÍREK

Szabványosítási testület felállítását kérte az EMC a Storage Network Industry Associationtól (SNIA), mert abban bízik, hogy némelyik hálózati tárolótechnológiájából ipari szabvány válhat. A decemberben bemutatott HighRoad szoftvertchnológia révén az NFS és CIFS (Common Internet File Systems) állományrendszerek együttműködhetnek egy virtuális csatolón át. Ha ezt szabványosítják, akkor a tárolóhálózaton levő nagy adattárolmányokat a tárolókiszolgálókat megkerülve, közvetlenül a felhasználó számítógépeire lehetne küldeni, s így felgyorsulna az adatáramlás. Ezt a kezdeményezést a Sun, az IBM és a Veritas is támogatja. (IDGNS, San Mateo)

**DSL ide, kábelmodem oda, a kis sávszélességű modemek ideje még nem jött le.** Legalábbis erre enged következtetni az a tény, hogy a nagy múltú (és ma egy tajvani és egy szingapúri cég kezében levő) U.S. Robotics megalakította közép-európai leányvállalatát, a U.S. Robotics GmbH-t; az Ausztriában, Németországban és Svájcban fog termékeket forgalmazni. Az IDC egyik szakértője szerint a következő három-négy évben továbbra is lesz kereslet az analóg modemek iránt, mert könnyen használhatóak, egyszerűen telepíthetők és olcsón előállíthatók. Az ISDN és a DSL-modemek meg rendszerint profi telepítést igényelnek. Ha pedig végleg leáldozik az analóg modem napja, a U.S. Robotics akkor is találhat magának új játéktérrel, például a DSL-t, véli a szakértő. (IDGNS, Berlin)

**Összefogott a Microsoft és a kávézókat üzemeltető Starbucks Coffee: nagy sebességű Internet-kapcsolatokat kínálnak a vásárlóknak az észak-amerikai üzletekben.** Az Internet-hozzáférést a MobileStar Network széles sávu vezeték nélküli hálózatán keresztül adják majd, a Microsoft szoftvereinek és az MSN szolgáltatásainak felhasználására. A három partner pénzügyi részleteket egyáltalán nem közölt, s egyelőre azt sem árulták el, mennyit kérnének az Internethasználatért, ha kérének egyáltalán. (IDGNS, London)

**Az IBM bejelentette, hogy márciusra várható a WebSphere Translator Server szoftver.** Ezzel több nyelven is elérhetővé válnak az elektronikus levelek, és a felhasználók valós időben más-más nyelven cseveghetnek. A szoftver első változata kétirányú fordítást kínál angol és francia/német/spanyol/olasz, illetve angol és egyszerűsített kínai/japán és koreai nyelvek között; eleinte az IBM AIX, a Sun Solaris és a Microsoft Windows NT operációs rendszerével. Az IBM szintén kifejleszthető lesz a Linux-verzió is, de az IBM erre az operációs rendszerre nem készült teljes verziót kifejleszteni. A Translator Server percenként 200 szót fordít le; a fordítás pontosságáról az IBM hálózati részlegének vezető programozója megjegyzi: az előálló szöveg tökéletesen használható az elektronikus kereskedelemben, de az agyonszerűsítés nem ajánlatos felhasználni. (IDGNS, Boston)

További híreink:

www.szamitastechnika.hu

A jó, a rossz és a csúf az NDS tervezésében – II.

# Partíciók és másolatok

Hálózat rovatunkban legutóbb röviden ismertettük azokat a főbb megszorításokat, melyeket figyelembe véve a tervezők hatékony, egyszersmind átlátható hálózati címtárat hozhatnak létre. A mostani részben a partícionálással és a replikákkal kapcsolatos megoldási módokat vizsgáljuk. **Kelemen Zoltán** összeállítása.

**K**ezdjük két rövid meghatározással! Az NDS partícionálása egyszerűbben megfogalmazva azt jelenti, hogy a címtárat tartalmazó adatbázist szétszedjük, és a darabokat különböző kiszolgálókra tesszük fel. A replikáció pedig olyan folyamat, amelyben a különféle kiszolgálók értesítik egymást az általuk nyilvántartott címtármásolat (replika) változásairól. A másolat készíthető a címtár egészéről vagy bizonyos részéről; lehet csak olvasható és lehet írható-olvasható is.

Érdekes minden NDS-partícióról három működő másolatot készíteni. A hármas többszörösítés nagyobb biztonságot ad: akkor is kérhetünk le információkat vagy azonosíthatjuk a felhasználókat, ha mindkét kiszolgáló leáll (bár ennek csekély a valószínűsége), vagy valamilyen más célból valamelyiket átmenetileg kikapcsoljuk az éles környezetből. Egyszóval a hármas ismétlés már megfelelő biztonságot ad, ráadásul egy kiszolgáló leállásakor az adminisztrátornak nem kell valamilyen háttértárra (például szalagra) mentett biztonsági másolatban „összeszedgetnie” az adatokat – abból egyébként úgyis csak a legutolsó mentett állapotig rekonstruálhatja a rendszerleállás előtti helyzetet. Háromnál több másolatra feltehetően nincs szükség, mert a másolatok fenntartása erőforrásokat köt le.

## A szükséges optimalizálás

A 8. verziószámú NDS előtt ha az objektumszám meghaladt egy bizonyos nagyságot, akkor fontolóra kellett venni az adatbázis részekre bontását. Az NDS 8. verziójánál régebbi NDS-ekben ritkán van szükség partícionálásra, ha az objektumszám az 1000–1200-as határ alatt marad: az NDS-fa ekkor egyetlen partícióból áll, és e partíció másolatait elegendő a különböző telephelyeken üzemeltetni. Am ha az objektumszám túllépi ezt a határt, akkor a replikák közötti szinkronizálást jobb az NDS partícionálásával megoldani.

Közhely ugyan, mégis hasznos tanács az, hogy az adatbázis részekre bontásakor célszerű a szervezeti felépítés hierarchiáját követni. A partícionálás tervének elkészítése általában többlépcsős folyamat, s az egymás utáni lépésekben az NDS-objektumok szervezésének kezdeti változata többször is módosulhat.

Nagyobb NDS-ek tervezésekor a partícionálást lényegében a következő tényező befolyásolja: a nagy kiterjedésű hálózati (WAN) kapcsolatokon keresztüli azonosítás folyamatának hatékonysága, s a replikáció-, valamint a bindery szolgáltatásoknak nevezett szolgáltatások miatt szükséges WAN áteresztőképesség nagysága.

Nagyobb szervezetekben a nagy kiterjedésű hálózatok alkalmazása

optimalizálásra kényszeríti a tervezőt: az azonosítás hatékonysága és a lefoglalt sávszélesség között kell egyensúlyozni. Ha az azonosítási folyamat hatékonysága nem volna fontos szempont, akkor az összes NDS-információt egyetlen közös adatbázisban helyezhetnénk el, és minden felhasználó távolról jelentkezne be.

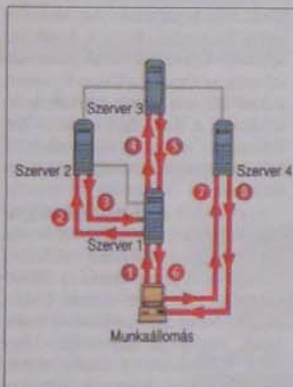
Nézzük az ellenkező végletet. Ha a WAN-kapcsolatokhoz szükséges sávszélességnek nem volnának korlátai, akkor az összes NDS-információt közelebb lehetne helyezni a felhasználókhoz, s ezzel megnöhetne az azonosítási folyamatok hatékonysága, de a replikációk egyfelől lefoglalnák a WAN-kapcsolatok adta sávszélességet, másfelől lehetlenné válna a pontos szinkron. Képzeljünk el egy tíz telephelyes, budapesti központi vállalatot! Ha a vállalat rendszergazdája úgy dönt, hogy egyetlen partíciót üzemeltet a fővárosban és replikákat helyez el minden telephelyen, akkor valamennyi bejelentkezéskor értesülne az összes telephely – még akkor is, ha a helyi felhasználó csak helyi objektumokat használ. Ez megfelelő intenzitású hálózati tevékenység mellett lehetlenné teszi a gyors szinkronizálást. Előfordulhat pél-

feltöltéskor alaposan megterheljük a WAN-kapcsolatot (bár csak egyszer), másfelől élénk szinkronizációs forgalomra kell felkészülnünk. A partícionálás nélküli replikákban ugyanis nemcsak az új és eltörölt objektumokat kell szinkronizálni: a bejelentkezések nyomán is módosulnak az adatok – a hosszú bejelentkezés és a replikák közötti szinkronizáció is időbe telik.

## A megoldás: partícionálás

Sejtjük, hogy ennek a problémának az egyik megoldása a partícionálás: daraboljuk fel az NDS-t úgy, hogy a telephelyekre vonatkozó NDS-információk külön partíciókba kerüljenek. Ekkor a felhasználó gyorsan kapja meg az azonosításhoz szükséges visszazajozást, és jóval kisebb lesz a WAN-kapcsolaton folyó replikációs adatforgalom is.

Ha a távoli hely egyetlen kiszolgálóból áll, akkor kevés esélyünk van a WAN-kapcsolaton keresztül folyó replikációs forgalom elkerülésére. Ekkor az NDS adatbázis-partíciókat célszerű a lehető legkevesebb NDS-replikációra tervezni: ez úgy lehetséges, ha minél kisebb méretű partíciót hozunk létre a távoli kiszolgáló igényeinek kielégítésére.



1. ábra. Bejelentkezés osztott rendszerben

dául, hogy a rendszergazda az egyik replikán törölte ugyan a kilépő dolgozó még több órával ezután is beléphetne a rendszerbe.

Bár az azonosítási eljárások nem kötnék le nagy sávszélességet, mégsem lehet figyelmen kívül hagyni azokat: egy helyi bejelentkezés körülbelül 15 másodpercig tart, a nagy kiterjedésű hálózaton át való bejelentkezés 1–3 percig is eltarthat – a WAN-kapcsolat minőségétől függően (1. ábra).

Az azonosítás sebessége miatt tehát érdemes az NDS-információkat a felhasználóhoz viszonylag közel elhelyezni, a replikációk viszont szinkronizációs és sávszélesség-problémákat okoznak.

Egy egész NDS-másolat is átkerülhet persze a helyi kiszolgálóra, de ekkor jókora sávszélesség-vesztéssel számolhatunk: egyfelől a

van szükség, mert a bindery általában „lapos” struktúra: a korábbi hálózati ügyfélprogramok nem ismerik fel az NDS többi szintjét, csak azt, ahová bejelentkeztek. Ezért az NDS-ben az adott szinten meg kell jeleníteni azokat az objektumokat, amelyekkel a bejelentkező dolgozhat.

## Engedélyezési rendszer

Fontos különbséget tenni az NDS engedélyezési rendszere és az állományok hozzáférési jogainak rendszere között. Az NDS-nek saját rendszere van: azt ellenőrzi, hogy mely objektumoknak vannak jogai más objektumok felett. Ezek a jogok többé-kevésbé függetlenek az állományok jogaitól, bár a jogosultságok sok tekintetben kétségtelenül átfedődnek. Ha például egy felhasználónak teljes objektumjogot adunk egy kiszolgáló objektumon, akkor lényegében adminisztrátori jogkörrel ruházzuk fel őt a szóban forgó kiszolgálón. Érdemes kerülni az ilyen és ezekhez hasonló közvetett jogosultságmegadási gyakorlatot. A közvetett módszerek elrejtethetnek bizonyos összefüggéseket, s azaz a felügyelet átláthatatlanná válhat.

A Novell Magyarország értékesítési konzultánssal, **Hargitai Zsolt** szerint a két jogosultságrendszer közötti különbségek nem mindenkinél világosak: „Mentések alkalmával sokan azt gondolják, hogy az NDS és az állományrendszer mentésével megtették mindent. Pedig az állományokra vonatkozó jogosultságokat még nem mentették el”.

Ha a különféle szervezeti egységek saját hatáskörükben kezelik NDS-objektumaikat, akkor érdemes kiküszöbölni az árva NDS-ágak (a tulajdonos nélküli ágak) létrejöttét. Ha például az „radmin.felhasználó.ertekeites.felhasználóknak minden joga megvan az ertekeites konténer felett, akkor olyan szűrőt hozhat létre, amellyel kizárja az admin.admin felhasználót a konténerből és annak alkotóelemeiből, s ha ő elhagyja a céget, akkor azt a konténer többé nem lehet felügyelni.

Az NDS címtárában szabadon lehet a jogosultságokat alakítani – ez a címtárszolgáltatások legtöbbjében nem így megy –, továbbá az egyes erőforrások más erőforrásoknak is adhatnak jogosultságokat: ezzel az alkalmazások erőforrásigénye rugalmasan kezelhető. Más címtárakban az alkalmazások külön felhasználói objektumot hoznak létre, s azoknak van joguk bizonyos erőforrások használatára. Ekkor azonban a rendszer támadható, hiszen egy megfelelően képzett hacker hozzáférhet egy olyan jelszóhoz, amelyről gyakorlatilag senki sem tud. Hargitai szerint ez a fajta biztonsági lyuk az NDS-ben nem fordulhat elő, mivel az NDS rugalmas struktúrája nem igényli újabb felhasználói objektum létrehozását egy-egy alkalmazás vagy más objektum-erőforrás igénylésekor.

Új birodalom épül

# Bush és a technológiai lobb

Január 20-án leteszi a hivatali esküt George W. Bush, az Egyesült Államok 43. elnöke. Bush az információtechnológiai ipar számos vezetőjének szimpátiáját és támogatását élvezli, de a helyi elemzők már most figyelmeztetnek arra, hogy igen nehéz lesz mindenkinek a kedvére tenni. **Zimányi Katalin** elemzése.

A világ szinte kivétel nélkül valamennyi napilapja és online kiadványa beszámolt arról, hogy január elején George W. Bush 15 amerikai csúcstechnológiai cég vezérével találkozott a Texas állambeli Austinban. A University of Texas egyik nagy termében tartott rendezvényen többek között jelen volt **Craig Barrett**, az Intel vezérigazgatója, **Michael Dell**, a Dell elnök-vezérigazgatója, **Lou Gerstner**, az IBM elnök-vezérigazgatója, **Carly Fiorina**, a Hewlett-Packard vezérigazgatója és **Steve Case**, az America Online elnöke.

Rosszajú megfigyelők szerint a Bush által „munkamegbeszélésre” meghívottak névsora nagyjából egybeesik azokéval, akik a kampány előtt és alatt támogatásukról biztosították az elnökjelöltet, és a január eleji vizit válogatóban nem volt más, mint a „bizalom visszafizetésének kezdete.”

**Dick Egan**, az EMC vezérigazgatója szerint azonban egyáltalán nem erről volt és van szó. „Bush csupán olyan emberek véleményét akarta kikérni, akikben megbízhát.” Az austin-i találkozóra érkező **Steve Case** a következőket mondta a sajtó képviselőinek: „Azért vagyunk itt, hogy támogatásunkról biztosítsuk az elnököt. Szó lesz oktatásról, kereskedelemről, a jogi szabályozás kérdéseiről, és minden olyan dologról, ami előreviszti az amerikai gazdaság és az információtechnológia ügyét.”

## Austini üzenet

Az AP hírügynökség tudósítója azt jelentette az austini tanácskozásról, hogy minden a legnagyobb (protokolláris) rendben zajlott le. George W. Bush optimistán nyilatkozott az IT-befektetések jövőjét illetően: „Meggyőződésem, hogy hosszú távon jól járnak azok, akik ebbe az iparba fektetnek be. Az információtechnológia forradalmat csinál az üzleti életben.”

**Craig Barrett** arra hívta fel a figyelmet, hogy az Egyesült Államok informatikai szektora egyre inkább a világszcénára termel: „Bevételeink 60 százaléka az Egyesült Államokon kívülről származik, ugyanakkor az álláshelyek 70 százaléka az országon belül található.” Barrettről közis-

Az AP szerint a Hewlett-Packard vezérigazgató-asszonya a bevándorlási törvények módosítására tett javaslatot Bushnak: az informatikai szakemberek bevándorlásának megkönnyítését szorgalmazta. **Mary Debeall** – **Carly Fiorina** személyes tanácsadója – elmondta, hogy a HP főnöke az amerikai oktatási rendszer megreformálását is sürgette: úgy véli, a korábbinál lényegesen nagyobb figyelmet kell fordítani a matematika, illetve a műszaki tudományok oktatására.

Fiorinához csatlakozott mondanójával az EMC vezérigazgatója is. Egan szerint is létfontosságú az Egyesült Államokbeli oktatási rendszer megreformálása. **Dana Buchbinder**, az EMC szóvivője megerősítette, hogy az EMC is komoly gondokkal küzd, amikor valóban kvalifikált munkaerőt keres. Idén hozzávetőleg 10 ezer (!) alkalmazott felvételét tervezi a tárolórendszerek fejlesztésével és értékesítésével foglalkozó cég, úgy, hogy nagyon nem mindegy számukra a felvételeire jelenlévő szakemberanyag minősége.

Szó esett továbbá a nemzetközi szerzői jogvédelemmel kapcsolatos kérdésekről, a szoftveralkalmazkodásról, az adótörvények módosításának esélyeiről és az iparág szabályozásának más kérdéseiről. Az AP tudósítója megemlíti, hogy a korábban felsorolt vezetőkön kívül jelen voltak még az Oracle, a Cisco Systems, a Sun Microsystems, az Autodesk, az Ariba, a Sage Software, a The Barksdale Group, valamint az Agilition Incorporation élvonalbeli munkatársai is.

A zárt ajtók mögött folyó tárgyaláson több olyan meghívott isült, aki – magánemberként – komoly összeggel járult hozzá a Bush-kampány sikeréhez. **James Evans**, az IDG News Service bostoni irodájának tudósítója úgy tudja, hogy **John Chambers**, a Cisco elnök-vezérigazgatója összesen 372 ezer dollárt fordított az elnökválasztás támogatására. A washingtoni Center for Responsive Politics nevű szervezet adatai szerint azonban ebből az összegből mindössze 1000 dollárt használtak fel a Bush-kampányban.

**Michael Dell** – szintén magánemberként, a republikánusok munkáját segítő – 266 ezer dollárt adományozott kampánycélokra. Ebből a pénzből 2 ezer dollárt kapott célzottan a Bush-kampány. **Jim Barksdale**, a Netscape Communications korábbi elnöke összesen 157 ezer dollárt adományozott: ebből 153 ezer dollár a republikánusokhoz került, a Bush-kampány pedig 2 ezer dollár erejéig járt jól – mutatják a Center for Responsive Politics adatai.

**Steven Weiss**, a washingtoni szervezet kommunikációs igazgatója szerint az Austinban megjelent információtechnológiai vezetők zöme kisebb-nagyobb összeggel hozzá-

járult a republikánusok sikeréhez; de nem biztos benne, hogy minden esetben megtérül a befektetés.

## IT-barát miniszter

Lapzártakor még nem lehet biztosan tudni, hogy sikerül-e Bushnak elfogadtatnia az igazságügyi miniszteri posztra szánt **John Ashcroft** személyét. Ahogyan az már lenni szokott, a miniszteri jelöléseket mindig heves vita és éles támadások kísérik. Amennyiben azonban marad Ashcroft, nem járnak rosszul az információtechnológiai szakma szereplői – véli **Harris Miller**, az Information



Craig Barrett, az Intel vezérigazgatója (Fotó: IDGNS Image Bank)

Technology Association of America (ITAA) elnöke. A kereskedelmi csoport vezetője szerint Ashcroft már eddig is „nagyon sok jót tett a csúcstechnológiai táborért.”

Egyebek mellett azt várják Ashcrofttól, hogy felülvizsgálja a Clinton-kormányzat egyes vitatott és kritizált projektjeit, így az FBI Carnivore e-mail-felügyelő rendszerét is. **Ari Schwartz**, a washingtoni Center for Democracy and Technology politikai elemzője legutóbbi nyilatkozatának tanúsága szerint bízik abban, hogy Ashcroft pozitív irányba mozdítja el a személyes adatok biztonságának garantálásával kapcsolatos kérdéseket.

Ashcroft hívei szívesen idézik vissza a politikusnak egy 1998-as szenátusi meghallgatás során elhangzott mondatát: „A személyes adatok biztonságának védelme nélkül az internet nem egyéb, mint nemzetközi partivonal vagy mászó eszköz; soha nem válik az oktatás, a kereskedelem, a kommunikáció vagy a szórakoztatás megbízható, hasznos eszközzé.”

Másokat már most az elfoglaltság helyett az új igazságügyi miniszter. Aki a realitások talaján



marad, az belátja, hogy nincs különösebb esély a korábbi döntés felülvizsgálatára.

## Két tűz között

**Dan Gillmor**, a *Computerworld* újságírója azokkal az elemzőkkel ért egyet, akik szerint Bush túl sok ígéretet tett kampánya során, és mivel mindenkinek egyszerre akar megfelelni, nagyon valószínű, hogy senkinek sem fog tudni igazán a kedvére tenni. Elég, ha csak két „részletkérdést” – az adatbiztonságot és az internetes tevékenységek megadóztatását – vesszük, máris látszik, hogy nem lesz könnyű dolga az új adminisztrációnak.

Az adó kérdésében akarva-akaratlanul két tűz közé kerül az elnök: az egyik részről az új gazdaság szereplői azt várják tőle, hogy ne bolygassa a kérdést. A régi gazdaságban dolgozó befolyásos barátok és nembarátok pedig azt szeretnék, ha azonos terheket viselnének a régi és új módon dolgozó cégek is. Utah állambeli republikánus érzelmű kormányzója, **Mike Leavitt** egyenesen követeli, hogy rendezen adózássá meg az elektronikus kereskedelmet.

Gillmor úgy látja, hogy korábban azért nem alakult ki késhegyre menő vita az interneten folytatott tevékenységek megadóztatása körül, mert a hagyományos szektorok megfelelő adóbevételekhez juttatták az egyes államokat és a szövetségi kormányzatot. A dolog akkor válik igazán élessé, ha visszaesés mutatkozik a „normál” adóforrásokban. Márpedig az utóbbi időben egyre szaporodnak az amerikai gazdaság állapotát pesszimistán megítélő, a recesszió korai jeleire figyelmeztető elemzői jóslatok.

A Forrester Research nem tartja valószínűnek, hogy az egyes államok különösen sürgetnek az internetadó bevezetését. Ugyan melyik helyi politikust rongálná szívesen a reputációját egy kis többlet adóbevétele kedvéért?

Számos konfliktus forrása lehet az adatbiztonság kérdése is. A kampány során Bush arról beszélt, hogy megéri, milyen nagy szükség van a pénzügyi, orvosi és más adatok biztonságának garantálására. Mindezt sokan úgy értelmezték, hogy az elnökjelölt a kemény jogi szabályozás híve. Nos, amennyiben ez így van, akkor megint csak az amerikai cégvilág ellenállásába fog ütközni, beleértve az információtechnológiai cégeket is.

Az egyesült államokbeli információtechnológiai vállalatok döntő többsége ugyanis az önszabályozás híve, és ez a gyakorlatban a bármilyen szabályozás gondolatának elvetését jelenti. Így Bushnak valószínűleg jó néhány kemény menete lesz azokkal, akik támogatják az elnökválasztási kampányban. ☾

## Első mustra

**Patrick Thibodeau**, a *Computerworld* online munkatársa szerint Bush képet mutat: először megtöltötte a kabinét az üzleti életből való emberekkel, és csak ezután kérte ki az új gazdaság szereplőinek szakvéleményét. Az imént idézett Egan nem osztja Thibodeau véleményét, ellenkezőleg: szerinte az elnökjelölt azért hívta egybe az IT-vezéreket, hogy a beszélgetés során szemrevételezze őket, hiszen bőven akad még betöltetlen poszt az új kormányzatban.

Váló igaz, hogy a kampány során Bush befért egy kormányzati informatikai főnöki pozíciót. Olyan szakember kinevezésére gondolt, aki szövetségi szinten tudná egyeztetni az IT-ügyeket, tartandó a kapcsolatot az iparág szereplőivel, döntene vitás kérdésekben, és így tovább. Persze az sem kizárt, hogy még egy IT-főnököt akar kinevezni, aki „csak” egyszerű informatikai szaktanácsadó lenne.

Amerikai sajtóforrások szerint ez utóbbi posztra **Floyd Kvamme**, a kaliforniai Kleiner Perkins Caufield & Byers egyik partnere a legesélyesebb. Csak zárójelben jegyezzük meg: Kvamme jelen volt az austini találkozón.

Se szeri, se száma a találgatásoknak. Kvamme mellett más nevek is felmerültek, de ami eddig történt,



George W. Bush (Fotó: IDGNS Image Bank)

mert, hogy mindig is a World Trade Organization bővítésén fáradozott. Például több javaslatot tett a Kínával és Dél-Amerikával való együttműködés kiszélesítésére.

## HÍREK

A Massachusetts állambeli HarvardNet ötvennyolc százalékos létszámcsökkenést jelentett be. Ez a DSL (Digital Subscriber Line) üzletágban is érdekelt szolgáltatót eddig 280 alkalmazottat foglalkoztatott; a mostani leépítéssel, illetve az azutáni átszervezéssel bővíteni akarja felügyelt szolgáltatásainak körét. A HarvardNet világosan a szaksajtó értékre adta, hogy kiszáll a DSL üzletből. Mark Washburn, a cég elnök-vezérigazgatója úgy nyilatkozott, hogy a DSL szolgáltatások rendkívül tökéletesek, és a HarvardNet a mostani pénzügyi helyzetben nem folytathatja ezt a vonalat. (Computerworld online)

Sergio Giacoletto, az Oracle európai, közel-keleti és afrikai térségért felelős elnökhelyettese a Mobile Business Forumon kijelentette, hogy a sajtó és a kockázati tőkepiaci szereplői túlértékelik a mobilinternet-használat európai elterjedését. Ezen az Amsterdamban megrendezett fórumon arról is szólt, hogy a WAP (Wireless Application Protocol) nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, és az internet máig nem volt kritikus nagyságú tömegeket. Giacoletto szerint túl gyorsan rohan a technológia, és ebben a rohamban az üzleti felhasználók nem ismerik ki magukat. (IDG News Service, Amsterdamban)

Az Európai Bizottság elkezdte vizsgálni a belga Proxis online könyvtorgalmazó által a német könyvnyomtatás-kereskedő egy csoportja ellen benyújtott panaszt. A Proxis azért fordult az EB-hez, mert a szóban forgó kereskedők nem hajlandók neki német nyelvű könyveket szállítani, mondván, hogy ő (a Proxis) mélyen a kiskereskedelmi ár alatt kínálná azokat, s ezzel rontáná a hagyományos módon üzemelő könyvesházak esélyeit. A bepanaszolt cégek – köztük a Koch, Neff & Oetinger & Co. GmbH – azt mondják, hogy csak olyan forgalmazónak szállítanak, amelyik tiszteletben tartja a helyi árkeresési rendszert. (IDG News Service, Berlin)

A Nemzetközi Olimpiai Bizottság (NOB) nemrégiben kétnapos konferenciára hívta össze a média-, a sport- és az internetes szakma vezető szereplőit, hogy azok döntésre jussanak a 2008-as olimpiai játékok webközzvetítésével kapcsolatos kérdésekben. A két nap alatt csak egyvalami derült ki: az, hogy a résztvevők semmilyen sem értenek egyet. Dick Pound, a NOB internettel kapcsolatos ügyekért felelős vezetője szerint az internet egyelőre nincs felkészülve arra, hogy komoly szerepet vállalhasson a játékok folyamatos közvetítésében. Mint ismert, az olimpiai mozgalomnak a különböző közvetítési díjak a fő bevételforrása. Az NBC televíziós társaság például 705 millió dollárt fizetett azért, hogy közvetítse a tavalyi, Sydneyben megrendezett versenyt. A NOB mindaddig szkeptikus marad a webközzvetítéssel iránt, ameddig nem látja világosan, hogyan lehetne ezt az ágat is nyereségesé tenni. (The Industry Standard Europe)

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Portálpiazi körkép

## Harc életre-halálra

Európai internetipari elemzők szerint igazi háborús helyzet alakult ki a kontinens portálpiacon. A gyengék rövid időn belül kihullanak, és csak keveseknek adatik meg a tartós siker. Zimányi Katalin írása.

Az IDG News Service berlini irodájának tudósítója, Rick Perera jó egy éve dolgozik mostani posztján, és mint mondja, ennél forróbb helyzetben nem is kerülhetett volna ide, Európa szívébe. Az internetportálok élethalálharcukat vívják, és a kicsik közül bizony csak azoknak marad esélyük a fennmaradásra, akiknek rövid időn belül sikerül valamilyen (rés)piacot csekély befektetéssel s nagy nyereséggel kiszolgáltatniuk.

Hellen Omwando, a Forrester Research (<http://www.forrester.com>) Amsterdamban működő elemzője azt jósolja, hogy a kemény harcban

csak a legszínvonalasabbak maradnak életben. Az internet ebben a térségben is át kell, hogy lépjen a mennyiségi szakaszba a minőségi szakaszba. Néhány, az Egyesült Államokból „importált” portál – például az America Online és a Yahoo oldalai – valószínűleg még sokáig listavezető lesz. Szorosan az első vonalat követi majd a Terra Lycos, a Wanadoo, illetve a T-Online International kínálata.

Ez utóbbiak főként azért érezhetik magukat biztonságban, mert erős távközlési társaságok (a spanyol Telefonica, a France Télécom, a Deutsche Telekom) állnak mögöttük.

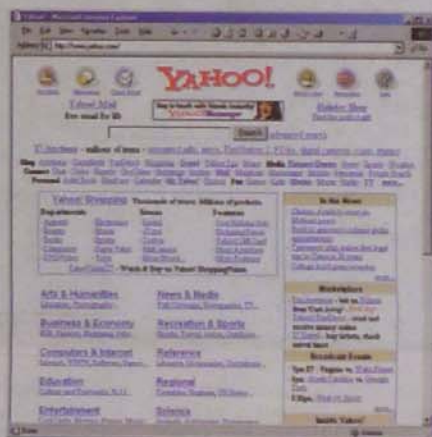
## Jó lesz sletni!

A Forrester szakértői szerint az európai internetpiac éréseivel párhuzamosan még a legnépszerűbb portálok is érdekelték felhasználókat veszíthetnek. Miért? A hálózatihasználatban jártas, haladó felhasználók ugyanis meglehetősen célratörők: rendszerint pontosan tudják, hogy mit akarnak, éppen ezért megkerülik a belépőoldalakat, és egyenesen a konkrét cél felé igyekeznek. Az imént említett Omwando azt jósolja, hogy az európai internetpiac 2002-re 75 százalékos érettségi szintet ér el, s valamikor 2005 táján eljut a 100 százalékiig.

Ha hitelt adunk a piac érését és a portálhasználatot párba állító prognózisnak, akkor azt tanácsolhatjuk a portálpiacon szereplőnek, hogy igyekezzenek minél előbb megvívni a harcukat. Amíg még lehet! Nem kétséges, hogy a piac kisebb játékosainak mindenképpen céltudatosan és gyorsan kell reagálniuk a változásokra. Változásból pedig akad elég. A holland Freeler (<http://www.freeler.nl>) BV például szabályos

börzét nyitott, hogy e cél elérése végett mielőbb stratégiai partnereket szerezzen. Ronald Schepers, a cég szövegírója úgy véli, minden megoldás szóba jöhet, egyszerű szövetség éppúgy, mint komoly akvizíció; a lényeg az, hogy olajozottan menjenek a dolgok.

Schepers nem titkolja, hogy a Freelernek létkérdés a gyorsaság. Az üzleti élet normál, nem internetes mércével mért sebessége mellett aligha küzdhetné fel magát a csúcsra. Más választása pedig nincsen: vagy a csúcs, vagy a teljes süllyesztő. Elsőre a leglényegesebb szempont a látogatók számának növelé-



se. A Freeler ma még az ötödik-hatodik helyet foglalja el a hollandiai belépőoldal piacán, s egyelőre csak nagyjából félmillió visszatérő látogatóval számolhat, de az év végéig meg akarja kétszerezni ezt a számot, hogy előre lépessen a harmadik vagy jobb esetben a második helyre.

Schepers mindehhez még hozzátette: a látogatók számának a növelésével párhuzamosan azon is dolgoznak, hogy bővítsék sajátos kínálatukat. Most külön-külön különböző témában szolgálják az online használókat, de a szövegíró szerint ez a szám még jócskán növelhető.

Európa német nyelvterületét szolgálja az Infoseek (címe: <http://www.infoseek.de/>), s már meglevő erősségére – a keresőgépre – építi növekedési stratégiáját. Az üzemeltető anyavállalat, a WSI Webseek Infoservice ügyvezető igazgatója, Joachim Kreibich nemrégiben azt nyilatkozta Pererának, hogy rövid időn belül az első kereső- és navigációs helyek között akarnak lenni. Kreibich szándékosan nem használta a „portál” szót,

mert – mint mondja – nincs internet-szolgáltató (ISP) üzletáguk, e célra kiválóan megfelel a T-Online létrejött partnerkapcsolat. A német ISP az Infoseeket használja keresőgépként, éppúgy, mint az ország 40 másik webhelye (például: a Handelsblatt, a Die Welt, a Bild-Zeitung és a többiek).

## Helybenjárás

Terho Uimonen, nemzetközi hír-szolgáltatók stockholmi tudósítója több évet töltött el az Észak-Európán kívüli piacokon is. Azt tapasztalta, hogy a németországi, és különösen a francia internethasználók sokkal jobban kedvelik a helyi portálokat, mint a más országokból (legfőképpen persze az Egyesült Államokból) importált, majd „honosított” változatokat.

Franciaországban a Wanadoo, Németországban pedig a T-Online portáljai a legnépszerűbbek. Az MMXI Europe BV adatai azt mutatják, ládatottaságukat tekintve ezek az oldalak messze megelőzik a Yahoo-t és az MSN-t. A Wanadoo-nak például 48,4 (!) százalékos a piaci részesedése Franciaországban: 3,44 millió szörföző közül 1,67 millió ide látogat. Az MMXI Europe adatai azt mutatják, hogy Németországban még kedvezőbb az arány a helyi belépőoldal javára: a T-Online portálja 5,94 millió látogatót vonz a 8,55 millió internetező közül. Mindkét országban a Yahoo all a második helyen. A harmadik hely Franciaországban ismét csak egy helyi portálé (Multimania), Németországban viszont hol a Lycos, hol az



AOL áll ezen a helyen. Az MSN Franciaországban a negyedik helyet vívta ki magának a portálok piacán; több mint egymillió látogatót keres fel; Németországban viszont kénytelen beérni az ötödik helyre.

Az Egyesült Királyságban – alighanem nyelvi okokból – kisebb szerep jut a helyi portáloknak. Angolról angolra nemigen kell fordíta-

ni, ezért az esetek zömében kiválóan megteszi egy-egy észak-amerikai belépőoldal vagy annak helyi változata. Mindez persze nem jelenti azt, hogy a szigetország lakói ne tartanának számot helyi tartalomra: a Froeserve oldala a harmadik helyen áll a nemzeti listán.

## Vortál vagy portál?

James R. Brock, a San Mateo-i kiadású InfoWorld szerzője úgy látja, hogy tavaly az Egyesült Államokban óriási felütés kezdődött a vállalati portálok piacán. A hagyományos, ügyfelekre irányuló megoldások mellett számos más, kreatív megoldás és technológiai kínálat született. Brock egyenesen „portál-mániáról” beszél.

Howy csakugyan mániáról van-e szó, azt nem tisztunk elődtönt, de egy bizonyos: a várva várt (és félt) 2000. évben több portálmodell is kialakították a fejlesztők és az üzletemelők. Változatlanul népszerűek a Yahoo típusú, a felhasználókat rendkívül gyorsan kiszolgáló, keresőgéppel, levelezési lehetőséggel, hírkínálatmal jelentkező oldalak, „odaát” egyre nagyobb teret nyernek mellettük az előfizetéses alapon működő vertikális portálok – ahogy a köznyelv máris elnevezte őket, a „vortálok”.

Vállalati oldalon megszületett az EIP (enterprise information portal) modell, egy bevallottan „best of” műfaj: az egyszerű felhasználó portálok legjobb tulajdonságait ötvözi a „mission-critical” céges funkcióival. A gyakorlati lefordítva ez azt jelenti, hogy a webhez hozzáférő vállalati alkalmazott, felhatalmazott ügyfél vagy cégpartner a keze ügyében tudhatja a kérdéses céggel kapcsolatos valamennyi fontos információt, alkalmazást, és – a megfelelő jogosultsági szintek betartásával – hozzáfuthat, amibe csak akar.

Brock véleménye az, hogy az igazán jó EIP-nek az a legfőbb erénye, hogy kiválóan strukturált, néhány másodperc alatt áttekinthető, s szinte mindenben személyre szabható. Számos olyan EIP üzemel az Egyesült Államokban, amely külső partnerek tartalomforrásához is folyósként szolgál, sőt beemeli külső keresőgépek (például az AltaVista) keresőszolgáltatását.

Az Egyesült Államokban az EIP piacán is működik az a fajta erős szelektálódás, ami Európában az internetportálok piacán. Azok a szállítók maradnak a küzdőterén, amelyek új technológiai lehetőségeket kínálnak az ideális vállalati portál kialakításához. Persze kinek-kinek más az ideális. A technológia végtére is csak a megfelelő formát, a működéshez elengedhetetlen infrastruktúrát adja, a tartalomba nemigen szól bele. Márpedig a vállalati belépőoldal tervezésében sem szabad elfeledkezni a tartalomról: a vonzó külső szükséges, de korántsem elegendő feltétele az üzlet hatékony működtetésének.

Alig egy hónapja hosszabban elbeszélgettem X cég Houstonban dolgozó mobilinternetes termékfejlesztőjével. Mr. Y Nagy-Britanniában született és nevelkedett, fiatal felnőttkor óta azonban az Egyesült Államokban él; ő úgy látja, hogy a portálok, és általában az internet tekintetében a minőség, a szolgáltatott tartalom a döntő az óceán mindkét partján!

# Üzleti modellek a hazai e-kereskedelemben

Az e-kereskedelemben globális színterén is bizonytalan még, hogy kik lesznek az új értékesítési forma igazi győztesei. Másfél éve a szakma még az internetes „garázscégek” soha nem látott sikereiről beszélt, és elmarasztalta a fejlődésre lassan reagáló hagyományos kereskedőket. Az eltelt időben kibontakozó tendenciák azonban arra utalnak, hogy az offline jelenlétű, hagyományos, bevezetett nevű vállalatok nemcsak gazdasági tőkével vannak jobban ellátva, hanem a fogyasztók adta bizalmi tőkével is.

**M**agyarországon a nagy kereskedőláncok többsége a piac életkorát tekintve véve egyelőre nem nyitott virtuális áruházat – állapítja meg legújabb tanulmányában a KÖD Piacutató Intézet. A legnevezetesebb kivétel a Fo-tec: több száz milliós nagyságrendű beruházásával az egyik legjelentősebb hazai kereskedést hozta létre 2000-ben. A kimaradók többnyire a beruházás megteremtésével kapcsolatos aggályokra hivatkoznak, utalva az online populáció méretére és vásárlási aktivitására.

Fontos kérdés az is, hogy miként alakulnak az önálló virtuális üzletek és az internetes áruházak, plazák erőviszonyai. Hazánkban korán és meghatározó módon jelentek meg az online üzletközpontok, és ezek egyelőre ígéretesebb jövő előtt állnak, mint az alacsony marketingbüdzsével induló független üzletek.

## A központok

Ha egy vállalkozás arra az elhatározásra jut, hogy termékét, szolgáltatását az interneten forgalmazza, több lehetőség közül választhat. Az egyik az, hogy az árut egy elektronikus bevásárlóközponton keresztül kínálja a potenciális vásárlóknak. Magyarországon több ilyen központ is üzemel: az Internet Plaza, a Passage, az Index Áruház, a Webáruház – más néven Centralnet –, a Netpincér, a Rózsaker Online Bevásárlóközpont, illetve a Depo áruház. Ezek az áruházak – több cég kínálatát összegyűjtve – az áruk széles spektrumát vonultatják fel. Egy-egy ilyen központ értékét látogatóinak száma határozza meg.

Az online kereskedelmi központok a KÖD szerint négy fő kategóriába sorolhatók.

A) Központok: ezek a forgalmazók kínálatának összefogására jöttek létre. Ilyen például a Webáruház: sok kereskedő kínálatát fogja össze, informatív tartalmat azonban nem ad.

B) Gyűjtőhelyek: a valóságban is létező bevásárlóközpontok boltjainak áruit forgalmazzák. Ilyen a Rózsaker Bevásárlóközpont online változata. A Mammot bevásárlóközpont oldalán is található egy online vásárlási menüpont, de az még nem üzemel.

C) Áruházak: egy-egy sajátosság szegmens kínálatának összegyűjtésére valók. A Netpincér a házhoz szállítást is végző élelmiszer gyűjtőre egybe; csak ki kell választani, hová szeretnénk ételt rendelni, és megjelenik az abba a körzetbe szállító élelmiszer listája. A Depo áruház a számítástechnikai termékek áruházát: itt az alkatrészt forgalmazó cégek közül is válogathat az érdeklődő, sőt információt is szerezhet róluk.

D) A leggyakoribb eset az, hogy egy nagy forgalmú portál saját népszerűségére építve alakít ki áruházat, s abban a kereskedők „üzlet-helyiséget” bérelhetnek. Magyaror-

szágon ilyen az Index Áruház, az Internet Plaza, valamint a Passage. Az áruház mindegyik esetben elkülönül a portáltól, pedig IVillage portálja más, nagyon érdekes megoldást kínál: azon a látogató a témákat böngészve gyakran találkozhat az érdeklődésre találatot tartó vásárlási lehetőséggel. Hazánkban még nem működik ilyen központ.

## Join the party

A kereskedők többféle okból csatlakoznak egy-egy (vagy akár több) virtuális üzletközpontba. Előfordul, hogy olyan kevés a termékük, olyan kicsi a választékuk, hogy nem érné meg nekik saját áruházat létrehozni, üzemeltetni. Esetleg kevésbé ismertek, s emiatt az áru után érdeklődők nem feltétlenül találják meg őket a világhálón. Egy nagy látogatósságú oldalon viszont minden nehézség nélkül felfedezhető a kínált áru, és az érdeklődőnek ehhez még a gyártó vagy forgalmazó nevét sem kell ismernie. Ismeretlen forgalmazótól mindig kockázatosabb vásárolni, mint ismertől, s ilyenkor egy jól működő, jó nevű, megbízható portál segíthet a vásárló bizonytalanságának leküzdésében. Gyakori eset, hogy egy-egy forgalmazó egyszerre több ilyen központban is jelen van, és azokkal párhuzamosan saját elektronikus áruházat is üzemeltet, hogy ezzel is növelje a lehetőségek találatok számát.

Csak hogy nem mindenkinek van meg az elektronikus áruház működtetéséhez szükséges műszaki háttere és hozzáértése, vagy talán nem szeretne foglalkozni ezzel a feladattal. Ekkor a központok adják a megfelelő műszaki hátteret, elvégzik a szükséges munkálatokat; a kereskedőnek sokszor nem kell más, csak hozzáférése az internethez. A rendszerek biztonságos, jól működő kiszolgálókat üzemeltetnek, s állandó felügyelettel is szolgálnak. Emellett az is fontos szempont, hogy a nagyobb virtuális kereskedelmi köz-

kedelmi központokban már lehet bankkártyával fizetni, s ezzel könnyebbé válik a vásárlás. Ezek a központok magukra vállalják az ügyfélszolgálati funkciót is.

A kínálat frissítése, az áruház karbantartása és az áru elküldése viszont változatlanul a kereskedő gondja. A legfelső fokon a kereskedő csupán az áru csomagolását és

tesztelése sincs meg mindenütt, s a vizsgált cégek közül is csak minden harmadik üzlet ajánlja fel a kedvezményes szállítást.

Akciókat viszont szinte minden kereskedő indít, s szinte mindegyik webhelyen van belső kereső a vásárlói döntések és az információki-nyerés megkönnyítésére. A vásárlói tapasztalatserető és a látogatói hűség-et megerősítő fórumokat már kevesebben használják – ezeket a lehetőségeket mindössze két áruház adja meg: a Netüzlet és a Realgates. Látogatói statisztikákat viszont szinte minden oldal vezet, s a forgalmat is elemzi.

A virtuális plazák és üzletközpontok erőteljes piaci jelenléte mellett mindazonáltal nem törpülnek el az önálló netes üzletek, számban legáltalában nem: ma már több mint 150 van belőlük. Forgalmuk még csekély, s persze az is kérdéses, kik élnek túl közülük a piacépítés és piac-szerzés időszakát.

## Summa summárum

Saját elektronikus áruházat létrehozni nem kis feladat és nem kis anyagi teher, de ez a legnagyobb önállóságot és a legtöbb lehetőséget kínáló választás. A vállalat önálló arculatot alakíthat ki vele, nem kényszerül tehát arra, hogy valamilyen általános sémá szerint jelenjen meg a hálózaton; ha egy központhoz csatlakozik, akkor lehet, hogy ezt nem kerülheti el. Létrehozhat olyan dinamikus oldalakat, amelyek magasabb igényeket elégíthetnek ki. Közvetlen kapcsolatban áll fogyasztóival, kevesebb tehát a hibaforrás, és több a lehetőség a vásárlók megismerésére és a kapcsolatteremtésre. A látogatók észrevételei biztosan eljutnak a megfelelő helyre, s az ügyfélszolgálat azonnal válaszolhat a felmerülő kérdésekre.

Mindezek az erények azonban még nem kezeskednek a sikerért; főként akkor nem, ha a háttérben zajló műveletek erősen fogyatékosak. Az elektronikus értékesítésben a fogyasztóknak ígért előnyök csak akkor válnak tényleges versenyelőnyvé, ha a vertikumtól általánosan elvárt alapszolgáltatások ugyanolyan hatásfokúak, mint az értékesítés jól ismert csatornáin.

Az is el kell ismernünk azonban, hogy az online kereskedelemben önálló szabályai vannak, s habár a hagyományos kiskereskedőknek nagy tapasztalataik vannak az üzleti folyamatok offline irányításában, ez a tudás csak bizonyos változtatással vihető át az internetre. A jól bevett vállalati márkák sikerét a weben az új környezethez való alkalmazkodás teheti teljessé. Az üzleti modellek versenyében azonban még semmi sem dől el, a hálózati gazdaság egyelőre több kérdést tesz fel, mint amennyit megválaszol – vonjuk le a végkövetkeztetést a KÖD Piacutató Intézet.

Összeállította:  
Mártonffy Attila



Egy virtuális nagyáruházba való belépés költségtakarékos megoldás a kereskedőnek, nem kell ugyanis kiszolgáltatót és bonyolult alkalmazásokat vásárolnia, sem külön munkaadót foglalkoztatnia.

## A szabadság édes madara

Ha a vállalkozás a fentebb leírt központhoz csatlakozik, általában megválaszthatja, hogy mekkora legyen a függetlensége. A szabadság legelső fokát adó plaza csupán egy felületet kínál: a kereskedő azon megjelenítheti a maga kínálatát, s azt ott bármikor meg lehet tekinteni; a rendelések feldolgozása már a gyártó,

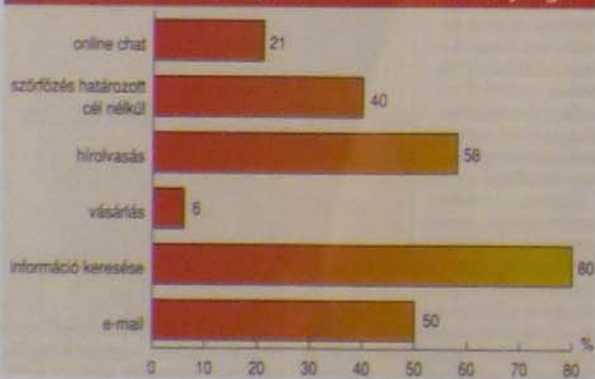
házhoz szállítását végzi vagy végze-teti, minden más funkciót az elektronikus bevásárlóközpont lát el.

A központ és a kereskedő együttműködése azonban nehézségekkel is jár, nem csak haszonnal. Mivel a központ beékelődik a vásárló és az eladó közé, lelassul a kommunikáció, s félreértések csúszhatnak be. A partnerek nem mindig értesülnek időben az újdonságokról, a változásokról. S ha a frissítést nem a kereskedő végzi, lehet, hogy az nem akkor történik meg, amikor azt ő szükségesnek látja, s a munka minőségével is elégedetlen lehet. A kereskedő lehetőségei korlátozottak, az egyéni ötleteknek kisebb a mozgásterük.

A kereskedő és a központ közötti együttműködésnek különféle anyagi vonzatai vannak. A központ a rajta keresztül bonyolított forgalom alapján jutalékat kap, illetve a forgalomtól független díjat számol fel az áruház elkészítéséért és működtetéséért. Ez a két modell kombinálódhat is egymással. Az itthoni virtuális üzletközpontok díjrendszere általában több pilléren nyugszik. Az esetek mintegy harmadában van benne egyszeri belépési díj, havi díj minden esetben, és az eseteknek szintén nagyjából egyharmadában forgalom után fizetendő jutalék.

A virtuális központok visszajelentik a rendelést, és a boltok harmadrésében erre több eszközt is felajánlanak, az SMS-től kezdve a faxig. Ügyfélszolgálatra csak minden második központnak van, és egyedül a Passage tart fenn 24 órás szolgáltatást. Mint általában a hazai e-kereskedelemben, az online fi-

## Az internethasználók jellemző online tevékenységei



pontok több szolgáltatást kínálhatnak, mint a kisebb áruházak. Ilyen szolgáltatás például Magyarországon az elektronikus fizetés lehetősége. A nagyobb magyar e-keres-

kedelmi telephelyén folyik. A következő szinten álló online központ nem csupán felületet ad, hanem gondoskodik a rendelések összegyűjtéséről és szétosztásáról



# Az e-üzlet 10 alapszabálya

Mindenki látott már kudarcba fulladó üzleti kezdeményezést, a dot.com cégek utóbbi időben tapasztalható nehézségei miatt azonban már sok vállalatvezetőben felmerült a kérdés: van-e biztos recept az üzleti sikerre az internetes világ késhegyig menő küzdelmében? A Gartner Group már korábban kiadott egy tíz pontból álló szabálygyűjteményt, s szerinte ezek ismerete elengedhetetlen a sikerhez; most az ő 10 szabályát ismertetjük, a magunk gondolataival kiegészítve.

1. Soha ne tervezzünk 24 hónapnál hosszabb távra.

Az elektronikus piac és az alapját adó technológia gyorsabban változik, semhogy pontosan előre jelezhetnénk az öt év múlva várható körülményeket. A Gartner helyesen jegyzi meg, hogy az egy évnél hosszabb idő alatt megvalósítható stratégiák nagy valószínűséggel kúba esnek; a Gartner véleménye szerint két évre mégis lehet előre gondolkodni, s ez az időtartam még egybe is esik a szokásos pénzügyi terv időkeretével is.

2. Soha ne kísérjük meg a teljes üzleti stratégiától független e-kereskedelmi stratégiát kidolgozni.

Az elektronikus kereskedelmi stratégia az üzleti stratégia. Né dőlünk be annak, hogy „reagálnunk kell az új gazdaság kihívásaira, de a teljes stratégia kidolgozása túl sokáig tartana”. Akik ezt mondják, azok összetévesztik a stratégiát a taktikával. Ha nem vesszük figyelembe azt, hogy az e-kereskedelmi kezdeményezés milyen hatással lesz a meglévő értékesítési és partneri kapcsolatokra, akkor akár sikeres lesz ez az e-kereskedelmi kezdeményezés, akár nem, az átfogó üzleti terv nem fog megvalósulni.

3. Dolgozzunk ki külön-külön stratégiát iparágak, földrajzi területek és kultúrák szerint.

Ez ellentmondani látszik az előző tanácsnak, de az üzleti egységeket is rendszerint ezek szerint osztják fel, ezért nincs benne semmi meglepő. Jó, ha a különféle piaci szegmensekre összpontosító üzleti egységek saját stratégiát dolgozhatnak ki, s azzal hatékonyabban figyelembe veszik ügyfeleik igényeit.

4. Az elemzésben egyformán esnek latba a külső és a belső folyamatok.

Az elektronikus kereskedelmi kezdeményezések túl gyakran forognak olyan szavak körül, mint a B2B vagy a B2C; e kezdeményezések kidolgozója nem veszik észre, hogy ez a kettő voltaképpen ugyanannak az üzleti modellnek a keresleti és kínálati oldala. Az értékesítést megcélzó projektekre gyakran aggatják a B2C címkét, a költségek lefaragására szolgáló kezdeményezésekre (például az elektronikus beszerzés bevezetésére) pedig a B2B-t. A hatékony stratégiák azonban mindkét oldal működését javítják.

5. Meg kell szerezni a vezetőség teljes támogatását.

A tervnek meg kell fogalmaznia bizonyos kitűzött célokat, és a terv kidolgozóinak meg kell értetniük a felső vezetőkkel, hogy a hagyományos értékmérők alapján (amilyen a megtérülés vagy a nyereségség) ebben az esetben nem lehet biztosan megítélni, hogy mennyire vagyunk

még a céltól. És a terv kidolgozóinak azt is világossá kell tenniük, hogy mennyi időbe telik, amíg a hagyományos üzleti mérőszámok alkalmazhatók lesznek.

6. Gondoljunkon alternatívákban. Vizsgáljunk meg minden lehetséges módozatot a vállalat e-kereskedelmi stratégiájának megvalósítására, még olyanokat is, amilyenekre nem volt példa a cég történetében. Lehet például külső szakértőket alkalmazni, s nem házon belül kifejleszteni valamit, vagy külön cégre vinni ki az elektronikus kereskedelmi csoportot, hogy az pénzügyileg függetlenné váljon.

7. Játsszunk az új szabályok szerint.

Az új gazdaságban nem azok lesznek a vetélytársaink, akik a hagyományos üzleti életben voltak, és az új vetélytársak nem a régi szabályok szerint játszanak. Ha a vetélytárs a fő műsoridőben vásárol magának tévéreklámmot, akkor jobb, ha követjük a példáját. Az elektronikus kereskedelem játszámja még csak most kezdődött, és mindent meg kell tennünk, hogy ne essünk ki a játékból.

8. Az értékesítési csatornákat valódi értékük szerint kell tovább- vagy visszafejleszteni.

Az online versenyben hatékonyság kell és rugalmasság, ezért az értékesítési csatornáknak (beleértve a beszállítókat és az üzleti partnereket) szintén növelniük kell a teljesítményüket. „Jutalmazzuk” a legjobb teljesítményt adó csatornákat, és vegyük el az üzletet azoktól, amelyek nem nőnek fel az újabb feladatokhoz. A követelmények később sem lesznek kevésbé szigorúak.

9. Találjuk ki, hogyan mérhetjük az e-kereskedelmi kezdeményezés valódi hatékonyságát.

Akár modern az alkalmazott mérőszámrendszer (például piaci részesedés), akár hagyományos (nyereségség és profit), akár már az új gazdaságból való (mennyire sikerül ismételt vásárlásra csábítani ügyfeleinket), mindig gondoskodjunk az

ról, hogy a rendszer koherens legyen, és a valóságot tükrözze. A rendszerek ötvöznie kell a különböző forrásokból származó információkat.

10. Mindennél többet számít a sebesség és a könyörtelen végrehajtás.

Az elektronikus kereskedelem nagy kockázatai közé tartozik a folyamatos fejlődés és az állandó elérhetőség iránti igény. Nem elég jónak vagy gyorsnak lenni: jónak és gyorsnak kell lenni. Az e-kereskedelmi kezdeményezés gyorsan elvezethet a bürokrácia útvesztőjében, ezért gondoskodjunk arról, hogy a végrehajtásra kijelölt embereknek meglegyen a kellő hatáskörük az intézkedésekhez.

P. J. Connolly  
(InfoWorld)

WORLD'S No. 1 Business Fair Office Automation Information Technology Telecommunications

Get the spirit of tomorrow

CeBIT

HANNOVER  
22. - 28. 3. 2001

www.cebit.de



Deutsche Messe AG  
Hannover Germany

További felvilágosítás és jegyelővétel a Deutsche Messe AG magyarországi képviselőjénél:

F - H Consult Kft. - Csatárka út 41 - H-1025 Budapest - Tel.: +36 1/325-56 44 - Fax: +36 1/325-53 30 - jbeako@efendex.hu

## Előzetes

## Pénz, piac, profit

### Nyomatás előhívás nélkül

Olyan nyomtatókat gyűjtöttünk össze (összesen ötöt sikerült), amelyek számítógép közbeiktatása nélkül, közvetlenül nyomtatják ki a digitális felvételeket. Ilyen nyomtató-

borekkal (a foglaltak közrefogta kisebb-nagyobb táblatérrel). Az Oracle Si-ben megjelentek a helyben felüljelhető táblatérrel; ezekbe bele van foglalva egy bitkép, s azzal nyomon követhető a különféle adat-áramlások blokkjainak foglaltsága vagy lekövetlenségje.

### Memóriakérdések

A processzor mindig lehagyja a memóriát, bár a memóriagyártók sem ülnék ötlebe tett kézzel: az SDRAM után kifejlesztették a DDRAM-ot és az RDRAM-ot. A PC-be való processzorok két nagy gyártója – az Intel és az AMD – másként látja a memóriák jövőjét (ez abban is megmutatkozik, hogy melyik milyen lapkakeszletet gyárt a memória és a processzor összekapcsolására). Cikkünk bemutatja az SDRAM és a DDRAM adatforgalmát, a lapkakeszletek adatait, valamint a két technológia várható jövőjét.

### Fellendülés vagy zürzavar?

Az előző cikkben taglalt memóriakérdések miatt az Intel – a jelek szerint – az északi mikrolapkapiacra vesztésre áll az elsősegéért vívott csatában; az ottani memórialapka- és PC-gyártók közültek vele, hogy nem osztják az ő RDRAM iránti lel-

A csődeljárásokban járatos Blackstone Groupot választotta pénzügyi tanácsadóként a Xerox – adta hírül a New York Post. A hozzáférhető pénzügyi adatok szerint a Xerox adóssága elért a hétmilliárd dollárt, miközben a készpénzállománya 1,4 milliárd, és a következő negyedévben is növekvő veszteséggel számol. A cég tőzsdéi szereplése sem mutat kedvezőbb adatokat: részvényárterve az 52 hetes legmagasabb árnál 79 százalékkal alacsonyabb, és a Xerox jelenleg is több részszázat eladásról tárgyal. Legutoljára kínai vállalkozását értékesítette 550 millió dollárért. A cég életében bekövetkezett változásokat a hitelminősítők is követik: törölték a céget a rövid távra ajánlott befektetések listájáról. A csődökzelet helyzettényét a cég azonnal cáfolta, kifejtve, hogy a Blackstone kizárólag általános tanácsadói feladatokat lát el. (Munkatársunktól)

A mostanában uralkodó piaci szokásokkal ellentétben a BMC nem felé, hanem felfelé módosította bevételei előrejelzéseit. A nagygépes és ügyfél-kiszolgáló rendszerekhez felügyeleti szoftvereket gyártó cég a december 31-én véget ért harmadik pénzügyi negyedévre 375-380 millió dolláros forgalmat és 20-22 centes részvényenkénti nyereséget vár. Ez nem csak annál több, amit a cég októberben előre jelzett, de jócskán felülmúlja az elemzők 16 centes várakozását is. A BMC nem adott magyarázatot a vártnál jobb eredményekre. (IDGNS, San Francisco)

A Telenor 10 százalékos részesedésének megvételével a teljes tulajdonjogot megszerezte a német Viag mobilszolgáltatásban a British Telecom. A BT 1,61 milliárd eurót (1,52 milliárd dollárt) fizet a norvég távközlési vállalatnak a részvényekért. A brit óriáscég egyébként alapító tulajdonosa a Viag Interkomm; 45 százalékos részesedése mellett tavaly augusztusban vette meg másik partnernek, az E.ON AG-nak szintén 45 százalékos tulajdonhányadot; ezt egészítette most ki a Telenor 10 százalékaival. A mostani megállapodás csak egy eleme a BT és a Telenor bizonytalan adok-vesztek játékának. A két cég újjai tavaly januárban

keresztették egymást, amikor a British Telecom 2,46 milliárd dolláros ajánlatával elhalasztotta az 1,6 milliárd dollárt felajánló Telenor orra elől Írorszag második legnagyobb távközlési vállalatát, az Esat Telecom Groupot. A két cég abban állapodott meg, hogy a Telenornak módjában áll az Esat Digifone-ban meglévő részesedését becsereíteni az anyacéggel, az Esat Telecom 33 százaléka, vagy eladni a brit távközlési szolgáltatónak 1,23 milliárd dollárért. (IDGNS, London)

Nagymértékben nőni fog az európai elektronikus távközlési piac a közeljövőben, véli az IDC. A piacutató cég számításai szerint 2004-re a piac összértéke 4 milliárd dollárra nő, és ez közel 100 százalékos átlagos éves növekedésnek felel meg. A 4 milliárd dollárnak több mint fele az informatikával kapcsolatos oktatásokra megy el, a többi értékesítésre, marketingre és egyebekre. A legnagyobb szegmens az oktatási piacon belül a tartalom; az infrastruktúra és a tartalomtovábbítás jóval kisebb szereket jelent. (Munkatársunktól)

A vártnál gyengébben alakul az APC negyedik negyedéves forgalma és nyeresége – figyelmeztette befektetőit a szüntetéses tápegységeket gyártó cég. A 2000-es pénzügyi év utolsó három hónapjában 395-400 millió dolláros bevételre számít a vállalat, gyakorlatilag ugyanannyira, mint a harmadik negyedévében. Nem elhanyagolható különbség viszont, hogy a negyedik negyedév eredményébe már beleszámolják az Airflow Company megvásárlásából származó mintegy 11 millió dolláros növekményt is, vagyis összehasonlításban csökken a bevétel. A mostanra előrejelzett nyereség részvényenként 22-25 cent lesz, áll a cég közleményében. A társaság vezetése a gazdaság és azon belül az informatikai szektor gyenge teljesítményét okolja a kereslet visszaeséséért, miközben megállapítja: az APC továbbra is növelni tudja piaci részesedését. Ami a 2001-es kilátásokat illeti, a cég 5-10 százalékos forgalomnövekedést, illetve 0-5 százalékos részvényenkénti nyereség-bővülést számít. (Munkatársunktól)



ből kétféle akad: az egyiket a fényképezőgép csatlakoztathatjuk (az effajta nyomtató ezért rendszerint csak egy fényképezőgép-típussal működik együtt), a másik beéri a fényképezőgép memóriamoduljával is (az ebbe a körbe tartozó jobb nyomtatók mindkét fajta memóriakártyát olvassák: a SmartMedia-t és a CompactFlash is). A nyomtatók nyomtatási módszer szerint megintcsak kétfélek: vannak tintasugarasak és hőnyomatók (s azokból szintén két fajta van: termotranszfer és hőszublimációs nyomtatók). Cikkünk ezt mind részletezi, majd ismerteti a Hewlett-Packard és a Kodak-Lexmark egy-egy nyomtatóját, utánuk pedig (szigorúan betartva az ábcésorrendet) az Olympus trászát.

### Megtörve bár...

Az Oracle adatbázist – egészen a 81 megjelenéséig – időről időre át kellett szervezni: SQL- és kiszolgálóoldali scriptekkel vagy külön erre a célra írt szoftverekkel meg kellett szüntetni benne az adatbázis-objektumok és -táblahelyek töredezettségét. Az adatbázis-adminisztrátoroknak az adattáblák töredezettségének kétfajta megnyilatkozása ellen kellett küzdeniük: a kristályosodással (a foglalt táblaterek elválasztotta felszabadult táblaterekkel) és a bu-



kesedését. Az alaplapgyártók alternatív lapka- és processzorgyártók felé fordultak, s egyelőre azt tapasztalják, mintha az Intel egy kicsit szerényebb lenne a velük való közlekedésben. Mindazonáltal akad olyan cég ezen a piacon is – például a Samsung –, amelyik hitelt ad az RDRAM-nak.

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## Computerworld-Számítástechnika

internationális informatikai hetilap  példányban.

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

Név (átviteli név):

Cím:

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

USER NAME:

E-MAIL:



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

## E számunk hirdetései (Ads' Index)

2F 2000 Kft.: internetbiztonság	20. old.	IDG Repró:	19. old.
APC: színtermináns áramforrások	2. old.	nyomda szolgáltatások	19. old.
Állásajánlások	5, 19, 20. old.	IDG: Számítástechnika Online	19. old.
CaBIT 2001	17. old.	Hi-SMS	10. old.
CityReach International:		Ke-Szo Kft.: gyári szoftverek	5. old.
kisváltás központ	4. old.	Paik Rt.: peritlen, kiegészítők	8. old.
Fibex Kie. Kft.:		Parimon Support Rendszerház:	
hálózatiális elemek	3. old.	bolok, webhely	8. old.
Foilder Trade Kft.:		Postilon 2000 Kft. webhely	3. old.
Elektronika nyomaték	20. old.	RCE Kft.: Lexmark Optra É312L	
Gemsoft Kft. cím, webhely	8. old.	Nagygyártó	8. old.
Graphisoft Kft.:		Sprint: gyári szoftverek	
GDL Object Adapter	1. old.	PC-K, peritlen	20. old.
HP, Codra, Recognita: CorelDRAW 8,		Snap: XML tanfolyamok	19. old.
HP ScanJet, Recognita Plus 5.0	7. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLTAT	19. old.
IDG: ügyfélszolgálati zóna számon	19. old.		

Megjelenik minden kedden  
HU ISSN: 0237-7817

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Feladó kiadó:

Biro László ügyvezető – biro@idg.hu

Főszerkesztő:

Szabó Andrea (S. A.) aszab@idg.hu

Főszerkesztő-helyettesek:

Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu

Serev Iván (S. I.) iserev@idg.hu

Vezető szerkesztő:

Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu

Főszerkesztői:

Schopf Attila (Sch. A.) aschopf@idg.hu

Váncsa István (V. I.) vancsa@idg.hu

Olvasószerkesztő:

Bende Magdolna – mbende@idg.hu

Egyed Zoltán – zegyedi@idg.hu

Online-szerkesztő:

Trančinović Balázs – tran@idg.hu

Számítástechnika Tesztalabor:

Horváth László (H. L.) lhorvat@idg.hu

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

Munkatársak:

Csűrös Sándor (Cs. S.) scsurios@idg.hu

Kelenesi Zoltán (K. Z.) zkelenesi@idg.hu

Malák János (M. J.) jmalak@idg.hu

Mártonfi Attila (M. A.) amartonfi@idg.hu

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

Szita András – aszita@idg.hu

Süle Gábor – gsule@idg.hu

Zimányi Katalin (Z. K.) kzimanyi@idg.hu

Korrektor: Vason Károly – kvason@idg.hu

Szerkesztői titkárság:

Farkas Zoltán – zfarkas@idg.hu

Művészeti vezető:

Kun György

Tippelár, hirdetésgrafika:

Gáldy Erzsébet, Keizer Sándor, Papp Gyula,

Radófi Ágnes, Szegény Éva

Grafika: Daniel Andrák

Fotóállomány: 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 kizárólagos lehetőségei szerint

győztes, de nem vállalja azok visszatérítését, meg-

érőzések. A Computerworld-Számítástechnika és mel-

lézőtársai magukéba nem vállalják a jogellátás (eredetben

vagy fordítottan), minden jogot megőrizzék, bármilyen

sík, szerzői jog, írói, bármilyen más jogot terjeszté-

sük, nyilvános vagy nem nyilvános kiadványok, kiadvány

kiadó előzetes engedéllyel történhet.

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi Iroda

Irodavezető: Pócs Ernő – epoc@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.

Levelezni: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-8699

Telefax: 356-0691

Telefonszámok: 375-0191

A hirdetésok a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel

kezelem, de tartalmukért nem vállal felelősséget.

Tervezési csoport:

Vezető: Nagy Krisztina – krisztina.nagy@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 356-3322

Zóna szám: 06-80-200-263

A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírtárcsakereskedelmi

Rt. alternatív terjesztés, ezen számításokkal azonos

terjesztés terjeszt, megvásárolható az újságjuttatásánál is

egyes számon 40 250 Ft.

Eldönthető a kiadó terjesztési osztálya, a hírlap-

beszámoló, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP

bankkártyával rendelkező olvasók az InterTickettel is

előfizethetnek a 256-0004-s számon 9 és 20 óra köz-

ött. Előfizetés díj egy évre 12000 Ft, fél évre 6000 Ft,

negyedévre 3000 Ft.

Művészi vezető: Birós Imre – ibiros@idg.hu

Telefon: 356-3322

Telefax: 356-3322

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Botán u. 30-32b

(00-0640)

Feladó vezető: Sölygyi Tamás igazgató

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Commu-

nica Group, a világ legnagyobb számítástechnikai

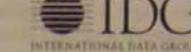
kiadóhálózatának tagja, amely 68 országban több mint

260 kiadványt jelent meg, ezeket havi 1000 millió

50 millió olvasó olvassa. Belső bizalmasaink, az IDG

News Service információit az IDG ügyvéleti folyo-

mataiban frissítik. Lapunkat a MATESZ osztja.



INTERNATIONAL DATA GROUP

MEGRENDELŐLAP

A Hungarotabak-tobaccoand Rt. az ország piacvezető dohány-nagykereskedő cége  
budapesti központjába fiatal, dinamikus

### SZÁMÍTÁSTECHNIKAI MUNKATÁRSAT keres.

#### FELEADATAI:

- a cég központjában működő kereskedelmi-, és vezetői információ rendszer magas szintű megismerése,
- vezetői információk készítése,
- statisztikai elemzések készítése
- akciók kiértékelése,
- adat- és információszolgáltatás.

#### ELVÁRÁSOK:

- közép- vagy felsőfokú számítástechnikai végzettség,
- DOS, Win9X/2000, MS Office, WinNT ismerete,
- alapvető hardverismeretek,
- jó elemzőképesség.

#### ELŐNY:

- hasonló feladatkörben végzett gyakorlat,
- kereskedelmi rendszerek ismerete,
- angol/németnyelv-tudás.

A fényképpel ellátott részletes szakmai önéletrajzokat a hirdetés megjelenésétől számított egy héten belül az alábbi címre várjuk:

1097 Budapest, Gyáli u. 33.  
Kun Krisztina informatikai vezető  
e-mail: job@tobaccoand.hu

03021

A Hungarotabak-tobaccoand Rt. az ország piacvezető dohány-nagykereskedő cége  
budapesti központjába fiatal számítástechnikai munkatársat keres

### ADATRÖGZÍTŐ munkakörbe.

#### FELEADATAI:

- a cég központjában működő kereskedelmi-, és vezetői információ rendszer megismerése, felhasználói informatikai támogatása,
- adatrögzítés és karbantartás, adminisztráció.

#### ELVÁRÁSOK:

- középfokú végzettség,
- számítástechnikai ismeretek és gyakorlat,
- DOS, Win9X/2000, MS Office, WinNT ismerete,
- alapvető hardver ismeretek.

#### ELŐNY:

- hasonló feladatkörben végzett gyakorlat,
- kereskedelmi rendszerek ismerete,
- gépírás,
- angol/németnyelv-tudás.

A fényképpel ellátott részletes szakmai önéletrajzokat a hirdetés megjelenésétől számított egy héten belül az alábbi címre várjuk:

1097 Budapest, Gyáli u. 33.  
Kun Krisztina informatikai vezető  
e-mail: job@tobaccoand.hu

03022

## A MAGYAR POSTA RT. Informatikai Üzemeltetési Igazgatósága

felvételt hirdet

### RENDSZERGAZDA munkakörök betöltésére.

#### Alkalmazási feltételek:

- felsőfokú szakirányú végzettség,
- Microsoft SQL 7.0 adatbáziskezelő-rendszer ismerete vagy Microsoft Exchange 5.5 elektronikus levelező-rendszer ismerete vagy Microsoft SMS 2.0 rendszer ismerete vagy TCP/IP, firewall-, proxy-szerver ismeretek.

#### Feladat:

- adatbáziskezelő-rendszer menedzselése, hibák javítása, monitorozás,
- levelezőrendszer menedzselése, hibák javítása, monitorozás,
- SMS 2.0 rendszer menedzselése, hibák javítása, monitorozás,
- internet/intranet menedzselése, hibák javítása, monitorozás.

Angolnyelv-tudás, MCP vizsga és szakmai tapasztalat előnyt jelent.

#### Bérezés megegyezés szerint.

Szakmai önéletrajzot, valamint az iskolai és szakmai végzettséget igazoló dokumentumok másolatát az alábbi címre kérjük.

Magyar Posta Rt., Informatikai Üzemeltetési Igazgatóság – Központi Informatikai Üzem,  
Biebel Tibor osztályvezető, 1201 Budapest, Nagysándor József utca 1-5.

02025

A Hungarotabak-tobaccoand Rt. szolnoki régióközpontjába fiatal, dinamikus  
RENDSZERGAZDÁT keres.

#### FELEADATAI:

A szolnoki központ és a régió bolthálózatának számítástechnikai támogatása és felügyelete.

#### ELVÁRÁSOK:

- felsőfokú számítástechnikai végzettség,
- DOS, Windows, MS Office, WinNT, Xbase, SQL, ORACLE rendszerek, alkalmazások és adatbázis-kezelők ismerete,
- hálózatok, hálózati protokollok (TCP/IP, IPX/SPX...) ismerete,
- hardverismeretek,
- B kategóriás jogosítvány.

#### ELŐNY:

- hasonló feladatkörben végzett gyakorlat,
- angol/németnyelv-tudás,
- LINUX/UNIX-ismeret.

A fényképpel ellátott részletes szakmai önéletrajzokat a hirdetés megjelenésétől számított egy héten belül az alábbi címre várjuk:

1097 Budapest, Gyáli u. 33.  
Kun Krisztina informatikai vezető  
e-mail: job@tobaccoand.hu

03023

Külföldi tulajdonú magyar cég nemzetközi projektekhez

### szoftverfejlesztőket

keres budapesti munkavégzéssel.

#### Elvárásaink:

- C/C++, Java, Delphi és Visual Basic nyelvek közül legalább egyben szerzett gyakorlat, vagy firmware programozási ismeretek,
- jó problémamegoldó képesség,
- angolnyelv-tudás.

#### Amit kínálunk:

- versenyeszköz jövedelem,
- jó munkakörülmények,
- változatos feladatok és szakmai fejlődés.

Ha ajánlatunk felkeltette érdeklődését, kérjük, juttassa el hozzánk önéletrajzát:

Guardware Systems Kft.  
Tel: 459-1780 Fax: 459-1799  
E-mail: hr@guardwaresystems.com

03026



SAP Tanácsadó Cég  
SAP/R3-ismerettel rendelkező munkatársat keres  
FI, CO, AM, IM, PS, MM, SD  
modulokra

### TANÁCSADÓI munkakörbe.

**Feltétel:**  
legalább 3 év SAP gyakorlat  
tárgyaló képes angol- vagy németnyelv-tudás

A fényképes önéletrajzokat az alábbi címre kérjük:  
SAP-Portál Kft.  
XI. ker. Osztyapernő köz 1999/3/B Fsz. 2. 3. sz. iroda  
T: 309-54-83  
vagy fénykép nélkül az alábbi e-mail címre:  
jeney.zsolt.akos@sap-portal.hu

50046

## IDG REPRÓ

1012 Bp., Márvány u. 17.  
Tel.: 356-0691, 214-9512/308, 06-20-921-0149  
Fax: 356-9773

Szolgáltatásaink: PostScript munkák levitigatása,  
kromalínkészítés,  
szkennelés,  
nyomdai fényképezés.

Vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

www.XML.hu

## OKTATÁS

STEP Számítástechnikai Kft.  
az első magyar SGML/XML szolgáltató

03024

Az IDG Magyarországi Lapkiadó ingyenesen hívható zöld száma

a **06-80-200-263,**

melvoly kollégáink készséggel adnak tájékoztatást lapjainkról.

# Hívjon minket bizalommal!

IDG  
INTERACTIVE DATA GROUP

Érdeklődő neve: .....

Cég neve: .....

Címe: .....

Telefonszáma: .....

Ezt a lapot az alábbi címre  
kérjük börtékben visszaküldeni

IDG  
HUNGARY

IDG Magyarországi  
Lapkiadó Kft.

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



Vodafone Hungary, a subsidiary of Vodafone-AirTouch Plc., the world's largest mobile telecommunications provider, servicing more than 59 million customers in 25 countries around the world launched its operation at the end of November 1999 bringing Vodafone's extensive international experience to the Hungarian market. Vodafone is looking for innovative, dynamic, professional and experienced individuals with a strong sense of commitment and team play to join us in setting the rules for mobile-based service and making Vodafone the best mobile phone provider in Hungary. We are offering the following IT positions:

**SYSTEM OPERATOR**

**Areas of responsibilities**

Supporting all IT systems and their day to day operations:

- The operation of all IT systems
- Supporting software and hardware
- Efficient support of batch and on-line services
- First line error managing
- First line trouble-shooting contact point
- Prepare and execute daily, weekly and any incremental system backups
- Perform system operation and monitoring duties

**Requirements**

- Experience operating large corporate IT systems
- Experience with Unix and NT
- Database (Oracle), and/or programming skills are an advantage
- Experience with Billing Systems is an advantage
- Ability to learn quickly
- Ability to work in a team is crucial

**NT SYSTEMS ADMINISTRATOR**

**Areas of responsibilities**

- Management of Windows NT based Systems in TCP/IP Environment
- System development
- Controls and assigns users ID's
- Administers the security of the systems
- Providing system software problem resolution
- Tracking the problems until resolved
- Monitoring the system performance

**Requirements**

- Bachelor's degree in Computer Science or equivalent
- MCSE certificate
- At least 3-5 years experience in Network Operations
- Experience in System Administration with a network of at least 100 user
- Experience with Back Office Systems is an advantage

**UNIX SYSTEMS ADMINISTRATOR**

**Areas of responsibilities**

- Administer software, hardware and network environment of Unix systems
- Manage system software problem resolution
- Create, implement and manage access control, security administration
- Perform configuration management
- Change management on the Unix hosts
- Monitoring the system performance

**Requirements**

- Bachelor's degree in Computer Science or equivalent
- 3-5 years experience of System Administration on Unix Systems
- Strong knowledge of TCP/IP, data network security protocols
- Knowledge of Cluster, Storage and Solaris is an advantage

We are looking for unique, dedicated and focused persons that will stop at nothing in their search to shape the technological future for the mobile telephone service in Hungary. So, if you believe you match the profile listed above and you are interested in the position, please send your CV in English and in Hungarian with a cover letter and name the position. Our address: Vodafone HR, 1062 Budapest, Váci út 1-3., Westend City Center, fax: 288-3310, e-mail: alias@vodafone.hu

02018

**Ki védi az Internetet?**

**FireWall-1  
RealSecure  
VPN-1**

CHECK POINT®  
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

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



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

25015

**ELJÖTT AZ IDŐ.**

**AMIKOR MINDENKI SZÍNESBEN NYOMTAT**

A PHASER nyomtatók kizárólagos importőre

**Tektronix**  
COLOR PRINTERS BY XEROX

**FOLDER TRADE**  
1123 Budapest, Vester Pálca u. 18-23.  
T/F: 249-8149, 249-7489  
e-mail: [folder@foldertrade.hu](mailto:folder@foldertrade.hu)  
Web: [www.foldertrade.hu](http://www.foldertrade.hu)

03018

A CW-Számítástechnika 2001/3. heti számából a következő kódszámú hirdésekről szeretnék tájékoztatást kapni:

02010 <input type="checkbox"/>	03019 <input type="checkbox"/>
02019 <input type="checkbox"/>	03020 <input type="checkbox"/>
02025 <input type="checkbox"/>	03021 <input type="checkbox"/>
02025 <input type="checkbox"/>	03022 <input type="checkbox"/>
03001 <input type="checkbox"/>	03023 <input type="checkbox"/>
03002 <input type="checkbox"/>	03024 <input type="checkbox"/>
03003 <input type="checkbox"/>	03026 <input type="checkbox"/>
03006 <input type="checkbox"/>	25015 <input type="checkbox"/>
03008 <input type="checkbox"/>	49007 <input type="checkbox"/>
03009 <input type="checkbox"/>	50044 <input type="checkbox"/>
03010 <input type="checkbox"/>	50046 <input type="checkbox"/>
03014 <input type="checkbox"/>	51024 <input type="checkbox"/>
03018 <input type="checkbox"/>	

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni!

**SPRINT** Office **ekcib!!!**

SZOFTVER és HARDVER

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

**KINÁLATUNKBÓL:**

Office Pro 2000 Win32 Hungarian OLP NL 132 900.-  
Office Pro 2000 Win32 Hungarian VUP OLP NL 73 600.-  
Minden öt megvásárolt magyar Microsoft Office 2000 után egy hatodikát ingyen kap

Office 2000 Hungarian VUP CD 100 000.-  
PhotoDraw 2000 2 Hungarian CD 35 900.-  
BackOffice 585 2000 English CD/DVD 5 Ctt 491 800.- **Ujdonság!**  
Windows Millennium Edition magyar VUP CD 98/98SE Promo 18 300.-  
Adobe Design Collection 3.0 (Tartalma: InDesign 1.5, Illustrator 9.0, Photoshop 6.0, Acrobat 4.05.) 408 700.-  
CorelDRAW 10 upgrade 89 900.- **ekcib!!!**  
Norton Antivirus 2001 magyar upgrade 7 900.-  
Norton SystemWorks 2001 W95/98/NT/2000 UPG 15 900.-  
Norton Internet Security 2001 UPG 9 400.-  
S.u.S.E Linux 7.0 Professional 13 900.-  
Mandrake Linux 7.2 PowerPack 14 200.-  
Partition Magic 6 22 000.-  
Paint Shop Pro 7.0 33 600.-  
MaBiMouse 3.0

Akadémiai angol-magyar, magyar-angol nagyszótár 14 400.-  
Backup Exec 8.5 Server Edition WinNT/2000 154 900.-  
Backup Exec 8.5 WinNT/2000 Exchange Agent 154 900.-  
Backup Exec 8.5 WinNT/2000 Open Files Option 135 500.-

HP Omnibook XE3 (C650, 64 MB, 5 GB, DVD, 14.1", 10/100, Win98) 582 300.-  
HP OfficeJet K80 129 900.-  
Compaq DeskPro EX (C633, 64 MB, 10 GB, Win98) 194 900.-  
Compaq DeskPro EX (C633, 64 MB, 10 GB, Win NT, 2000) 229 900.-  
Compaq DeskPro EX (P111733, 128 MB, 10 GB, Win NT, 2000) 289 900.-  
Compaq ML 350 Server (P111733, 128 MB, 9.1 GB) 615 900.-  
LG 775N 17" monitor 63 900.-  
OKI 81m LED-printer 54 500.-  
HP 9100 IDE belső CD-író 8/4/32x dobozos 54 900.-

**Figyelem!**  
Ha Ön először vásárol cégünkél és azt weboldalunk keresztül teszi meg, a listára- kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

**Megjegyzések:** Árunk tájékoztató jellegű és nem tartalmazza a 25%-os ÁTÁ! Akciós kedvezményeink nem vonhatóak össze.

**Üzleteink:**  
1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel.: (1) 210-4835, (1) 210-4836  
1068 Budapest, Felsőerdősor u. 7. Tel. (1) 342-4707, (1) 342-6724  
8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel.: (22) 502-880  
6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel.: (62) 55-22-33

**Bérelje Microsoft szoftvereit!**  
**Költség nem beruházás.**  
**A Megoldás: SPRINT!**

\*minimum 25 gép esetén

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

03018