

# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 5. SZÁM 2001. JANUÁR 30. ÁRA: 250 FORINT

## Gyenge negyedév

Meglehetősen rossz negyedévet zár a világ PC-piac: az év utolsó három hónapjában az előző év hasonló időszakához képest csak 9,2 százalékkal nőtt a forgalom, ami 36,7 millió eladott személyi számítógépet jelent. A gyenge teljesítményben nagy szerepe volt a világ egyik legnagyobb piacaként számon tartott Egyesült Államoknak, ahol 1999 utolsó három hónapjához képest csak 0,3 százalékos volt a növekedés. Szakértők szerint elsősorban az otthoni felhasználók piacán volt komoly a visszaesés, ez rántotta magával az egész szegmenst. A világszinten 2000 negyedik negyedévében továbbra is a Compaq vezetett 13 százalékos piaci részesedéssel, a második a Dell, amely a tavalyi 10-ről 12 százalékra növelte részarányát. A további sorrend: HP, IBM, Fujitsu-Siemens.

Európa is jócskán elmaradt a várakozásoktól: az EMEA-térségben a negyedik negyedévben 5,4 százalékkal nőtt a személyi számítógépek eladása, mint egy évvel korábban, és a teljes évet tekintve is csak 9,5 százalékos a növekedés. A negyedéves gyenge teljesítményt az IDC a minden várakozást alulmúló kiskereskedelmi eladásokkal, a kis- és közepes vállalkozások kiváló magatartásával és az erős dollárral magyarázza. Az egyes országok közül Franciaország teljesített a leggyengébben. Dél- és Kelet-Európa, valamint a Közel-Kelet továbbra is egészséges növekedést mutat. A piac éllovasa Európában is a Compaq, közel 16 százalékos részesedéssel; a Fujitsu-Siemens visszaesése ellenére is megtartotta második helyét; a harmadik a Dell, míg a negyedik helyet, ha csak egy hajszálal is, a HP hódította el az IBM elől. (IDGNS)

**Mindent az informatikáról!**

www.szamitastechnika.hu

## Bocsánatos bűn a barangolás

A kaliforniai Saragota Institute legutóbbi felmérése szerint az egyesült államokbeli vállalatok viszonylag nagyvonalúan járnak el az alkalmazottakkal; nem csinálnak különösebb ügyet abból, ha munkaidőben magánügyeiket intézik az interneten. Michael Kelly, a Saragota-tanulmány szerzője elmondta, a 244 megkérdezett cégnek mindössze 4,5 százaléka tekintette komoly fegyelmi vétségnek a privát célú hálózathasználatot, 15,2 százalékát egyáltalán nem foglalkoztatja a kérdés, és körülbelül 50 százalék nem bírja, ha a dolgozók szolid keretek közt élnek ezzel a lehetőséggel.

A felmérés egyik résztvevője, a Michigan állambeli Medstat Group 700 alkalmazottat foglalkoztat, de Michael J. Karaman technológiai igazgató eddig még nem tapasztalta, hogy a megtűrt „melléktevékenység” miatt csökkent volna a vállalat

dolgozóinak teljesítménye. A Saragota-felmérés azt mutatta, hogy a cégek 82,6 százaléka rendelkezik írásban rögzített, az internethasználatra vonatkozó szabállyal.

Jill Frankle, a lincolni Gomez Advisors elemzője szerint a felmérés minden szempontból reális képet mutat. A munkáltatók nemigen tehetnek mást, mint hogy szemet hunynak a szerény mértékű internethasználat felett, hiszen amilyen könnyű kimutatni, hogy valaki munkaidőben online vásárolt, olyan nehéz bebizonyítani, hogy emiatt csökkent az aznapi teljesítmény.

Kevésbé elnéző Kevin Blakeman, a kaliforniai SurfControl PLC elnöke. A cég abból él, hogy az internethasználatot felügyelő eszközöket fejleszt és forgalmaz. Blakeman szerint az, aki munkaidője egy részét magán célú szörfözéssel, netán e-vásárlással tölti, mindenképpen



akadályozza azt, aki a hálózatban „csak” dolgozni szeretne. A SurfControl is végzett felmérést, és azt találta, hogy a munkahelyeken 30-40 százalékos teljesítménykiesést okoz a magán célú barangolás. Ráadásul a megvizsgált vállalatoknál az alkalmazottaknak közel háromnegyede internetezik, sőt vásárol öncélúan.

Az internetet rendeltetészerűen – azaz munkavégzés céljára – használniuk között élen járnak a hagyományos média újságírói. Az egyesült államokbeli Burson-Marsteller PR-

ügynökség nemrégiben közzétett felmérése szerint az újságíróknak több mint egyharmada jelölte meg az internetet első számú anyaggyűjtési forrásként. Csak a második helyen áll a személyes anyaggyűjtés, illetve a tájékozódás a különböző hagyományos sajtóarchívumokban. Ugyanakkor az e-mailek érkező sajtóanyagokat a megkérdezetteknek alig egynevede olvassa el rendszeresen; 232 újságírónak csupán 10 százaléka bontja ki a PR-tartalmú e-leveleket – a felét. (Computerworld online)

## Antenna Hungaria és MVM Még gondolkodnak

Mérlegelés tárgyát képezheti, hogy megalakítja-e tervezett közös távközlési cégét az Antenna Hungaria (AH) és a Magyar Villamos Művek (MVM), tájékoztatta lapunkat Óri András, az AH szóvivője. A két társaság tavaly novemberben hozta nyilvánosságra, hogy 50-50 százalékos vegyesvállalatot alapít gerinchálózati infrastruktúrái szabad kapacitásainak értékesítésére.

Az elmúlt két hónapban részben a társaságok életében bekövetkezett jelentős változások (például a tervezettnél jóval kisebb rendelkezésre álló források mindkét cégnél), részben a távközlési cégek világméretű leértékelődése folytán némileg új helyzet állt elő; ráadásul az optikai kábelek hiánya miatt a távközlési beruházások költségei a közelmúltban számottevően megnöttek, mutatott rá Óri. (Január 19-én a Számí-

tástechnika Online magukat megnevezni nem kívánó forrásokra hivatkozva írt, hogy „megállapodás aláírását csupán a két hálózat összekapcsolásánál felmerült technológiai problémák akadályozzák, ezek viszont olyan alapvető kérdéseket érintenek, amelyek megoldása nélkül a közös vállalatot jogi értelemben nem érdemes létrehozni.”)

A felek két lehetőség közül választhatnak: vagy az eredeti tervek szerint megalakítják a közös céget, vagy más üzleti, szerződéses formában működik együtt a két társaság. Az Antenna Hungaria továbbra is hangsúlyosan támogatja az együttműködést a gerinchálózati kapacitás fejlesztésében és értékesítésében; így szeretné, ha a kérdésben egy hónapon belül döntés születne, tette hozzá az AH szóvivője.

M. J.

## Két tányéron 30 gigabájt

Harminc gigabájt kapacitású, 2,5 hüvelykes merevlemez próbapéldányainak szállítást kezdte meg a Toshiba. A mágneslemez adatsűrűsége 26,7 gigabit négyzet hüvelykenként, így egyetlen 2,5 hüvelykes tányéron 15 gigabájtnyi adat fér el; ebből kettőt építettek a meghajtóba. A Toshiba elkészítette az egy lemezzel felszerelt, 15 gigabájtos változatot is. Az átlagos hozzáférési idő 13 ezred má-

sodperc, az adatátviteli sebesség 100 megabit/másodperc, míg a fordulatszám 4200 fordulat/perc. Kis méreténél (100x70x9,5 milliméter) és kis tömegénél fogva (kevesebb mint 100 gramm) a Toshiba a merevlemez nemcsak noteszgépekben tartja alkalmazhatónak, hanem digitális fényképezőgépekben, digitális zenelejátszóknak, PDA-kban és más kézi-eszközökben is. (IDGNS, Tokió)

## Új tarifák február 1-jétől

Átlagosan legfeljebb 6 százalékkal emelkedhetnek 2001-ben a távközlési tarifák. Ezt az értéket sem a lakossági, sem az üzleti előfizetőket érintő áremelés nem haladhatja meg.

Az egyes díjtételek szolgáltatónként és szolgáltatási formánként eltérően változnak, ezáltal az egész országban közel egységes díjakért lehet majd telefonálni (korábban az egyes szolgáltatók egymástól jelentősen eltérő tarifákat alkalmaztak). A díjkiegyenlítés érdekében az előfizetői díjak emelése számottevően meghaladja az átlagosan 6 százalékos értéket. Ennek ellentételezéséért a helyi és helyközi beszélgetési díjak alig vagy egyáltalán nem emelkednek, a távolsági és a nemzetközi díjak pedig csökkennek.

A rendelet nettó 6 forintban határozza meg a kapcsolási díj legmagasabb értékét. Idén (februárban vagy márciusban) a helyi koncessziós társaságok is átterem az impulzus alapú számlázásról a másodperc alapú számlázásra. A kisfogyasztói csomag havi előfizetési díja a rendelet

értelmében a tavalyihoz képest csak 6 százalékkal emelkedhet. A díjsomagot a szolgáltatók úgy alakították ki, hogy a lakosság 25 százalékának bizonyosan megérje ezt a konstrukciót választani. A szolgáltatók váltalták, hogy ha éves átlagban a kisfogyasztói csomagot választók aránya nem éri el a lakossági előfizetők 12,5 százalékát, akkor a többletbevételt a lakosság egészének (azaz nem csak bizonyos felhasználói körnek) – a Hírközlési Főfelügyelettel egyeztetve – kompenzációként visszafizetik. Újdonság a kisfogyasztói csomagot választók számára a „Jungos számla”: ez tájékoztat a még rendelkezésre álló kedvezményes beszélgetési idő tartamáról.

Internet hívások minden szolgáltató 15-20 százalék kedvezményt ad a percdíjakból, illetve a legtöbb szolgáltatási területen megszűnik a kapcsolási díj.

Mivel az áremelés csak február 1-jén lép életbe, a valós díjváltozást (Folytatás a 9. oldalon)





BIZTOS, HOGY  
A HAZAI INNOVÁCIÓ  
VEGET ÉRT  
A RUBIK-KOCKÁVAL?  
ÉRDEMES  
ÚJRAGONDOLNI!

© 2001 PricewaterhouseCoopers. A PricewaterhouseCoopers Pénzügyi Tanácsadási Szolgáltatások csoportja a közelmúltban két magyar vállalkozásnak nyújtott segítséget a megfelelő finanszírozás biztosításában. Minden jog fenntartva.

A PricewaterhouseCoopers Pénzügyi Tanácsadási Szolgáltatások csoportja a közelmúltban két magyar vállalkozásnak nyújtott segítséget a megfelelő finanszírozás biztosításában.

A 3TS Venture Partners, a 3i közép-európai alapkezelője 2,65 millió eurót fektetett be az e-szolgáltatásokkal foglalkozó **E-Group Rt.**-be.

Az Intel Capital, a 3TS és a Sandler Capital 6 millió USA-dollárt fektetett be a lézer alapú kábelnélküli adatátvitellel foglalkozó **Laserbit Rt.**-be.

Együtt új kihívásokat teremtünk a piacon. [www.pwcglobal.com/hu](http://www.pwcglobal.com/hu)



**E-GROUP**  
— THE BUSINESS —  
AUTOMATION COMPANY

**Laserbit**  
COMMUNICATIONS LTD.

**PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

A legnagyobb név a szakmában.



## TARTALOM

## PIAC

- Szendviceffektus –**  
A HP és a banki szféra  
(Mártonffy Attila) 4. oldal
- HP-szolgáltatások:  
mindig bekapcsolva**  
(Mártonffy Attila) 4. oldal
- 40 százalékkal nőtt a Psion  
Magyarország forgalma**  
A Humansoft tavalgy közel járt  
a négymilliárd forinthez 5. oldal
- Duplázott az Ingram Micro** 5. oldal
- Az RTL Klub Online  
nagyra törő terve**  
(Schopp Attila) 6. oldal
- Microsoft-webstratégia**  
(Csórián Sándor) 6. oldal
- Így szavaztunk** 6. oldal
- Corel-varázs**  
(Horváth László) 7. oldal
- Terjeszkedik a Symantec**  
(Csórián Sándor) 7. oldal
- Nőtt az Onyx** 7. oldal
- Papíron és interneten –**  
Szerkesztőségi rendszer  
a Napi Gazdaságnál  
(Csórián Sándor) 8. oldal
- VEZÉRCIKK**
- A békát le kell nyelni**  
(Mallász Judit) 6. oldal
- TÁVKÖZLÉS**
- HÍREK** 9. oldal
- Pozitív irányú előrelépés –**  
Egységes hírközlési törvény  
(Mallász Judit) 9. oldal



Az új évszázad várható gyönyörői  
10. oldal



Két kicsi, egy nagy  
13. oldal

**Alternatív érdekek –**  
TÉF-konferencia  
(Mallász Judit) 9. oldal

**NAPLO**

**Az új évszázad  
várható gyönyörői**  
(Váncsa István) 10. oldal

**HARDVER**

**HÍREK** 13. oldal

**Két kicsi, egy nagy –**  
Digitális fényképezőgépek  
(Krizsán György) 13. oldal

**HÍRHÁTTÉR**

**Furcsa pár –**  
Bertelsmann és Napster  
(Zimányi Katalin) 15. oldal

**ÚJ GAZDASÁG**

**HÍREK** 16. oldal

**Láz, terápia, ébredés –**  
Még nem kell temetni  
a dot.comokat!  
(Mártonffy Attila) 16. oldal

**Lejtmenetben  
a technológiai szektor?**  
(Mártonffy Attila) 17. oldal

**PÉNZ, PIAC, PROFIT** 18. oldal

**ELŐZETES** 18. oldal

**E SZÁMUNK HIRDETÉSEI** 18. oldal

## Vodafone-percdíjak

Január 29-én új tarifacsomagot vezetett be a Vodafone. A feltöltőkártyás Vitamax City fő jellemzője, hogy használatkor egységes percdíjakon lehet telefonálni bármely mobilhálózatba (azaz hálózaton belül és hálózaton kívülre). Az új kártyát csak azoknak a területeken lehet igénybe venni, ahol a Vodafone már rendelkezik saját hálózatokkal (Budapest, a Balaton, a megyeszékhelyek, tíz további nagyváros, az autópályák, a 3-as, a 4-es, az 5-ös, a 6-os és a 7-es út). A percdíjak: csúcsidőben: 48 forint, csúcsidőn kívül 24 forint. (Összehasonlításképpen a Westel percdíjai: hálózaton belül 50 forint, illetve 25 forint, hálózaton kívül 100 forint, illetve 50 forint.) A Vitamax City felhasználói a vezeték nélküli telefonhálózatba csúcsidőben 96, csúcsidőn kívül 48 forintért telefonálhatnak. Induláskor készülékekkel együtt, csomagban lehet hozzáférni a Vitamax City-hez, de rövid időn belül annak sem lesz akadálya, hogy valaki csak SIM-kártyát vásároljon. A Vodafone legalább ez év végéig kínálja az új csomagot. (Munkatársunktól)

## Linux-szupergépel épít a Compaq

150 millió dollár értékű Linux szuperszámítógépet épít a Compaq, az amerikai energetikai minisztériumhoz tartozó Sandia National Laboratoriszal és a Celere Genomics biotechnológiai céggel közösen. Az AlphaServer SC sorozatú szuperszámítógép másodpercenként legalább 100 ezer milliárd műveletet tud majd végrehajtani; kapacitását a biológia és az élettani tudományok területén akarják hasznosítani. Ez azonban még nem holnap lesz: a prototípussal várhatóan 2004-re készülnek el.

## A HÉT HÍREI

Mintegy 10-20 ezer Alpha processzor működik majd benne, és ha a tapasztalatok kedvezőek lesznek, az évtized végére elkészülhet egy olyan számítógép is, amely 1000 teraflopos teljesítményre képes. A Compaq és a Sandia a hardver és a szoftver kidolgozásában működik együtt, míg a Celera és a Sandia a fejlett algoritmusokat dolgozza ki a biológiai kutatásban használt alkalmazásokhoz. (IDGNS, Framingham)

## Zenevédelem IBM módra

Újabb technológiát mutatott be az IBM, megakadályozandó az illegális zenemásolást. A Cryptolope Live jelenleg jogosultságkezelő technológiaként működik az IBM DB2 Digital Library termékében.

A Cryptolope titkosított borítékként zárja be az adatot, amelyhez csak a megfelelő digitális kulcs birtokában lehet hozzáférni. A felhasználók betekintést nyerhetnek az adatokba (jelen esetben a zenébe), és utána dönthetnek arról, fizetnek-e a kulcsért.

A biztonság növelése érdekében több kulcs is használható, és a kulcsok mások tudta nélkül utazhatnak a hálózaton. Az IBM-technológia többféle korlátozásra kínál lehetőséget: megakadályozható vele a zene illegális letöltése, elektronikus levélben való továbbítása, teljes vagy egy-nél többszöri lejátszása. (IDGNS, Boston)

## Új flashmemóriát fejleszt a Samsung

Állítása szerint a világ legkisebb méretű – 512 megabites – flashmemóriáját fejlesztette ki a Samsung. A méretcsökkentést a 0,15 mikrométeres technológia alkalmazása tette lehetővé. A koreai cég közleményében azt

is bejelentette, hogy két memóriaelmet egymásra építéssel egyetlen lapkán 1 gigabites flashmemóriát tud kiadni. Az adattároló eszközt elsősorban digitális fényképezőgépekbe, MP3-lejátszóba és harmadik generációs mobiltelefonokba szánják, de felhasználható PDA-kban és más kézziszámítógépekben is. Az 512 megabites memórialapka tömeggyártása a harmadik negyedévesben kezdődik meg. (Munkatársunktól)

## Terabájtos mágnesszalag készül

Egy terabájtos kapacitású mágnesszalag is előállítható lesz annak a technológiai áttörésnek köszönhetően, amelyről nemrégiben számoltak be a Sony kutatómérnökei. A japán cég állítása szerint egy újonnan kifejlesztett szalagon 6,5 gigabájtnegyvezethelyrekes adatsűrűséget lehetett elérni – ez 17-szer akkora, mint a Sony jelenleg kapható legmodernebb szalagjé (AIT2). Az AIT2 technológiai kapacitása 50 gigabájtszalagonként. Fejlesztés alatt van az AIT3 és AIT4 formátum, amely 100, illetve 200 gigabájtszalagot ígér.

Az új technológia azonban ennél is tovább megy, bár addig még több akadályt is le kell küzdeni. Az egyik ilyen a zaj: ekkora adatsűrűség mellett sokkal nagyobb problémát jelent, és könnyen befolyásolhatja a szalagon lévő adatokat. Ennek kiküszöbölésére a műanyag szalagra teljesen egyenletesen és egyirányú polaritással kell felvinni a mágneses réteget. A másik gond a statikus elektromosság: mivel a szalag és az író/olvasófej közt állandó a súrlódás, statikus elektromosság lép fel, és ha eléri a 40 voltot, sérülhet a fej. A Sony terveit szerint a prototípust 2003-2004 táján kerül piacra. (IDGNS, Tokió)

NAPI

www.napi.hu

online

napindító

www.napi.hu

Gazdasági hírek. Azonnal.

Villámgyors.



Alapos.



Átfogó.





A HP és a banki szféra

# Szendvicseffektus

A Hewlett-Packardot egy ideje már nem csak hardverszállítóként tartja nyilván az informatikai szakma és a potenciális ügyfélkör. Az internetgazdaság térhódítása alól a nemzetközi óriáscég sem vonhatta ki magát, és komplett megoldáscsomagok fejlesztésébe kezdett. Minthogy a gazdaságban fontos szerepet játszanak a bankok, kézenfekvő volt, hogy a HP a pénzügyi világ felé is nyit. *Pesti Istvánnal*, a HP Magyarország ügyvezető igazgatójával beszélgettünk.

*– Milyen körülmények közt lépett be a HP a megoldásszállítók közé, különös tekintettel a pénzügyi szféra ügyfélkörére?*

– Amikor a HP évekel ezelőtt elindult a szolgáltatásai, meglehetősen szűk portfóliót kínált az ügyfeleknek. A tradicionális gazdaság első sikeres projektjei az ERP-rendszerek területén valósultak meg, az SAP-val karöltve. Ezt követően az Oracle is felkerült a palettára. Ebben a körben az egyik legjelentősebb installációt a Sonymal végezte a HP. Akkortájt a pénzügyi szektornak még szinte semmilyen megoldást nem szállítottunk, installált bázisunk a szegmensben alvállalkozóként, „vasszállító” tevékenységből jött össze. Az elmúlt két évben aztán ezen az installált bázison léptünk tovább a szolgáltatási szint emelésével vagy új megoldások szállításával. A legjelentősebb munkát tavaly az ING-nél végeztük, dokumentumarchiválási rendszert szállítottunk neki. A projekt sikere és a cég ismertsége révén aztán egyre több rendszerintegrációs megrendelést kaptunk a pénzügyi szférából.

*– Miért kellett nyitni a szolgáltatások felé?*

– Régebben el lehetett éldégnél azzal, hogy alvállalkozóként PC-t, szervert szállítottunk egy-egy nagyobb projekt keretében. Rájöttünk azonban, hogy ez sokáig nem tartható, a vasszállítóknak hosszabb távon problémák lesznek, különösen az informatikai megoldások felső szegmensében. A kilencvenes évek elején egy nagymegrendelő még külön-külön tendereztethette rendszerének különféle elemeit, s a „kiművelt” vevő maga is képes volt működő egésze összerakni a komponenseket. Ez akkoriban racionális megoldásnak tűnt, mivel infrastrukturális fejlesztésekről volt szó, ami nem a cég alaptevékenységét érintette. Idővel azonban olyan új területek jelentek meg, mint az ügyfelek megismerésének, az ügyfélkapcsolatok kezelésének informatikai támogatása. Ezek sokszereplős fejlesztések, s a technológiát csak kevesen ismerik jól. A problémákat tehát már nem lehetett belső erőforrásokból megoldani, szükség volt külső szakértők bevonására.

*– Mindez hogyan jelentkezett a magyar bankrendszerben?*

– Miután kialakult a kétszintű bankrendszer és lezajlott a privatizáció, a hazai pénzügyi szektor bekerült valamelyik nemzetközi láncba, s tavaly az összolvadásokkal, felvásárlásokkal a konszolidáció is megkezdődött. Mindez megváltoztatta az üzleti modelleket is. Az egyik leglényegesebb változás az volt, hogy előtérbe került az ügyfelek elérésének módja. Van, aki minden városba fiókot akar telepíteni, van, aki kizárólag az interneten hajlandó fogadni a kuncsaftokat. Mindegyik

megoldásnak megvan a racionalitása, de nem árt, ha azok a bankok, amelyek eddig csak egyféle ügyfélkezelést valósítottak meg, a többit is bevezetik. Ehhez azonban mélyreható ügyfélanalízisre van szükség, azaz meg kell tudni határozni, hogy egy ügyfél mikor menjen be a fiókintézménybe, mikor hívja fel a telefonos ügyfélszolgálatot vagy mikor bankoljon az interneten. A mérlegelés költségintézők is befolyásolják, ugyanis a személyes találkozás akár 10 dollárjába is kerülhet a banknak, a telefonos kapcsolat költsége egy-két dollár, az internetes tranzakció pedig csak egy-két centbe kerül. Létfontosságú tehát, hogy egy bank tranzakcióra is optimalizálja a tevékenységét, különben elszaladnak az ügyfélkapcsolati költségek. S mivel a nyereségnek csak bizonyos hányada fordítható erre a célra, ha ezt rosszul használják fel, az ügyfél rossz kiszolgálást kap. Mindent összevetve, a fő kérdés ma egy bankvezető számára az, miként járjon jól az ügyfél is és a bank is.

*– A HP hogyan kerül be a képbe?*

– A mi közreműködésünk három elemből áll, „elhelyezkedésük” egy szendvics felépítéséhez hasonlóan. A szendvics alját a HP hardvertermékei, illetve architektúrái szervezik, menedzselésük, szervizelésük jelenti. Egy megbízható, erőteljes alaprendszer ugyancsak három dologból „jön össze”: jó vas, jó menedzselésmegoldás (OpenView) és jó háttértámogatás. A szendvics közepét, a húst, az alkalmazászoftve-

rek jelentik. Ezek lehetnek az ügyfél belső megoldásai is, de a bankok egyre inkább külső cégekkel szállítatják a mind komplexebbé váló rendszereket. A szendvics teteje újfent a HP kulcskompetenciája: ez az egykor kizárólag a Big Five felsőterületéhez tartozó üzleti tanácsadás, ahol most mi is igen gyorsan fejlesztünk. Olyan banki szakembereink vannak, akik nem vasban, megoldásban, hanem üzleti stratégiában gondolkodnak, képesek megérteni, miben áll a bank stratégiai problémája, és ehhez választanak ki megoldási lehetőségeket. Nem konkrét cégeket, szoftvereket neveznek meg – ez későbbi szakasz –, hanem megmondják, mire van szükség: CRM-re, adattárházra, elemzésre stb. Röviden, képesek megvalósítási tanulmányt készíteni, s felvázolni benne, milyen beruházás milyen megtérülést eredményez.

*– Vagyis a szendvics alja és teteje egyértelműen HP-kompetencia. Rendelkezik a cég netán banki szoftverekkel is?*

– Igen, ilyen a Nimius internetbank-megoldás, a biztonsági rendszerek területén a Presidium, a menedzsmentben az OpenView. Ezek azonban nem élveznek semmiféle prioritást, csak akkor alkalmazzuk őket, ha az adott feladatra nincs jobb megoldás. Sokszor előfordult, hogy szoftveres partnerrel indultunk banki tendereken. Ezen a közép-szintű területen mindazonáltal vannak ügyvezetett megoldás-architektúra embereink, akik összefognak egy-

egy ilyen projektet, s értenek annyira a külső megoldásokhoz is, hogy méretezni, árazni tudják őket. Harmadik fél termékeket kínáljuk például a BEA banki tranzakció-kezelő middleware-jét vagy a Broadvision One-to-One Marketingjét. Nagyon fontosak számunkra az Oracle CRM-megoldásai, de az SAP CRM-jét is hozzá tudjuk illeszteni a bank meglévő SAP rendszeréhez. Ugyanakkor várjuk, hogy a német szoftverház bankspecifikus megoldásokkal is előljön.

*– Az ilyen megoldásszállítás miként illeszkedik a HP stratégiájához?*

– Ezen a téren is alkalmazzuk az alapelveinket: gyorsaság, megbízhatóság, illetve hogy csak azt csináljuk, amiből értünk. A gyorsaság előnyeit nem kell külön eszetelni. Szinte jelszó nálunk: három, hat, kilenc hónap alatt bevezetni, 12 hónappon belül üzleti eredményt racionalizálni. A megbízhatóságot mind az ügyfélnek, mind nálunk összefügg a profittal, hiszen csak úgy lehet számottevő eredményt elérni, ha egy terméket valóban akkortól használhat az ügyfél, amikor a szállító ígérte, esetleg előbb. Jó példa erre az ING Groupnak szállított pénzügyi portál: az igények megfogalmazásától számítot egy hónapon belül már működött a pilot portál, és kifelé is nyitott, végleges változata megvalósításához is mindössze két hónapra volt szükségünk.

*– Van-e recept arra, hogyan lehet hozzáfogni egy bank újgenerációs informatikájának a kialakításához?*



Pesti István

– Első pont, get connected! Ehhez jó pénzügyi portál kell, hogy a bank „áragasztassa” ügyfeleit saját rendszerére, ami jelentős értéket és pénzt termel nekik. A portál jóvoltából a bank rendkívül gyorsan megtanulja, mit igényelnek az ügyfelek. Második lépés: tudd, ki az ügyfeled! Mivel a kapcsolat nem személyes, ajánlott az adattárház használatát. Ha tudjuk, kikkel állunk kapcsolatban, s ők mit akarnak, át kell néznünk az üzleti folyamatokat, újra ki kell találnunk őket, s ezt megfelelő rendszerrel támogatunk. Ehhez jön a CRM. Az összes lépés 12 hónapon belül megvalósítható.

*– A hazai piacon van már néhány pénzügyi tanácsadóval, banki bevezetéssel is foglalkozó cég, ráadásul korábban kapcsolódtak be az üzletágba, mint a HP. Önök hogyan találják meg a helyüket a versenyben?*

– Tisztán célunk. Ez azt jelenti, hogy nem „lövünk” mindenre, nem mondjuk, hogy mindenhez értünk. Egy-két területet akarunk csak megragadni fővállalkozóként, főként a business front end, az újgenerációs banki szolgáltatások, az ügyfélszolgálat, a kliensek elérése és az ügyféltranzakció költségeinek csökkentése terén.

Mártonffy Attila

## HP-szolgáltatások: mindig bekapcsolva

Internet- és alkalmazásszolgáltatóknak szóló vadonatúj kiszolgálókat, tárolóeszközöket, komplex szolgáltatást, illetve támogatási rendszert jelentettek be a Hewlett-Packard Europe magas rangú munkatársai Budapesten tartott nemzetközi sajtókonferenciájukon. A marketingvezetők az európai ASP-piac alakulásáról is beszéltek.

Mindennemű internettel kapcsolatos szolgáltatás lényege a folyamatos, azaz hogy a szolgáltató mindig elérhető legyen, mindig „be legyen kapcsolva”. Az ehhez szükséges infrastruktúra alapvetően meghatározza, melyik internet- vagy alkalmazásszolgáltató (ISP, ASP) képes hosszabb távon is megtartani ügyfeleit. Az állandóan hozzáférhető infrastruktúra kulcselemei a különböző platformokon működő, hatékony szerverek és tárolórendszerek, a velük kapcsolatos szolgáltatások és támogatások.

Mindezek figyelembe vételével a HP – Always On stratégiája keretében – két új, ultravékony szervercsaláddal lépett a piacra. Az IU és

2U (4,5, illetve 9 centiméter vastag) LP 1000r és LP 2000r PC-kiszolgálókat kifejezetten az indoi teri-



Alberto Bozzo

letben szükkülő, illetve e téren tákarékosra törekvő szolgáltatók számára fejlesztette ki a cég. Az LP

1000r-ből például 42 darab fér el egy 2 méter magas tárolószekrényben. Ennyi gép naponta 1 milliárd weboldal kezelésére képes. Az LP 2000r olyan forgalomigényes funkciókat kezel, mint a web- vagy alkalmazáshosting, az e-kereskedelem, az üzenetovábbítás és az együttműködés. A két gép mindezt Unix-, Linux- és Microsoft-plafonra is végzi.

Alberto Bozzo, a HP Europe net-szerver-üzletágának vezetője szerint az adatok tárolására kiváló az IU tárolóra optimalizált SureStore Disk Array 2100, amely a nevezetes 2 méteres szerverszekrényben akár 6 terabájtnyi adattal is megbirkózik. A hálózati szolgáltatáshoz szükséges kelleket – szervert, szoftvert, hálózati eszközöket – a HP e-utílica szolgáltatáscsomagja foglalja egybe plug-and-play elven működő adatközpontként. Az online ügyfelek összes HP-termékkel kapcsolatos problémáit ugyanakkor a most már egész Európában elérhető HP Instant Support oldja meg, méghozzá automatikusan.

Az állandó készenlét és elérhetőség nagyon fontos, hiszen egy hálózat egyórás leállása extrém esetben akár 6 millió dollárjába is kerülhet a szolgáltatást igénybe vevő vállalatnak – idézte a Strategic Research felmérésnek adatait John Saw, a HP közép-, kelet- és dél-európai üzleti ügyfeleivel foglalkozó marketingmenedzser. Mivel az üzleti tevékenység egyre jobban áttevődik az internetre, a vállalatok fokozott mértékben támaszkodnak az alkalmazásszolgáltatókra. Az ASP-knek ugyanakkor megfelelő eszközökre van szükségük a növekvő forgalom kiszolgálásához, s ezeket a HP kész szállítani – tette hozzá Saw. Nem kis szegmensről van ugyanis szó: az ASP-piac értéke a Dataquest szerint 2003-ra világszerte elérheti a 22,7 milliárd dollárt, az európai információtechnológiai és távközlési piac ez évi növekedési ütemét pedig 9,5 százalékban jelöli meg az EITO – mondta Paul Birch, a HP Europe hálózati és szolgáltatói üzletágának marketingigazgatója.

M. A.



## 40 százalékkal nőtt a Psion Magyarország forgalma

A tavalyelőtti 444 millió forinthez képest 625 millió forintos konszolidált forgalmat ért el a Psion Magyarország – tájékoztatta lapunkat Dész Tamás, a cég ügyvezetője.

A kereskedelmi képviselő 1800 darab gépet – 1000 darab 5mx-et és 800 darab Revót – adott el. Az ipari célokra használt Workaboutból közel 1000 darabot értékesítettek. Itt legnagyobb vevőjük a MÁV, amely jegyeladó készülékként használja az eszközt. Rendszerházuk tavalyi évét a kisebb megbízások jellemezték. Főleg kereskedelmi célú fejlesztéseket végeztek, de a cégszoport forgalmának majdnem 50 százalékát így is az alkalmazásfejlesztések ad-

ták. Profiljuk bővült, egyre több GSM-adatkommunikációval kapcsolatos megrendelést kaptak. Önálló termékeik közül kiemelhető az

SMeSter nevű, tömeges SMS küldésére és fogadására alkalmas PC-szoftver, amely az internetes felületű diszpécser szolgálatok egyik alap-eszköze lehet. Ezzel ki- léptek a tágabban értelmezhető telekommunikációs szoftvervilágba.

A cég a Symbian Konzorcium hivatalos fejlesztőpartner. A munka keretében készült el a Revo, az 5Mx és a NetBook operációs rendszerének a magyarított változata (az itthon forgalmazott rendszerekbe már ez kerül be), most pedig az új (EPOC



A PSION 5mx

## A Humansoft tavaly közel járt a négy milliárd forinthez

A múlt évben 3,95 milliárd forint volt a Humansoft konszolidált forgalma, amely tartalmazza az OKI-disztribúcióval foglalkozó és augusztus óta önálló vállalként működő HSPrint bevételeit is – tudtuk meg Siemler Balázstól, a cég marketingigazgatójától.

A növekedés 40 százalékos volt a tavalyelőtti 2,75 milliárd forintos forgalomhoz képest. A múlt évi adózás előtti nyereség mintegy 300 millió forint volt: ez az 1999-es 241,8 millió forinthez viszonyítva 24 százalékos emelkedést jelent.

A cég bevételeinek 70 százaléka

a Dell-rendszerek forgalmazásából, további 7 százaléka a korábbi OKI-értékesítésből származik. A szerviz- és tanácsadási tevékenység, illetve a rendszerintegrációs feladatok ellátása hozta a fennmaradó 23 százalékot. A Humansoft 2001-re a tavalyihoz hasonló mértékű bevételnöve-

kedést tervez, de közvetlen forgalmában az OKI-eladások idén már nem jelentkeznek. Ami a tavalyi Dell-eladásokat illeti: mintegy 4300 asztali gép került forgalomba, ami darabszámban 16 százalékos csökkenést jelent az előző évi adathoz képest. Szerverből 200 darabot – ez 15 százalékos növekedés –, noteszgépből 1200 darabot értékesítettek, azaz 74 százalékkal többet, mint az előző évben. Így bár 1999-hez képest csökkent a disztribúciós forgalom, az értéke növekedett, mivel az egy gépre jutó eladási ár 23 százalékkal nőtt. (CW-SZT Online)

## Duplázott az Ingram Micro

Tavaly 10,1 milliárd forint forgalmat ért el az Ingram Micro magyarországi képviselete. Az eredmény közel 100 százalékos növekedést jelent az 1999-ben még Walton Networking néven működő cég 5,5 milliárd forintos bevételeihez képest.

A cég nyeresége megfelelt a tulajdonosok elvárásának – összegezte a disztribútorcég tavalyi évét Csáki Attila ügyvezető. Tavaly két új területre léptek be (PC- és periféria-disztribúció), munkatársaik száma 45-ről 66-ra nőtt. Forgalmukból a szoftverértékesítés (Microsoft, Novell, Lotus/IBM, CA, Symantec) 42 százalékot, a hálózati hardver (Cisco, 3Com, HP Networking, Xircom) 22 százalékot, a PC-értékesítés (Compaq, IBM, Fujitsu Siemens) 22 százalékot, a perifériaértékesítés (HP, LG, Xerox, Logitech) pedig 14 százalékot képviselt. 2001-es terveikben a szoftver-disztribúcióban megszerzett pozíció megtartása, a hálózati eszközök területén pedig további erősítése (esetleg választék bővítés) a cél.

A legnagyobb forgalomnövekedést a PC- és a periféria-disztribúcióban tervezik. (CW-SZT Online)

<b>Kodak</b> A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK ÉS DATAFAB DISZTRIBÚTOR  DIGITÁLTECHNIKA Kft. Nagy- és kiskereskedelem Budapest, 1148 Egerúti út 5. T. R.: 021-4773-321-6772 Győr, 9034 Nagy I. u. 35. T. R.: 96/517-500, Fax: 347-501 www.digitalkodak.com kodak@digitalkodak.com	<b>DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK</b>  <b>Kodak</b> 3,1 MP	<b>KÁRTYAOLVASÓK</b> <b>CF-SM-MS-PC MM</b>  HOGY MEGY BE AZ A TELE-FÁJL A SZÁMÍTÓGÉP GYOMRÁBA? DATAFAB OLVASÓVAL KÖNYVEN ÉS GYORSAN.
	 <b>Kodak</b> RFS3600 <b>FILMSZKENNER</b> 3600 DPI FELBORTÁS 3,6 DENZITÁS, 36 BIT USB ÉS SCSI II 36-KOCKÁS FILMET IS TUD AUTOMATIKUSAN KEZELNI!	

**PANNON SUPPORT**  
RENDSZERHÁZ Kft.

1055 Bp., Honvéd u. 40. Fsz. 8. Fax: 269-3050  
1119 Bp., Etele út 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
- szoftverképzés bevizsgálás
- licenccgazdálkodási 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!

**SYMANTEC** F-SECURE

**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.

## Válasszon megbízható társat, ha a csúcsra tör!

Az IQSOFT® évtizedes tapasztalattal rendelkező, megbízható szoftverfejlesztő partner. Hosszú távra tervezünk, akárcsak ügyfeleink, ezért az informatikai rendszerek megvalósításához a leghatékonyabb technológiákat és megoldásokat ajánljuk.

\* az IQSOFT a KFKI Számítástechnikai Csoport tagja.

**iqsoft**  
the e-developers' company

1135 Budapest XIII., Csata u. 8.  
Tel.: 236-6400, fax: 236-6464  
[www.iqsoft.hu](http://www.iqsoft.hu)



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

## A békát le kell nyelni



„A Matáv 2001-ben éves szinten átlagosan 3,18 százalékkal emeli hártsági telefondíjait... A Matáv új díjszabásában jelentős mértékben csökkennek a percdíjakból és kapcsolási díjakból álló forgalmi díjak; átlagosan 10,2 százalékkal... A havi előfizetési díjak emelkednek.” Idézetünk a Matáv január 24-én kiadott sajtóközleményéből valók. Ha a gyanútlan felhasználó elolvassa a tájékoztatót, elégedetten veheti tudomásul, hogy ideai költségvetését nem rengeti meg alapjaiban a növekvő telefonszámla. Ez sokak esetében valószínűleg igaz is. De vajon mit takar valójában ez az átlagosan 3,18 százalékos emelés? Mondhatjuk-e azt, hogy az emberek nagy többsége 2001-ben valóban csak ennyivel vagy körülbelül ennyivel fizet majd többet a távközlési vállalatnak?

Gyanítom, hogy nem. Nem valószínű ugyanis, hogy a nagy többség a különféle hívástípusokkal – helyi, távolsági, külföldi, beszéd, internet – úgy és olyan időpontban él, hogy telefonszámlája hozzávetőlegesen valóban ennyivel emelkedjen. Tudniillik az átlag kijöhet például úgy is, hogy egy viszonylag szélesebb, de kisebb forgalmú (lakossági) rétegnek az átlagnál jelentősen nagyobb mértékben nő a számlája, míg egy szűkebb, de nagy forgalmú (üzleti) csoporté az átlagnál sokkal kisebb mértékben nő vagy esetleg csökken.

Ne bocsátkozunk bonyolult becslésekbe és részletes számításokba, nézzünk inkább néhány tényre. A lakossági havi előfizetési díjak éves szinten 27,2 százalékkal emelkednek. Minthogy azonban a díjemelés csak február 1-jén lép életbe, ezt az értéket – és minden lehetséges adatot – 12/11-del meg kell szorozni ahhoz, hogy a tényleges emelés mértékét megkapjuk. Egy magán-előfizetőnek tehát idén – ha nem veszi igénybe a kisforgasztói csomagot – 29,67 százalékkal lesz magasabb az előfizetési díja, mint tavaly volt. Az üzleti felhasználóknál ez az érték 29,45 százalék.

Az előfizetési díjaknak az átlagot lényegesen meghaladó emelését nyilvánvalóan a forgalmi díjak csökkenése ellensúlyozza. Különösen azokat érinti ez, akik sokat telefonálnak az ország egyik végéből a másikba, illetve külföldre, ezzel szemben kevesebbet és rövidebben beszélnek helyben. Ez utóbbi kritériumnak egy viszonylag szűk lakossági réteg természetesen megfelel, a belföldi távolsági és a külföldi hívások azonban vajmi kevésbé érintik az átlagembert. Gyanítom, hogy magánemberként a legtöbben helyi telefonokat bonyolítanak, lehetőség szerint az esti órákban. Az aztán már egyéni felés és vérmérséklet dolga, hogy egyetlen baráttal cséveg valaki két órán keresztül (ő rosszabbul jár, hiszen csak egyetlen, 36,7 százalékkal csökkentett kapcsolási díjat fizet, szemben a megnövekedett csúcsidőn kívüli percdíjjal) vagy végighívja barátját körét, és 5 perces villámüzeneteket folytat (ő az, aki játékosan irányban befolyásolja az átlagszámok alakulását).

Némelyek minden évkezdéskor drámáinak itélnek a tarifaváltozások nyomán kialakuló helyzetet. Meg vannak győződve róla, hogy egyre rosszabbul jár a felhasználó, és a távközlési társaság anyvi bőrt húz le az előfizetőről, amennyit csak tud. Nincs mit csodálkozni ezen az állásponton, amikor a bejelentett és hangsúlyozott 3,18 százalékos átlagos emeléssel szemben ott áll a közel 30 százalékos előfizetési díj-emelés – az átlagfelhasználó számára elfogadható magyarázat nélkül. És akkor arról még nem is beszélünk, hogy egyelőre teljes homály fedi a 150 forintos kedvezményt és az általános díjas Mindenkinék díjcsomagot felváltó konstrukciókat. Egyáltalán nem csoda tehát, hogy sok a bizonytalanság, az értetlenség, a gyanakvó találgatás.

Kedves előfizetőársaim! Rossz hírem van. Sajnos jövőre, a liberalizált piacon sem fogunk „félrekeréni” telefonálni. Különösen nem helyben, hiszen a világítendia sem ebbe az irányba mutat. Megmaradnak – sőt nőnek – a szolgáltató fix költségeit fedező előfizetési díjak, nem lesznek ingyenesek a helyi hívások, az amerikai rokonokat azonban különösebb anyagi megterhelés nélkül felhívhatjuk majd. Lehet, hogy átlagos emelés nem lesz, de az átlagembernek minden bizonnyal jövőre is valamivel magasabb lesz a telefonszámlája, mint az idén volt. Abban bízhatunk csupán, hogy az eddigieknél világosabban megtudhatjuk majd, hogy mennyi az anyvi.

Mallás Judit



## Az RTL Klub Online nagyra törő tervei

Az RTL Klub webhelye, az RTL Klub Online csatlakozott az anyacég, az RTL Group európai online hirdetési hálózatához, az IP-Web.nethez. A január 25-én rendezett sajtótájékoztatón Piller András, a kereskedelmi tévécsatorna vezérigazgatója elmondta, az internetes jelenlét már csak a hatalmas tartalom mennyiség miatt is fontos az RTL Klub számára. A tévé weblapja tavaly november óta új formában üzemel, számos online szolgáltatást kínál (chat, játék, áruház). Havonta már 1,5 millió oldalbetöltést regisztrálnak a látogatók száma elérte a havi 320 ezret.

A közeljövőben tovább bővítik szolgáltatásait és az elérhető tartalmat: kínálnak valós idejű (streaming) videóit, közösségi szolgáltatásokat (ingyenes levelezés és webtárhely, kereszrendszer, egyebek) és több nagy szolgáltatóval is tárgyalá-

sokat folytatnak a tartalomszerzőről. Az RTL Klub Online célja, hogy az első számú portál legyen Magyarországon: Piller szerint ezt a tévécsatorna nyújtotta óriási promóciós támogatás és ismertség is segíti, illetve a nézőközönség összetétele (többségben vannak a fiatalok) és a tartalom sokrétűsége. Bevétele három forrásból származik: a hirdetések, az áruházon keresztül befolyó pénzből, illetve a későbbiekben az igény szerint letölthető (pay-on-demand) tartalom után járó fizetésekből.

Johannes Züll, az RTL Group alelnöke az európai lehetőségeket részletezve kiemelte, hogy a csoport Európában 23 tévé- és 17 rádióállomásban érdekelt, miközben tartalomszolgáltatóként is az élők közt van. A csoport webes jelenléte 2000-ben sokkal intenzívebbé vált: novemberben 250 millió oldalbetöltést és 86

millió látogatót regisztráltak, ami 6-7-szeres növekedést jelent az egy évvel korábbi adatokhoz képest. Mindez óriási keresztmédia-lehetőségeket kínál, azaz a webes tartalom szorosan kapcsolódhat a tévéadás-hoz. A lehetőségeket a hirdetésekben is ki akarják használni, ezért született az IP-Web.net, az RTL Group európai online hirdetési („webvertising”) hálózata. Az RTL Klub Online belépésével a hálózat immár 8 országban van jelen, és 85 webhelyi hirdetési felületet értékesíti. A hirdetőket összehangolt pan-európai webes reklámkampányokat indíthatnak, s ezeket a hagyományos tévéhirdetésekkal is összekapcsolhatják. A hálózat a hirdetési piac felső szelvényéből kíván részesedést szerezni: itthon már ügyfelek közé sorolhatják a Borsodi Sörgyárat és a Westel 900-at.

Sch. A.

## Microsoft-webstratégia

Fél éve jelentette be a Microsoft új .NET elnevezésű rendszerstratégiáját, amelynek lényege, hogy az alkalmazásokat a felhasználók a weben keresztül érhetik el, egyfajta hálózati szolgáltatásként. Tavaly októberben jelentek meg az első, a .NET-et támogató kiszolgálóalkalmazások. A Microsoft Magyarországon január 24-én fejlesztői konferenciájának az alkalmazásokban rejlő új lehetőségek bemutatása és a .NET-stratégia megismertetése volt a célja.

Megnyitóján Viryi Péter, a cég hazai képviselőjének megbízott ügyvezető igazgatója elmondta, a vállalkozások szempontjából az internet a harmadik fázisához érkezett: már nem a jelenlét vagy a bevétel-növelés a fő cél, hanem a nyereség.

A környezethez való alkalmazkodást segíti a .NET, amelynek logikai felépítését Nacs Sándor fejlesztési menedzser mutatta be.

A megnyitó után két szekcióban folyt az előadások. Az architektúra szekcióban először a webképes alkalmazások felépítéséről és olyan kérdésekről volt szó, mint a menedzselhetőség, a skálázhatóság, a biztonság és a rendelkezésre állás. A második részben a teljesen új, most első verzióban kiadott termék, a BizTalk Server 2000 lehetőségeit és alkalmazásait mutatták be.

Szó esett a szabványos protokollok (XML, EDI, HTTP, SMTP) BizTalk támogatásáról is.

A harmadik előadás az SQL Server 2000-ben és az Exchange

Server 2000 WebStore-jában tárolt adatok a weben keresztül.

A kivitelezés szekcióban az elektronikus üzleti alkalmazások létrehozásáról esett szó, az új kiszolgálóalkalmazások felhasználásával. A Commerce Server 2000 segítségével egy internetes áruház létrehozásának a lépéseit is bemutatták. Az előadások második részében a web alapú rendszerekkel szemben a támasztott követelményekről beszéltek az előadók, illetve arról, hogyan feleltethetők meg a rendszerek a Microsoft-kiszolgálónak és fejlesztőszközöknek.

Elkészült a Microsoft Visual Studio .NET fejlesztőkészlet első bétaváltozata, amelyet a résztvevők meg is kaptak.

Cs. S.

### IGY SZAVAZTUNK

Január 18. és 24. között a következő kérdésre vártuk a [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu) olvasóinak válaszait:

#### Ön melyik új Matáv-tarifacsomagra fizetne el?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Álom az, hogy több szolgáltató is versengjen előfizetői kegyeimért – 57 százalék;
- Fontolgam, hogy csak a mobil-előfizetésemet tartsam-e meg – 26 százalék;
- Mindegy, ügyis drágának fogom tartani – 10 százalék;
- Én a Biztonságra szerettem volna szavazni, de Minimál lesz belőle – 5 százalék.



## Corel-varázs

Ezzel a címmel tartott bemutatónapot a Codra Kft., a Corel magyarországi képviselője. Az esemény középpontjában a CorelDRAW 10 bemutatása állt.

A programbemutató előtt Pénzes Zsuzsa, a cég ügyvezetője adományt nyújtott át az „Intézet helyett otthon” alapítványnak, majd összefoglalta az elmúlt év eredményeit. Sikeresnek nevezte a 2000. évet: több akcióval sikerült megdupláznia a legális hazai CorelDRAW-felhasználók számát. Új termékekkel bővült a Corel-paletta: a Metacreations szoftverek megvásárlásával például a Painter, a Bryce vagy a KnockOut is Corel-termék lett.



Az új dobozon kicsit háttérbe szorult a Corel-éggömb, a külalak inkább a mozgást hangsúlyozza

A CorelDRAW 10 programcsomag – a már ismert kiegészítő programok mellett – három fő elemből áll: a CorelDRAW 10 vektoros, a Corel PHOTO-PAINT 10 bittérkép grafikai programból, illetve a Corel R.A.V.E. 1.0-s valós idejű vektoranimáció-készítőből. A kezelhetőség könnyítése mellett a csomag új elemei jórészt a webes képességek kreatív megjelenítését szolgálják. A CorelDRAW 10 már kapható, az előző verziók bármelyikéről frissíteni lehet a termékre. A jövőről is szó esett: tavasszal várható a CorelDRAW 10 Macintosh-verziója és a Corel WordPerfect Office 2002 megjelenése.

H. L.

## Nőtt az Onyx

Közel félmilliárd forintos forgalommal zárta a 2000-es évet a Magic Onyx Magyarország. Ez az 500 millió forintos bevétel 70 százalékkal haladja meg az előző évit, a nyereség 50 millió forint, ami több mint kétszerese az 1999-esnek. Az eredmények is közrejátszottak abban, hogy az MSE vezetése Budapestet jelölte ki a régió központjának; vezetője Korányi László, a leányvállalat igazgatója lett.

A sikerek közül kiemelkedik a Magic alapú Robotzsarú rendőrségi rendszer országos bevezetésének befejezése. Ügyfele volt a cégnek az Államkincstár és a Nemzeti Kulturális Alapprogram Igazgatósága is.

Az internetes fejlesztések terén a legnagyobb projekt az IBM-mel közösen megvalósított könyv-nagykereskedelmi rendszer, amelyet a Sunbooksnak készített. (CW-SZT Online)

## Terjeszkedik a Symantec

Az AXENT-tel való egyesülés után a Symantec lett a világ legnagyobb vállalata az internetbiztonság területén, mondta Giuseppe Verrini, a cég EMEA régióért felelős alelnöke a január 22-én, Budapesten tartott sajtótájékoztatón.

A Symantecnek ma 37 országban összesen 3600 alkalmazottja van. Az EMEA régió piaca a legnagyobb az Egyesült Államok után; itt jelenleg 21 országban összesen 28 irodájuk működik. A térségből származó éves bevétel 250 millió dollár volt, a növekedés

pedig éves szinten 30 százalékos. Az alelnök szerint a cég piaci esélyei igen jók. Idézte az IDC felmérését: eszerint a megkérdezett vállalkozások 90 százaléka tartja fontosnak a hálózati biztonságot, amely így a harmadik helyre került az informatikai beruházások prioritáslistáján. A felmérés azt mutatja, hogy az internetbiztonság piaca az 1998-as mintegy 3 milliárd dollárról 2003-ra közel a háromszorosára, 8,5 milliárdra bővül. A három biztonsági terület közül – antivírus, csomagszűrés, behatolásérzékelés

– várhatóan továbbra is a víruskeresésnek lesz a legnagyobb piaca, de a különbség csökken, ugyanis a csomagszűrés és a behatolásérzékelés szegmense gyorsabban bővül, mint a víruskeresés.

Az alelnök elmondta: a Symantec arra törekszik, hogy olyan átfogó internetes biztonsági megoldásokat kínáljon vállalatok számára, amelyek termékei modulárisak, skálázhatóak, egységes kezelőfelülettel rendelkeznek és támogatják a döntéshozatalt. Kiemelt szerepet kapnak a szolgáltatások: a válasz-

téket konzultációs, oktatási és biztonságos hálózati menedzselési szolgáltatásokkal bővítik.

Igor Levin, a cég kelet-európai regionális menedzsere elmondta, hogy a Symantec Budapest és Varsó után Prágában is irodát nyit, sőt a tervek közt egy moszkvai képviselet is szerepel. A sajtótájékoztató után Giuseppe Verrini két gyári csomagolást, círil betűs Norton CD-ROM-ot mutatott be az újságíróknak; egyetlen szépség hibájuk, hogy hamisak, mondta.

Cs. S.



A mosoly a régi.  
Minden más megváltozott.



Új korszak vette kezdetét. Ismerje meg a digitális fényképezés világát! Nem kell többé filmet vásárolnia, az előhívásért laborokba szaladgálnia, és bosszankodnia az elrontott képek miatt. A hp digitális kamerával azonnal láthatja az eredményt, és eldöntheti, hogy megtartja-e a képet.

Sőt! Otthon számítógépe segítségével képeit saját maga alakíthatja, digitális albumokba rendezheti, és összes ismerősének elküldheti egy szempillantás alatt a világhálón. De ha úgy tartja kedve, akár számítógép és kábel nélkül, infrakapcsolattal is kinyomtathatja őket.

Fényképezze le, ossza meg, tárolja el emlényeit és mosolyogjon!

Digitális képek a hp-től. [www.hp.hu](http://www.hp.hu)





# Papíron és interneten

Gyökeresen átalakította informatikai hátterét Magyarország egyik vezető gazdasági napilapja, a *Napi Gazdaság*. Mint *Gimt József*, a lap egyik informatikai rendszergazdája elmondta, a váltás oka, hogy a hagyományos papír alapú kiadás mellett aktívan meg akarnak jelenni az interneten is, és erre a korábbi infrastruktúrával nem volt mód. A tervek szerint három szinten kínálnak majd online szolgáltatásokat. Weboldalukon bárki elolvashatja a legfontosabb napi gazdasági híreket; az előfizetők a lap teljes tartalmát elérhetik elektronikus formában; az előfizetők bizonyos hírkategóriákra elő is fizethetnek, azaz hírlevél formájában, azonnal és automatikusan megkapják az általuk kiválasztott területek gazdasági híreit.

A lap kizárólag tőzsdei-gazdasági témákkal foglalkozik, így olvasótáborát elsősorban gazdasági vezetők és szakemberek alkotják; nekik rendszerint van internet-hozzáférések, így várhatóan lesz kereslet az új szolgáltatásokra.

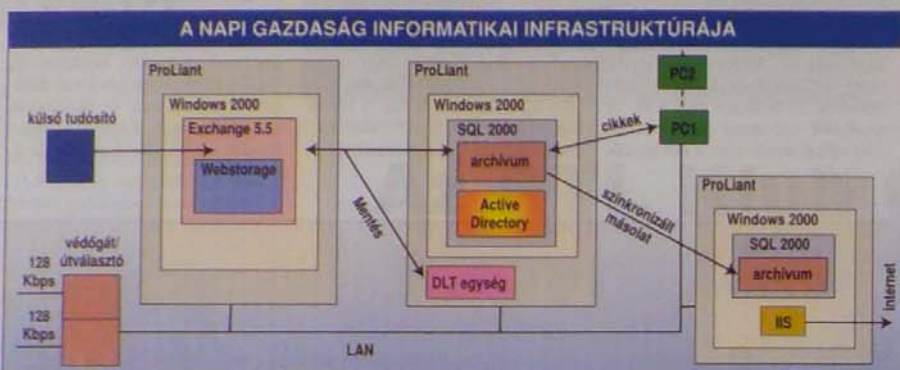
Korábban NT 4.0-s kiszolgálókon egy CSE Workflow nevű folyamat- és dokumentumkezelő rendszert használtak, ezzel azonban nem tudták az archívumot a webes megjelenés követelményeinek megfelelően kezelni.

Ráadásul a Windows 95 alatt futó ügyféldali programon csupán a WordPad szövegszerkesztőt tudták használni, mert sokáig nem volt meg

az anyagi lehetőség a Microsoft Office alkalmazására.

Az új rendszer alapja egy Compaq ProLiant hardveren futó, Windows 2000 kiszolgálón működő SQL 2000 adatbázis-kezelő. A folyamatosan készülő cikkeket az

Az írásokat csak a adatbázisban őrzik; az éppen írás/szerkesztés alatt álló szöveget a Word csak átmenetileg, egy esetleges áramkimaradás hatásának a kivédésére menti automatikusan és meghatározott időközönként a PC-re.



SQL kiszolgálón az adatbázis őrzi, amelynek a hálózaton keresztül szinkronizált másolata van a tartalék kiszolgálón. A cikk-adatbázisba a PC-n begépeltek cikkeket kerülnek; PC-n folyik a szerkesztés és a tördelés is. Mivel a megjelent írások következménye per is lehet, alapkövetelmény volt, hogy a cikkeket állapotát nyomon tudják követni az adatbázisban, azaz utólag is pontosan rekonstruálható legyen, ki, mikor, hogyan módosította az anyagot.

Az adatbázisból a cikkeket többféle szempont szerint – cím, szerző, téma, kulcsszavak stb. – kereshetők elő; a kulcsszavak kiválasztásánál már gondoltak az internetről való lehívás szempontjaira is. A nyomtatásra kész anyagok az archívumba kerülnek, amelyben szintén lehet az adatbázisnál említett szempontok szerint keresni. (Csak az archivált állapotba került anyagok között lehet keresni, az éppen írás alatt lévőket a keresésekben nem látszanak). Az

archivált cikkeknél is van folyamatosan szinkronizált másolatuk a harmadik ProLiant kiszolgálón, amelyen az internetes publikációt végző IIS (Internet Information Server) fut.

A munkatársak elektronikus levelezését a tartalék gépen működő Exchange 5.5-ös kommunikációs kiszolgáló támogatja. Az ügyfél PC-keves memóriával és tárolókapacitással rendelkeznek, ezért a levele-

a Windows 2000 és az Exchange is támogatja.

Távoli tervek között az szerepel, hogy az Exchange webstore-jában egyrészt olyan weboldalakat helyeznek el, amelyek segítik a felhasználót a rendszer használatánál adódó problémák megoldásában, másrészt saját dokumentumtárat alakítanak ki, Bőngészőből az interneten keresztül mindkettő elérhető lesz.

A kiküldött tudósítók az interneten át a szerkesztők címére, az Exchange kiszolgálóra küldik a friss anyagokat, ahonnan közvetlenül a webkiszolgálóra kerülnek át; a szinkronizáció gondoskodik arról, hogy az első kiszolgálón az archívum is tárolja őket.

A lap nemcsak egyéni előfizetőknek, hanem szervezeteknek is küld a megadott szempontok alapján automatikusan válogatott híreket az interneten keresztül – ezt szintén az SQL adatbázisához kapcsolódó IIS végzi.

A világhálóra két szolgáltatón keresztül, egyenként 128 kilobit/másodperces sebességgel bérelt vonallal csatlakoznak. Mindkettőn Microsoft Proxy működik Windows 2000 alatt, biztosítva a weboldalszűrés és a behatolásvédelmet.

Gimt József szerint az Active Directorynek köszönhetően, amely mind a négy fő rendszerkomponenst (Windows 2000, SQL 2000, Exchange 5.5 és az IIS) átfogja, a teljes rendszer konfigurálása és karbantartása nagyságrenddel egyszerűbb, mint a korábban használt rendszeré volt.

Cs. S.

**FIGYELEM!**  
Ha Ön először vásárolt cégünkél és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár- kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kiállításokra pedig 5%!

**SPRINT**  
SZOFTVER ÉS HARDVER

**KÍNÁLATUNKBÓL:**

- Paint Shop Pro 7.0 35 000,-
- S.u.S.E Linux 7.0 Professional 13 900,-
- CorelDraw 10 Upgrade 94 900,-
- Office Pro 2000 magyar VUP OLP NL 71 300,-
- Windows Pro 2000 magyar VUP CD 47 500,-
- MSBilveve 3.0 Akadémiai angol-magyar, magyar-angol nagyszótár 14 400,-
- Compaq DeskPro (PIII733, 128 MB, 10 GB, WinNT/Win2000) 287 900,-
- Compaq ML 350 (PIII733, 128 MB, 9.1 GB) 614 900,-
- Siemens-Fujitsu LifeBook C-6555 notebook (PIII 650, 64 MB, 10 GB, 14.1" DVD, 56k, 10/100, Win 98 magyar) 599 900,-
- LG 575N 15" monitor 42 900,-
- OKI BIM 8 lap/perc LED-nyomtató 55 900,-

**Magyarország. Árak tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os ÁFA-t! Állás kedvezményeket nem vonhatók össze.**

**Ugyanitt:**  
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

**Hardver szoftver megoldások kereskedelmé**  
www.sprint.hu

**Fibex®**  
Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

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

**Hálózatépítési anyagok, eszközök nagykereskedelme**

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

AMP  
3M  
PANDATEL  
BATM  
pmc  
MOELLER

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

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



## HÍREK

**Idén már várhatóan 2,5 milliárd dollár bevétel származik a Bluetooth technológiával ellátott eszközök eladásából a világon.** A Frost & Sullivan piacutaló cég brit leányvállalatának friss jelentése szerint 2001 végéig 11 millió ilyen eszköz talál gazdára. A forgalom nagyobb is lehet, ha a Bluetooth Special Interest Group (SIG) gyorsan elfogadja a specifikáció 1.1-es változatát. A jelentés jó jelként értékel, hogy már az 1.2-es specifikációról is előrehaladott tárgyalások folynak. Bár a kutatók is elismernék, hogy a Bluetooth-képes termékek eddig nem nagyon voltak jelen a piacon, ami meglehetősen rossz hírbe keverte a technológiát, hozzátéve, hogy a Bluetooth SIG és a munkájába bekapcsolódott több mint 2 ezer cég erőfeszítése elegendő lesz a hosszú távú siker biztosításához. Bár iparági szereplők szerint a Bluetooth idővel „komplex vezeték nélküli LAN-technológiává” fejlődhet, valószínűbb, hogy eleinte inkább csak olyan eszközökben használják majd, amelyekhez eddig kábelrel kellett számítógéphez csatlakoztatni. (IDGNS, London)

**Az amerikai biztonsági hatóságok nem fogják megakadályozni, hogy a Deutsche Telekom megvásárolja a VoiceStream Wirelesst** – tájékoztatta az amerikai tőrszékelet a német távközlési szolgáltató. A tranzakcióban érdekelt vállalatok a biztonsági kérdésekben megállapodásra jutottak az FBI-jal és az igazságügyi minisztériummal. A Deutsche Telekom szerint ilyen esetekben a biztonsági kérdések elővizsgálata rutinjárásnak minősül, és most semmiféle probléma nem volt a hatóságoknál. A DT-VoiceStream ügyel már túljutott az igazságügyi törzsellenes vizsgálatán is, de a Szövetségi Kommunikációs Bizottság még áldást kell adnia a vásárlásra. (IDGNS, Berlin)

**Az Advansys termékével a felhasználók a GroupWise és az Ericsson R380-as telefonja közt szinkronizálhatják személyes adataikat.** A LinkWise R380-Novell GroupWise Edition segítségével az előjegyzési naptár, a címár, a feladatlista, a feljegyzések és az elektronikus levelezés adatai szabadon átvihetők a csoportmunkaszoftver és a Symbian operációs rendszerrel futtató intelligens telefon között. A LinkWise R380-as az Advansys GroupWise termékeinek új családja, mondta a vállalat igazgatója; a későbbiekben más Symbian-eszközök is készítenek akarnak szinkronizációs szoftvereket. (Munkatársunktól)

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>

## Új tarifák február 1-jétől

→ Folytatás az 1. oldalról

úgy kaphatjuk meg, ha a fenti, egész évre vonatkozó számokat 12/11-del megszorozzuk.

A Matáv éves szinten 3,18 százalékkal emeli hatósági telefondíjait. A havi előfizetési díjak a lakosságnak bruttó 2267,50 forintról 2885 forintra, az üzleti felhasználók számára 3050 forintról 3875 forintra nőnek. A kapcsolási díj bruttó 7,50 forintról 4,75 forintra csökken.

A Matáv az eddigi három helyett két díjazási időszakot különböztet meg: a csúcsidő hétköznap 7-től 18 óráig tart, minden más időszak csúcsidőn kívülinek számít. Helyben, csúcsidőben idén is bruttó 9 forintért telefonálhatunk percenként, 4,50-re emelkedik azonban a csúcsidőn kívüli percdíj. Átlagosan 14 százalékkal csökkennek a belföldi távolsági, 15 százalékkal a nemzetközi hívások forgalmi (azaz a

percdíjakból és a kapcsolási díjból összetevődő) díjai.

A kisfogyasztóknak szánt Minimál csomag havi előfizetési díja 2001-ben bruttó 1612,50 forint, ezért az előfizetők havi bruttó 500 forintig a normál forgalmi díjakért telefonálhatnak.

A Matáv saját szolgáltatási területén február 1-jétől speciális internettarifát vezet be. Ennek keretében minden, a 06 51 behívószámra elérhető internetszolgáltató hívása csúcsidőben bruttó 7,50 forint/perc, csúcsidőn kívül 3,75 forint/perc. Internethíváskor a Matáv nem számít fel kapcsolási díjat.

A Matáv február 1-jével nem szünteti meg a 150 forintos kedvezményt (sorsáról egyelőre nincs döntés); a Mindenkinék csomagok – amelyekre január 15. és 25. között a Matáv nem fogadott el megrendeléseket – legalább idén júniusig érvényben maradnak. Az új, inter-

netezőknak kidolgozott csomagok várhatóan márciusban jelennek meg a piacon.

Február 1-jétől minden keresztszomszós területén egységes előfizetési díjak és percdíjakat vezet be a Vivendi-csoporthoz tartozó V-fon. A jövőben – a Matávhoz hasonlóan – két időszakot különböztetnek meg: „főidő”, míg minden más „lakossági időnek” minősül. A V-fon február 1-jétől vezet be a másodperc alapú számlázást és a kapcsolási díjat.

Az átlagos tarifaemelés mértéke 2,4 százalék, ezen belül a lakossági tarifák 5,9 százalékkal emelkednek. A havi előfizetési díjak átlagosan 32 százalékkal nőnek, értékük bruttó 2 680 forint. A kapcsolási díj a lakossági időben bruttó 4 forint, a főidőben 6 forint. A V-fon átlagosan 4 százalékkal, bruttó 1625 forintra emeli a kisfogyasztói csomag havi előfizetési díját.



A Vivendi már tavaly bevezette a kedvezményes árú internetes hívásokat. Az internetezők a napszakától függően, de legalább 20 százalékkal olcsóbban kommunikálhatnak, mint a beszélgetők. Ezekre a hívásokra 2001-ben is megmarad a kedvezmény, és kapcsolási díjat sem kell fizetni.

A V-fon még az első félévben különféle díjsomagok bevezetését tervezi.

Mallás Judit

## Egységes hírközlési törvény

## Pozitív irányú előrelépés

Január elején a Miniszterelnöki Hivatal Informatikai Körmánybizottsága elküldte az érintetteknek az egységes hírközlési törvény (EHT) legújabb tervezetét. A szolgáltatók egyebhangzó véleménye szerint az előrelépés egyértelműen pozitív: az anyag strukturáltabb, átláthatóbb, mint az előző változatok voltak.

A Matáv szakemberei megállapították, hogy az új szerkezet, a szolgáltatásokra és a szolgáltatókra vonatkozó szabályok, valamint a hatósági és a közigazgatási eljárási szabályok különválasztása átláthatóbbá és könnyebben végrehajthatóvá teszi a törvényt.

A tervezetbe sok olyan szolgáltatási észrevétel is beépítették, amelyeket a korábbi változatoknál nem vettek figyelembe. Ilyen például az infrastruktúra alapú verseny támogatása, amit valamilyen formában a piac jelenlegi szereplőinek többsége javasolt. Ez látszik a piacra lépési szabályok feltételrendszerének meghatározásánál és az összekapcsolási szabályok megfogalmazásánál.

Átláthatóbbá váltak az egyetemes szolgáltatás szabályai. A törvény először érinti a koncessziós szerződéseket: nem szünteti meg őket, de kimondja, hogy koncessziós szerződés alapján is lehet valaki egyetemes szolgáltató.

Az unbundling hatályba léptetésének szabályai nem változtak az új tervezetben. Ezzel a Matáv továbbra sem ért egyet, jelezte *Vasvári Menyhárt Éva*, a kormányzati kapcsolatok és szabályozási ügyek igazgatója megbízott igazgatója. Előrelépés viszont, hogy az unbundling áráról – ha nem is egyértelműen – rendelkezik a törvény. Részben azok a szabályok is változtak, amelyek a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat (SMP) érintik. Maradt a kétszintű szabályozási struktúra: a domináns szabályozás – helyesen – továbbra sem szerepel a törvénytervezetben. Beekelődtött vi-

szont az aszimmetrikus szabályozás egyik új, az unbundling-kötelezettségénél előálló eleme. A lényege az, hogy más szabályok vonatkoznak arra a „kis” SMP-re, aki a „nagy” SMP-hez fordul szabályozott áron unbundlingért. Ezzel a Matáv nem ért egyet. A távközlési vállalatnál úgy gondolják, hogy az ilyesfajta „csomagolás” felborítja az azonos elbírálás elvét. Menyhárt Éva megjegyezte: szerintük a tervezet további szakmai egyeztetésre szorul, elsősorban az egységes fogalomhasználat megteremtése érdekében.

A PanTelnél üdvözlők a szerkezeti megújulást és azt is, hogy a tervezet számos távközlési-politikai kérdésben az általuk támogatott irányt követi. A szöveg mind szakmai, mind jogalkotási szempontból jelentősen javult; az áttekinthetőség, a szabatos fogalmazás és a koherens

szabályozási keret előreláthatólag megkönnyíti majd a jogalkalmazást, mondta *Bárányiné Sülle Gabriella*, a PanTel stratégiai és üzletpolitikai igazgatója.

A Vivendinél is üdvözlők a korábbiaknál jobban strukturált tervezetet, amely határozott jelzéseket tartalmaz az igazi versenypiac megteremtésének szándékára. *Polányi Sándor* vezérigazgató egyértelműen pozitívnak tartja a tervezetben, hogy előnyben részesíti az infrastruktúra alapú versenyt, illetve hogy az új szereplők piacra lépésével kapcsolatban már vannak jelei az aszimmetrikus szabályozásnak.

A Vivendi helyzete – minthogy a telefontársaság egyes területeken monopolhelyzetben van, országosan viszoni alternatív üzleti kommunikációs szolgáltató – sokszor elentmondásos, mutatott rá a vezér-

igazgató. Az EHT legújabb tervezetében már fellelhetőek azok az elemek, amelyek – beépítve a Vivendi korábbi javaslatait – megnyugtató megoldást nyújthatnak a speciális helyzet kezelésére. Ilyen elem például a piacra újonnan érkezők belépésének szabályozása. A Vivendi elfogadja, hogy szolgáltatási területre új szereplők is beléphetnek, de véleménye szerint különbséget kell tenni köztük: más elbírálás illet meg a Matávot, és megint más a többi új céget. Az aszimmetrikus szabályozás révén ez már megjelenik a tervezetben.

A Vivendi szerint mindenki számára elfogadható az a megoldás, hogy lépésenkéntesen kell megnyitni a helyi hurok. Első lépésben Budapestien célszerű bevezetni az unbundlingot, második lépésben következtetnek a nagyvárosok, majd az ország többi területe.

Polányi Sándor pozitív változásként értékelte, hogy a törvénytervezet új szövege jobban figyelembe veszi a vezetékes és a mobiltávközlés közt kialakult versenyt.

M. J.

## TÉF-konferencia

## Alternatív érdekek

A Távközlési Érdekegyeztető Fórum (TÉF) VIII. konferenciáján tartott előadásában *Horváth Pál*, a PanTel vezérigazgatója elmondta, az alternatív szolgáltatók táblája szerete hozzájárulni a versenybarát egységes hírközlési törvény létrejöttéhez.

A vezérigazgató az alternatív tábla nevében azt is megemlítette, szeretnék elérni, hogy a napi problémák megoldása érdekében módosítsák az érvényben lévő távközlési törvényt, valamint több jogszabályt. Még az új törvény hatályba lépése előtt fontos volna ugyanis, hogy a nem koncessziós szolgáltatók számára is kötelezővé tegyék az összekapcsolási szerződéseket. Ezenkívül be kellene vezetni a részleges unbundlingot, elérhető áron rendel-

kezésre kellene bocsátani a frekvenciákat, továbbá megfelelő feltételek kellene teremteni a hálózatépítéshez (az önkormányzatok által kiadott árak kevesebbet).

Horváth Pál szerint az augusztus

## NÉGY ALAPÍTÓ

A TÉF alternatív szolgáltatók tábláját a GTS, a Novaom, a PanTel és a UPC alapította. Jelentkezett a Vivendi is, minthogy azonban helyzete kettős – saját körzetében monopolhelyzetben lévő helyi telefontársaság, országosan pedig alternatív szolgáltató – felvételét vizsgálják. Várható, hogy hamarosan a British Telecom is csatlakozik a táblához.

végén megalakult alternatív táblának is szerepe volt az EHT új tervezetének kidolgozásában, a távközlési azonosított szabályozása terén kialakult érdekegyeztetésben, az önkormányzati túlkapások (kábeladó) ellen indítható jogorvoslat létrejöttében, valamint abban, hogy a hatóság kötelezővé tette a Matávnak az ADSL nagykereskedelmi feltételrendszerének kidolgozását.

A PanTel vezérigazgatója jelezte, célszerűnek tartaná a távközlési érdekegyeztetés bizonyos fokú megújítását. Az ő véleménye szerint nem minden esetben kell feltétlenül kompromisszumot keresni, olykor célravezetőbb, ha az eltérő vélemények továbbjutnak a megfelelő fórumokhoz.

M. J.



## README.JAN

## Az új évszázad várható gyönyörei

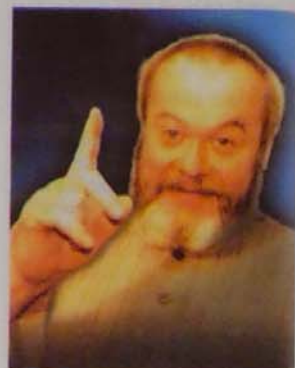
Most, amikor Ön, nyájas olvasóm, rápillant erre az oldalra, január vége van, én azonban december első felében, vagyis egy világmegszármással előbb, a múlt században, mi több, a múlt évezredben írom ezt a jegyzetet, amely ódonágát tekintve Rogerius Síralmas énekétől, a Halotti beszédétől vagy az Ómagyar Mária-siralomtól nem is igen különbözik. Hozzájuk képest ugyan derülőtő hangnemben indul, s ennek megvan a természetes oka. A mulékony és csalóka öröm annak szól, hogy Varunán immár négy különböző operációs rendszer működik jó erőben, egészségesen (1. kép), ugyan a négy-

marhaság a részemről, hiszen a BeOS-t egyébként nem fogom használni soha. Semmi bajom vele amúgy, sőt elviselhetőbb a társasága, mint egyik-másik Linux disztribúcióé, viszont nem nyújt olyasmit, amivel indokolná, hogy a W2K helyett inkább őt indítsam el. Nem is szólva arról, hogy a BeOS 5 Personal Edition kizárólagos operációs rendszerként, tehát mintegy szülőben fut a gépen, ahogy ez egyébként általában szokás, nálam viszont Windows NT 4.0 és Linux. Értelme,

akarok üzemeltetni alatta, de azt momentán nem akarok. Hamarosan le is szedem tehát őket innen, bár tagadhatatlanul imponáns, amikor Varuna több mint 400 megabájt RAM-ot használva két-három virtuális gépet létre, és azokon teljesen valóságú módon futtat különféle operációs rendszereket, illetve a valóságtól csak annyi eltéréssel, hogy az egésznek azért értelme ne nagyon legyen.

Arról van szó mindössze, hogy a virtuális gépek a host meghajtói közül alapértelmezés szerint csak a flopit meg a cédét látják, és természetesen a saját – virtuális – rendszerlemezüket. Poláris ellentétben a kedves BeOS-szal, amely a VMware virtuális gépeihez hasonlóan ugyan csak egy nagy bazi fájlba van csomagolva, viszont képes a faluja hátúrainál messzebbre tekinteni, s a megpillantott meghajtókat egyszerre fel is mountolja, ha úgy akarom. A VMware virtuális gépeihez ezzel szemben már a teremtésük első szakaszában ki kell osztanom a nekik szánt meghajtó(ka)t, mert utána aztán semmi változtatás, ha pedig csakugyan kiosztottam, a virtuális gép elindulásakor kapok egy üzenetet, amely szerint a valódi (nem virtuális) SCSI lemezek beillesztése még kísérleti jellegű. Az 1024 cilindernél (nagyjából 8,4 gigánál) kisebbeknek működniük kell a virtuális gépben, vagy másodlagos lemezként (?), viszont valószínűtlen, hogy dual-bootolni tudjak róluk (nem is akarok), ez kiváltképp akkor nem fog menni, ha a hostnak nincsen BusLogic BT-958 kontrollere, amit

a virtuális gépem látja a saját rendszerlemezét, ami maximum 2 gigabájt, valamint a flopit meg a cédét, semmi többet, ezzel pedig sokra nem megyek. A gyakorlatban egyébként az szokott történni, hogy például az NT-t futtató virtuális gép egészen úgy fest, mintha a C: mellett volna neki egy D: meghajtója is, ám amikor az NT állománykezelőjében oda kattintok, az Explorer kiakad és újraindul: DOS gépnél az van, hogy a DIR parancs egy üres meghajtóról referál, állományok nincsenek rajta, és mérete sincsen nekije egyáltalán. Egyébként a 2.0.3 verziószámú VMware-t futtatom, ez állítólag a RedHat 7 telepítésére is nagyon fel van készítve – tapasztalataim szerint egyébként némelyik Linux-disztribúció telepíthető virtuális gépen, némelyik nem annyira. A többség azért igen, a RedHat pedig kiváltképp. Most tehát végre futtatnék egy olyan Linux-variantot, amelyik a beavatottak szerint baromi nagy, lomha és tele van hibával, de hát a fentebb jelzett körülmények mellett még ebben se találnék igazi örömet. Ezzel szemben kezd érdekelni a FreeBSD, mint olyan Unix alfaj, amely akár egy 386-oson is elindul, ha rajta legalább 16 M RAM-ot talál, bár ahogy ezt most írom, kezd rémleni, hogy a Linux is így kezdte valamikor, nagyon free volt, kis hardverigényű és ügyes. Csak persze később diktálni kezdett a piac logikája, mely szerint a felhasználók abszolút többsége buta felhasználó, s mint ilyen, nagy testű és lomha operációs rendszereket vásárol, szükségképp a pénzügyi siker érdekében effélel kell gyártani, azaz megszületett a nagy, mohó és lomha Linux. Más kérdés, hogy ehhez hasonló rendszer már elég régóta van a piacon, Windowsnak hívják, igen jól be van járva, egyébként pedig a Windows 2000 nevű változata a maga műfajában garantáltan verhetetlen. Ha tehát a FreeBSD is belekerül egy vörös kalapba, akkor lehet, hogy onnan a végén őt is kisnyúlként húzzák elő, de hát egyelőre nem ott tartunk, a FreeBSD most még szabad, szép és amatőr. Primán megfelel például egy intranet-kiszolgáló operációs rendszerként, cégünknek (a kétfős Arakart BT-re gondolok) pedig már égető szükség lenne volna vállalati intranetre, hogy az alkalmazottak tömegei mindig megtalálják azt az információt, ami rájuk tartozik. Ehhez nyilván kellenek hardvereszközök, úgy mint valamilyen kiszuperált számítógép, amiben éppenséggel nem szenvedünk hiányt, a szoftverhátér (rendszer + alkalmazások) egy magyar FTP kiszolgálón is föllelhető, ezen felül már csak egyetlen dolog kell, az a fajta nagy ívű és távlatos me-



nedzseri szemlélet, amit én mindig is őszintén csodáltam önmagamban. A többi kézügyesség dolga csupán, ami azt illeti, már el is kezdem letöltögetni a rendszerkomponenseket, amikor történt egy apróbb galiba.

\*

December tizenkettő délelőttjén szemlélt tartottam az *Élet és Irodalom* szerkesztőségében (ez egy irodalmi és politikai hetilap, ahol engem valami okból főszerkesztő-helyettesként tartanak nyilván), a szemle keretében megállapítottam, hogy az állomány a helyén van, hadrafoghatósága megfelelő, miközben az osztályharc napról napra élesedik. Ezt követően visszatértem parancsnoki bázisomra, bekapcsoltam Varunát, ő pedig rendszerlemezét követelt tőlem, jelezve, hogy a C: meghajtóról nem tudok bootolni, továbbá sejtetni engedte, hogy ilyen jelű meghajtó nagy valószínűséggel nincs is egyáltalán. Lehet hogy volt, de mostanra elvitte a cicá, ne keressem, inkább nyugodjak meg, a cicá ismeretes módon ilyen.

Beraktam a W2K cédét a meghajtóba, elindítottam a javítókonzolt, beírtam, hogy DIR, s azt a jövőbe mutató választ kaptam, hogy „An error occurred during directory enumeration.”

Természetesen ezt írta ki másodjára is meg harmadjára is, így be kellett látnom, hogy ez az út nem vezet tovább.

Szerencsére egészen pompás ötletek voltak még a tarsolyomban, késedelem nélkül fel is használtam a legjobbjakat, amennyiben beírtam, hogy chkdsk. Ettől a rendszer is komolyra fordította a szót, mondván, hogy „The volume appears to contain one or more unrecoverable problems.” Tehát az előbb csak hiba történt a könyvtárak előszámlálása közben, most meg már helyrehozhatatlan károsodások vannak a meghajtómon, hová jutunk, ha ez így megy tovább? Más út pedig nemigen mutatkozik. A W2K szokványos javítójeljárása, kipróbáltam, nem működik, sőt azt láttam közben, hogy a W2K szerint egyetlen merevlemezem van, a Quantum Atlas IV 18 WLS Ultra2-LVD, ami egyébként a sorban a második. E szerint az első, egy IBM DDRS-34560D meg se mutatja magát neki.

Megnézem a BIOS előtt bejelentkező SCSI utilityvel, eszerint az IBM lemez igenis létezik és nincs rajta semmi hiba. Minihogy veszte-nivalóm már nemigen van, megpróbálom a javítókonzolt segítségével rendbe hozni a bootszektor, valami történik is, utána azt látom, hogy a C: nincsen semmi, a szabad terület 1235 mega, ami viszont ennek a meghajtónak kábé az egynegyede,



1. kép. Jobbra lent egy önálló DOS gép, mögötte Linux, amögött NT 4.0, és mindezek mögött és alatt a Windows 2000

ből három tők felesleges, sőt mondhatni, használhatatlan, de ez most nem számít egyáltalán; ami számít, az az, hogy Varuna ezeket békésen futtatja, ahelyett, hogy minden lehetséges alkalmat megragadván gyilkolná őket a színlakak mögött. Más kérdés, hogy a Word 2000 minden második nap lefagy egy kicsit, viszont e tekintetben nincs egyedül, mert épp most fagyott le nekem Linux alatt a StarOffice, de nem kicsit ám, hanem nagyon, annyira rútal, hogy a jelek szerint ki kell húznom a virtuális gép virtuális hálózati kábelét a virtuális kosmek-torból, de se baj. Ez nem szempont, a cikket úgyis abban írom, hanem a Psion netBookon, jobb a békesség, tehát engem csakis az érdekel, hogy Varunán a finnyásabb operációs rendszerek egyáltalán talpon maradnak-e valamедig.

Úgy tűnik, igen.

Például a BeOS korábban öt percet nem bírt ki ezen a gépen, most meg oly nyugodtan elvan, hogy már ezt a szöveget is alatta kezdem el írni (2. kép), noha ez nyilvánvalóan

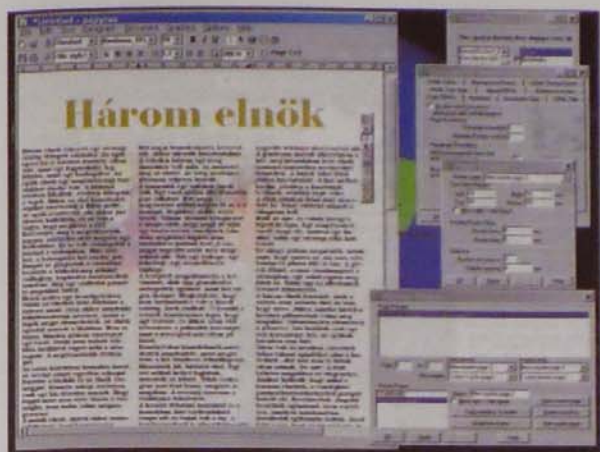


2. kép. A BeOS továbbra sem alternatívája a W2K-nak, viszont barátságos, és még dolgozni is lehetne benne akár

persze, ennek sincs, hiszen az NT nem jobb, mint a W2K, és a Linux se jobb, ha csak nem webkiszolgálót

a VMware munkaállomás emulál. Ezt a hiblábát mindig újra és újra el-olvasom, a lényeg viszont az, hogy





3. kép. A Papyrus párbeszédablakait nyitva hagyhatjuk, így nem kell újra meg újra előszedni őket, másrészt így jobban hasonlít egy igazi kiadványszerkesztőre, és nyilván ez volt a cél

megint, a lefagyott óvszerre vonatkozólag pedig tessék kreatívan találgatni.

Az új évszázad várható gyönyörűreiről egyelőre ennyit, most vissza az uralmas jelenbe.

Derek netBookom még mindig normálisan működik, vele csupán annyi a gondom, hogy céldémeghajtót nem lehet kapcsolni hozzá, mint ezt a múlt században már megfogalmaztam (README.DEC/2000), és esetleg még az, hogy a szövegszerkesztője a saját formátumán kívül

csak póré szövegállományt állít elő. Mellesleg a Psion 3.x sorozat gépeiben a szövegszerkesztő tudott RTF-ben menteni, úgyhogy a jelen állapot nem igazán tűnik jogosultnak.

Kivált most, miután találtam egy apró és ügyes irodai alkalmazáscsomagot, annyira aprót és annyira ügyeset, hogy Psionon is futtatna akár. Letölthető telepítőállománya ([www.rom-logicware.com](http://www.rom-logicware.com)) kevesebb mint két megabájt, telepítés után pedig 4584769 bájt foglal el a merevlemezen. (Ha jól emlékszem, ebben a műfajban utoljára a DOS alatt futó Microsoft Works volt ekkora, pedig az némiképp kevesebbet tudott, nekem legalábbis, úgy rémlik, akadtak gondjaim vele.)

Úgy hívják, Papyrus 8.23, valójában egyetlen alkalmazás, mármint egyetlenegy EXE állomány, az csónal mindent: alapváltozata szövegszerkesztő (a 3. képen az ezzel kapcsolatos cuccai vannak kikapolva), valamint kiadványszerkesztői és táblázatkezelői szolgáltatásokat nyújt, kibővített változata a másik kezével relációs adatbázisokat teremt és gyűmölít. Az alapváltozatot úgy hívják, hogy „Papyrus WORD word processor, DTP and integrated spreadsheet”, ára 99 dollár (Win 95/98/NT/2000, TOS vagy OS/2 alá), ugyanez adatbázis-kezeléssel a „Papyrus OFFICE Version 8 »HyperOFFICE« (= Papyrus WORD word processor, DTP, integrated spreadsheet + Papyrus BASE database)”, ahogy a gyártó weblapján olvashat-

A W2K telepítője avval árnyalja a képet, hogy szerinte a c:\n van egy 2047 megás partíció, ebből 1235 M szabad, a lemez további része pedig particionálatlan. Meglehető Windows persze nem lát, ha pedig nincs Windows, akkor telepítünk egyet, ahogy mindig is szoktuk, nem probléma, azt a „Product key” nevű, öt-ször öt karakterből álló jelcsoportot, amit installálásnál be kell írni, hovatovább fejből tudom, úgyhogy gond egy szál se.

És mellesleg közben a netBookon írom ezt az újabb rémtörténetet, ugyanis napokon belül elutazom, s ennek addigra le kell adódnia a tekintetes redakcióban, hogy nyájas olvasóm január végén kézhez vehesse. Közben persze tudom, hogy nyájas olvasóm ezt az egészet nem fogja elhinni, minék is hinné, ember nincs ezen a földön, akivel nap nap után az történe, ami velem szokott, szükségképpen az egészet csak kitalálom.

Pedig dehogy. Mint már megírtam, új fényképezőgépem azzal kezdte a pályafutását, hogy lefagyott, ő ugyanis digitális fotóapparát, tehát valójában célszámítógép, s mint ilyen, lefagy. A mobilom is új, nyúlók érte a minap, látom se kép, se hang, lefagyott. A telefon ugyanis számítógép, tehát, ahogy a szervizben is megerősítették az idevágó nézeteimet, az a normális, ha lefagy. Egyébiránt mind több és több köznap használati tárgyba kerül memória és valamifajta processzor, ezek a tárgyak így számítógéppé lényegülnek át, ergo lefagynak. Például egy cipőkanál akkor tekinthető korszerűnek, ha képes arra, hogy időnként lefagyjon és ennek megfelelően a cipőt úgy félúton blokkolja az ember lábán, se le, se föl. Erre nyilván születik is majd egy fogalom, én a *crash-enabled* kifejezést javaslom, lesz *crash-enabled* villanyborotva, kávéfőző, sőt talán sömnyítő is. Utóbbit még nem igazán tudom elképzelni, de például a lefagyott hűtőszekrényt igen, ez nyilván nem a tartalmát fagyasztja, hiszen ha azt fagyasztaná, akkor olyan volna, mint egy le nem fagyott (= ócska, korszerűtlen) hűtőszekrény; ezzel szemben a lefagyott hűtő (konyhai célszámítógép) először is kulcsra zárja az ajtaját, majd a benne tárolt élelmiszereket kiolvasztja és felhevíti. Ebben különbözik például a lefagyott mikrosütőtől, ami nemcsak felhevíti, hanem teljes egészében elhamvasztja a vacsorámat, a lefagyott dugóhúzó addig hatol befelé abba, ami előtte van, míg a föld túoldalán a felszínre nem bukkan

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](http://www.cebit.de)

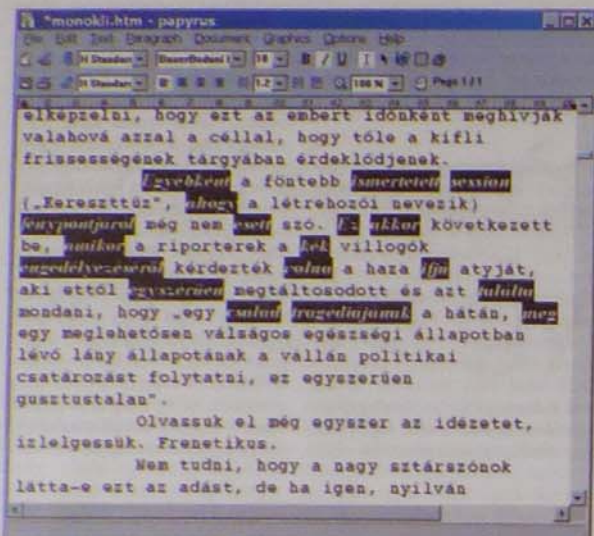


Deutsche Messe AG  
Hannover, Germany

További felvilágosítás és jegyelővétel a Deutsche Messe AG magyarországi képviselőjénél:

F - H Consult Kft. - Csátárka út 41 - H 1025 Budapest - Tel.: +36 1/325-56 44 - Fax: +36 1/325-53 30 - [jbek@elwider.hu](mailto:jbek@elwider.hu)





4. kép. A Papyrusban a kijelölés nem szükségszerűen folyamatos, hanem tetsző szerinti számú részből áll, amelyek természetesen egyszerre kezelhetők

juk, ára pedig 149 dollár, azaz sok. Ha viszont volna nekem egy régi, kis teljesítményű és riadásul OS/2-t futtató noteszgépem, akkor ennyit habozás nélkül lepengetnék érte, az EPOC alá írt változatát (ami, persze, nem létezik) akár többet is. Ha tudniillik nem a Microsoft Office 2000 Premiummal akarjuk összehasonlítani, akkor hamar belátjuk, hogy a Papyrus a maga módján egész ügyes.

Praktikus vonásainak egyike a nem folyamatos blokk. A control nyomva tartása mellett egyszerre több helyen jelölhetem ki a szöveget, akár minden második szavát is, ha úgy esik jól (lásd ezzel kapcsolatban a 4. képet), majd a kijelölt részeket egy mozdulattal módosíthatom. Más: a Search/Replace párbeszédablakból egyszerre kijelölhetem mondjuk a „vízizdász” szó valamennyi előfordulását, a Text Style panelből minden boldot vagy minden H4 stílust, a Font panelből mindazt, ami, mondjuk 12 p. Times New Romanra van formázva a dokumentumban – vagy a dokumentumnak egy előzetesen meghatározott szűkebb tartományában, az úgynevezett Marking Range-ben, amit egy beugró menüből is definiálhatok (lásd az 5. képet). Azaz dönthetünk úgy, hogy jelölődjek ki a „vízizdász” szó valamennyi előfordulása, de csak a nyolcadik oldal elejétől a második fejezet végéig, máshol nem. Ez bizony a legkevésbé sem tipikus szolgáltatás, tehát a Papyrus szövegszerkesztő ereyit egy legyintéssel nem intézhetjük el.

A szűkebben értelmezett szöveg határain kívülre vezet az egyik panelje (a Papyrus szóhasználatával „jegyzetfüggő”), amire az van írva, hogy Document Statistics. Effélelvél majd mindenhol találkozhatni, csak hogy itt most sokkal többől van szó. Hét lapból áll a panel, az egyik lapon látjuk, hogy hány oldal/bekezdés/szó/szó/betű alkotja a dokumentumot, két lap felső részén a stílusokat, amelyek innen törölhetők vagy kijelölhetők, egy lapon a könyvjelzők szerepeit, egy másikon a linkek, mert a Papyrus korántsem mellékesen HTML szerkesztő is. Amde a linkeket nemcsak felső részén a panel, hanem ellenőrizi is, és szükség esetén a hibákat kijavítja. Van még két lap, ezek a levilágítás előtt válhatnak igen hasznos-



6. kép. Egy közkeletűfejlesztési koncepciót tárgyaló vitaanyag illusztrációi a Papyrus képkatalógusában



5. kép. Szabálytalan körvonalú képek körbefolyatására nincs mód, viszont a kép tehető a háttérbe, a szöveg mögé

jektum valamennyi lehetséges tulajdonsága egy helyről, az Object Properties nevű panelről vezérelhető (7. kép), a képet innen méretezhetjük, pozícionálhatjuk, elforgathatjuk, bekeretezhetjük, linkeket kapcsolhatunk hozzá stb., de ugyanebből a panelből fogjuk meghatározni a címet befoglaló szövegbox tulajdonságait is.

A kiadványszerkesztés kulcsfogalma a mesteroldal, és ezt a kulcsfogalmat a Papyrus ismeri. Egy-egy kiadványon belül több mesteroldalt használhatók, lehet rajtuk hasábkiosztás, fejléc, lábléc, grafikák, háttérképek, és minden egyéb, ami egy mesteroldalon lenni szokott. Textboxok is, természetesen, bár ezeknek az alkalmazása a Papyrusban nagyobbértékes opcionális, kezdetleges és fölöttébb nehézkes, úgyhogy igényesebb kiadványt nem tanácsos tördelni vele. A Fedél nélkül, azt igen.

Persze ez alapján mégiscsak irodai csomag, s e minőségében van egy további érdekessége, amit ő



8. kép. Lajos azóta vissza is jött

adatbázis-rekordokra mutatnak, sőt a link keresési műveletet is indíthat az adatbázisban, tehát lehetséges, hogy a link minden aktiválásánál más-más tartalmú (frissített) lista bukkanjon elő. Ez utóbbinak a hasznosságát nem látom tisztán, viszont a HyperOFFICE link alapeseite különféle jegyzetapparátusok, indexek, tárgy- és névmutatók előállításához elég hatékony eszköznek látszik. Kevésbé lényeges, viszont jópofa, hogy az elektronikus dokumentumokra sárga tapadócedulákat lehet ragasztani, ezek révén a munkatársak fontos üzeneteket válthatnak egymással; ahogy ez a 8. képen is látható.

A Papyrus elvben URL-eket is meg tud nyitni, a gyakorlatban lefagy, ha ilyesmire buzdított, egyébként gőzöm sincs, mért kéne egy szöveg- és kiadványszerkesztőnek botcsinálta böngészőként működni, vagy pláne komplett webálmásokat letöltenie, amikor e célokra profi és ingyenes alkalmazások forognak középen. Lehet, hogy az utóbbira, tehát komplett webálmások letöltésére képes, lehet, hogy

nem, de ez annyira indifferens, hogy ki se próbálom.

Fontosabb ennél – és cseppet se előnyösebb –, hogy néha roppant nehéz kideríteni egészen alapvető dolgokat, például azt, hogy mitől beljebb-kezdődnek majd a bekezdéseim első sorai, és általában nem túl nagy öröm, hogy a dolgok nem ott vannak, ahol szeretnénk lenniük kellenne, így például a funkcióbillentyűk átdefiniálására szolgáló eszközsávhoz a Paragraph menüin keresztül férhetünk hozzá, de hát most mi nem kritizáljuk a Papyrus, hanem csupán rácsodálkozunk. Német fejlesztés, soha még hasonlót nem láttunk, most tátjuk a szánkat, hát persze. Egy „DTP” program, ami nyomdai előkészítésre egyáltalán nem használható, ezzel szemben korrigálni tudja azt a pontatlanságot, amivel a mátrixnyomatókat a perforált szélű papirokat kezelik. Másfelől viszont diktálni lehet neki, már ha a gépen az IBM ViaVoice teleptív van, az ember tehát leül, és lassan, tagoltan, érthetően tollba mond. Közben olyanokat szűr ki, hogy „delete word” (ha tíz szót kell törölni, akkor nyilván tízszer; delete word, delete word, delete word...), sőt olyat is, hogy „paragraph style heading three”, meg hasonlókat, a végén pedig „stop dictation”, és elégedetten hátradől.

Másfél órába se tellett, és máris elkészült egy olyan munkával, ami egyébként kábé tíz perc lett volna, viszont úgy nem kellőképp trendy, meg nem is eléggé költséges. Haladunk kell. Aki megáll, lemarad. Kár, hogy diktálni olyan rohadt fárasztó dolog, a billentyűket, ugye, veri az ember egész álló nap, és semmi baja, de két óra diktálástól teljesen kivan. Nem baj, majd hozzázók. Egyébként az a szöveg, amit a gép a diktálás után beír, úgyis tele van hibával, ki kell javítani, amíg javítja, pihen.

Ezzel együtt úgy gondolom, a világnem mostanában hibbant meg, hanem azóta boldog, amióta fennáll. Csak ez korábban sohasem volt ennyire nyilvánvaló.

Vancsa István



7. kép. Újtjelentés egy illusztrált vállalati brosúrában



HÍREK

**A HP belépett a karcscú, azaz konfigurálást és karbantartást nem igénylő kiszolgálók piacára.** Net-server LP 1000r jelű kiszolgálóján a webhelyek működését szolgáló alkalmazások (proxy, átmeneti tároló, védőgát, terheléelosztás) futtathatók. Az állványba szerelhető kiszolgáló egy vagy két, 1 gigahertzes Pentium III processzorral működik, és már az egész világon kapható. Márciusban jelenik meg a nálánál nagyobb teljesítményű LP 2000r; azon az elektronikus kereskedelmi, üzletkezelési és együttműködési alkalmazások futtathatók majd. Szakértők szerint ezek a termékek semmiben nem maradnak el a konkurencia (IBM, Compaq, Sun) hozzájuk hasonló termékeitől, csak-hogy a dot.com cégek állapota és az amerikai gazdaság helyzete nem igazán kedvez az elterjedésüknek. Az új kiszolgálókat új háttértárak egészítik ki: a Surestore Disk System 2100 73 gigabájtnyi adatot tárol nagyon kis helyen, a Surestore Tape Array pedig az Ultrium szalagos meghajtókkal működik együtt. (IDGNS, San Francisco)

**A Sun karcscú kiszolgálókat jelentett be, követve a Compaq és a HP példáját.** Az állványba építhető Netra X1 egy alig ezer dollárért megvehető Unix szerver, egy 400 megabájtnyi UltraSPARC IIe processzorral, alaphelyzetben 128 megabájt (maximum 1 gigabájt) memóriával és 20 gigabájtnyi háttértárral tartalmaz; szoftvere a Solaris 8 operációs rendszer és a felügyeleti alkalmazás. A Netra T1-ben 500 megahertzes UltraSPARC IIe működik, 18 gigabájtnyi merevlemez és 256 megabájt memóriával megátogatva. A Cobalt kiszolgálókészülékek (server appliance) csaiadja is két új taggal bővült. A CacheRaQ 4 átmeneti tárolóként működik: a letöltés felgyorsítására a felhasználó telepelyén vagy a szolgáltatónál tárolja el a gyakraabban kért weblapokat. A másik, a RaQ XTR a webhelyek és webes alkalmazások teljesítményének növelését szolgálja, támogatja a RAID 0, 1 és 5 szintjeit és négy cserélhető merevlemezre van. (IDGNS, Boston)

**A Fujitsu távirányítóval ellátott noteszgépet mutatott be.** A kézi terminál, amelyet iPointnak neveznek, Bluetooth-kapcsolatot tud fenni a számítógéppel, és rajta keresztül úgy is el lehet végezni néhány egyszerű feladatot – az elektronikus levelek ellenőrzését, a CD-lejátszó kezelését –, hogy a felhasználó nem ül a gép mellett. Van egy kis képernyője is, annak jóvoltából letöltheti a számítógépről és tárolhatja a leveleket és a híreket. Ez utóbbiakat a Fujitsu @Nifty internet-portáljáról lehet beszerezni, és a szolgáltatásban úgy alakítják őket, hogy megjeleníthetők legyenek a miniatűr kijelzőn. Az iPointnak nincs billentyűzete, a levelekre tehát nem lehet válaszolni. Ez a kézi terminál egyelőre csak a Fujitsu Biblio N6 sorozat egyik modelljével, az NE6-650W noteszgéppel kapható; a noteszgép erőforrása egy 650 megahertzes Pentium III processzor, ezenfelül van benne egy 20 gigabájtos merevlemez, 128 megabájtnyi memória, CD-RW meghajtó és 14,1 hüvelykes TFT LCD kijelző. (IDGNS, Tokió)

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

Digitális fényképezőgépek  
**Két kicsi, egy nagy**

A tesztlaborba érkezett eszközök közül most a digitális fényképezőgépeket szedgettük össze, ez alkalommal azonban nem a legnagyobb felbontásúakat. **Krizsán György** kollégánk leírta, hogy ő melyiket milyennek látta.

Cikkeinkben többnyire a mindenkori csúcsmodellek tűnnek fel, de egyszerű-elegy érdekes egy pillantást vetni a manapság a második vonalat alkotó két megapixeles digitális fényképezőgépre is. Úgy látom, hogy ezzel a képpontszámmal az egyszerű felhasználók már minden óhajukat valóra válthatják, s az ilyen méretű képeket már elfogadható áron lehet tárolni a fényképezőgépben, ezért ezekben a gépekben a hagyományos tekercsfilmből 36 kockájánál több felvétel is elfér.

**Kötelező gyakorlatok**

A Minolta-tól, kapott Minolta Dimage 2300-as és a HP-től kapott C618-as készülék is ebbe az ímént leírt két megapixeles kategóriába tartozik és sok egyébben is hasonlítanak egymásra. Mindkettő CompactFlash (CF) tárolóba teszi a felvételeket, USB vonalon át kapcsolódik a számítógéphez, és mindkettőnek van audio- és videokimenete. A Hewlett-Packard gépe egy kicsit robusztusabb – nagyobb a körmérete –, a Minolta jobban leforgyott a tervezés közepette.

A kezelőgombok funkciót a HP tervezői találták el jobban. Mindkét gépen forgatógombbal lehet beállítani az alapfunkciókat, a HP gépen négy állással, a Minoltaén ötlet. A Minoltaén azonban a lejátszást nem ezzel a forgatógombbal kell elindítani, hanem egy „enter” felírtú nyomógombbal. Ha ezt megnyomjuk a gép kikapcsolt állapotban, akkor a képernyő megvilágosodik és ezzel együtt megindulhat a visszazsanés. Mindkét gép tetején van egy kis állapotkijelző, arról olvasható le a vakubeállítás, az akkumulátor töltöttsége és néhány további hasznos adat. Az állapotjelzőt három gomb veszi körül, azokkal véggezhető el a gyorsbeállítások, persze eltérő módon a két fényképezőgépben. Mindkét gépen van optikai kereső is: azon át vagy a hátoldali LCD-n lehet megnézni, hogy mit lát a fényképezőgép. Az LCD-n nem látni jól a képet, ha az LCD-t erős fény éri, s az optikai kereső kevésbé használható a közeli képek készítésekor. Ha kevés a fény az expozícióhoz, akkor mindkét gépen használhatjuk a homlokfali villanófényt.

A Sony Hungáriától érkezett Sony MVC-CD1000-es sok mindenben eltér a től a két, egymáshoz erősen hasonló géptől: a Sonyé más kategóriába tartozik, CD-re viszi az adatokat, professzionális az objektívje és a szolgáltatásai.

Nézzük ezután a gépeket egyenként.

**A tömzsi HP**

A készülék ívelten lekerekített téglalap formájából előrefelé ugrik ki a fogantyúul szolgáló rész – ez bújtatja a négy ceruzaelemet – és a lemezfedő védte objektív (1. kép). Bekapcsoláskor szétválnak a lemezfedő, és

a Pentax objektív még előbbre jön, az ilyen fényképezőgépeknek már megszokott zümmögés kíséretében. A gumiobjektív egy hátoldali billentyűvel lehet vezérelni. E mellett a billentyű mellett van az LCD képernyő – a felvételek készítésekor sikerült jól összemancsolnom, de azután könnyű volt róla le-törölnöm a nyomokat.

gombot tettek, melléje kettőt, s főleje is egyet: a ki-be kapcsoló hűzőgombját. Képkészítéskor persze nem kell őket bolygatni, ilyenkor egy kézzel is lehet dolgozni, mert minden az ujjak alá simul.

A képeket egyesével, sorozatban vagy időzítéssel exponálhatjuk. Az időzítés funkció ezen a gépen eltér a szokásostól: a gép ebben az üzem-



sok fokozatban, de azt nem szabhatjuk meg, hogy ennyi meg ennyi óra, perc és másodperc legyen. A képek száma száz is lehet.

Kétféleképpen lehet visszazsanéni a képeket. Az egyik lehetőség: egyenként végignézni a képeket, a teljes kijelző méretében; ilyenkor nagyíthatjuk, s a négyállású forgatógombbal végig is pásztázhatjuk őket. A másik lehetőség: egy kis gyorskereső albumban végignézni a képeket; ilyenkor négy kis képet látunk, közülük az éppen aktuálisat a bal oldalon, egy kicsit nagyobb méretben, s amellet jobboldalt a kép feljegyzet adatait. Ebben a megtekintési módban megjelölhetjük vagy törölhetjük is a képet.

Az anyagok a géphez kapott programmal – az USB csatló – töltetők át a számítógéphez.

A C618-as a Kodak és mások gépein már bevált Digita operációs rendszerrel dolgozik. Ebben egyéb programok is futtathatók; ha tudunk programozni, akkor előre előírt időpontban készíthetünk a géppel felvételt, de hálóról letölthető järeket is játszhatunk a megjelenítőjén.

**A sovány Minolta**

A téglalomból jószerevel semmi sem nyúlik ki, az objektív is csak alig (2. kép). A fedőlemez egy karal nyitható, s ezzel mindjárt a gép is bekapcsolódik. Az objektív nem emelkedik ki, de bekapcsoláskor ez is zümmög és recseg, és nem változatható meg a fókuszávolsága. A gép felső részén levő gombokkal funkciót választhatunk, s az LCD mellett fel/le gombokkal végezhetjük el a beállítást; más gépeken magával a funkciógombbal lehet egy irányban haladni, a Minolta gépen viszont előre-hátra lépegethetünk a lehetőségek között, nem kell mindig megtenniük egy teljes kört.

A képeket készíthetjük egyenként, sorozatban vagy időzítéssel; ehhez a beállítású tárcsát kell más pozícióba fordítani. Sorozatkép állásban teljes és nagy felbontású képből csak egyetlen készíthetjük, félképes felvételeiből több, „economy” tárolásmóddal pedig még több; 12. A kereső alatt egy-egy LED jelzi, hogy a vaku kész-e a villantásra és hogy az élességállító befejezte-e a munkáját. Ha az expozíció után képet akarunk törölni, akkor a gépet ki kell kapcsolunk; majd egy másodpercen át nyomunk kel a nézegetést indító gombot; erre bekapcsolódik az LCD, s a gép betölti az utolsó képet; ekkor megnyomhatjuk a törölgombot, s már csak engedélyeznünk kell a törlést; megint le kell nyomunk a törölgombot és az enter gombot. Mivel ebben a műveletsorban üzemmódot is kell váltani, azért azt mondhatjuk, hogy a gépnek nincs rotort felvételt töröl üzemmóddja.



1. kép. HP – ezen minden kitéremkedik



2. kép. Minolta – a bonyolult egyszerű

Egyébként a hátlap valóságos műszerfal: baloldalt egy négyállású forgatógomb, s afelett két gomb – az egyik a kép elküldését indítja el, a másik a felvételi üzemmódot. Az LCD alá három funkció-

módban a késleltetési idő elteltével mindig készíti egy-egy felvételt. A gépen beállítható, hogy hány kép készüljön, és mekkora időközönként; az időköz hossza 15 másodperc és egy nap között állítható, elég

**MŰSZAKI ADATOK**

Gyártó	Hewlett-Packard	Minolta	Sony
Típus	0618	Dimage 2300	MVC-CD1000
Felbontás	– legjobb – közepes – legkisebb	1600x1200 1792x1200	1600x1200 1024x768 640x480
A CCD mérete [hüvelyk]	800x600	800x600	12,7
Fényérzékenység (ISO)	100, 200	85, 340	n.a.
Az optika gyújtóávolsága [mm]	5,2-16,5	8,2	6-60
35 mm-re konvertálva [mm]	34-108	38	39-390
Képképzés [cm]	50>	60>	n.a.
Makro képalkotás [cm]	10-60	30-60	n.a.
Rekeszárítás [töltés]	2,4	3	2,8
Zársebesség [s]	1/1000-4	1/500-2	1/500-8
Sorozatfelvétel [darab/s]	korlátlan 15 s-24 s	12	mozgókép
Optikai zoom	3x	nincs	10x
Digitális zoom	2x	2x	20x
Kereső	optikai + LCD	optikai + LCD	LCD + LCD
Az LCD kijelzője [hüvelyk]	2	1,8	2,5
A cserélhető tároló fajta, nagysága – képkapacitása	CF, 8 megabájt 1-82	CF, 8 megabájt 1-178	8 cm-es CD-R 160-1080
Tárolási formátum	JPEG, TIFF	JPEG, TIFF	JPEG, TIFF, GIF
Nagyítás visszajelzők	van	2x, 3x	1-5x, 0,1-es lépéssel
Felvétel utáni tárcs	van	nincs	nincs
Videokimenet	van	van	van
Csatlakozás	USB	USB	USB
Hozzáértő programok	HP PhotoSmart	Adobe Photoshop	MGI Photo Suite és Video Wave
Tápellátás	4xAA	4xAA	Battina
Méret [mm]	128x57x72	114x65x40	137x131x212
Tömeg [gramm]	300	210	990
Nerő ár [forint]	183 600	129 990	455 990





3. kép. Mavica – a hatalmas műszer

Megnézhetjük külön-külön a képeket, azán végignézzük őket kilenc képes albumban vagy automatikus bemutatóval. Az albumban a fel-le gombokkal térhetünk át egyik képről a másikra, s elég csavarintanunk egyet a felső tárcsán, máris

bejutottunk az egyképes nézegetésbe. A nézett képet, ha elég sok képpontból áll, két lépcsőben fel lehet nagyítani, a kisebb felbontású és a tömörített módban készült felvételeket viszont csak egy lépcsőben vagy egyben sem.

A géphez adott programmal USB vonalon számítógépre tölthetők át a felvételek. Csatlakozás után a kamerában levő képek kis diásképként tűnnek fel a számítógép képernyőjén, s kijelölhetjük közülük a törlésre vagy az áttöltésre szántakat.

### A dobтарás Mavica

A Sony Mavica gépeivel eddig is erősen rokonszenveztem – hajlékonylemeze rögzítették a képeket – azaz semmi kábeles áttöltés, az ember a zsebében viheti a termést. Időközben a képek felbontása 1600x1200 képpontosra nőtt, terjedelmesebbek lettek tehát az állományok; képenként mégsem lehet hajlékonylemezt cserélni, s kofferben hazacipelni a nyári túra képeit. Nö-

velni kellett tehát a tároló méretét; a Sony megjelentette ugyan a felvezetős Memory Stick tárolót, de tárolókapacitása annak is véges, akár csak a CF-é. A Sony tehát nagyobb kapacitású tárolót keresett, s azt a CD-ben találta meg. A fényképezőgép a felvett anyagokat – a képeket és a rövid mozgóképsorokat – a kisebb fajtájú, 8 centiméter átmérőjű korongra írja fel, négyszeres CD-írási sebességgel. A legnagyobb felbontású képekből legalább 160 fér rá, a kis felbontásúakból a gépkönyv szerint legalább 1080. A mozgóképet 320x240-es vagy 160x112-es felbontással rögzíthetjük; a jobb minőségűből csupán 370 másodpercnyi anyag fér el a CD-re, a kisebb felbontásúból már 5100 másodpercnyi, azaz 85 percnyi. A Sony gépe

azonban nem videokamera; mozgókép-beállításban egy exponálással legfeljebb egy percnyi anyagot rögzíthetünk vele (a webre tökéletesen megfelelő minőségben).

A gép méreteihez igazodnak a kijelölt szolgáltatások: tízszeres optikai árfogás, remegésgátlás, kézi élességállítás. Amikor a beállítógyűrűt forgatni kezdem, a kép átugrik kétszeres nagyításba, mert abban sokkal könnyebb az élesre állítás. Az expozíció előtt így egy másodpercbe telik a beállítás – s a világ ez idő alatt is halad. Ha történetesen nem virágcsendéletet akarunk lencsevégre kapni, akkor zavaró lehet, hogy az élő kép egy ugrással tér vissza. Ezután a félig lenyomott gombbal folytathatjuk tovább a keresgélést, de a gép ekkorra már – a korábban mért értékek alapján – beállította az expozíció paramétereit.

Nemcsak a távolságot állíthatjuk kézzel, rajta kívül az exponálási időt, vagy a rekeszértéket. A programmodkapcsolóval többféle üzemmódot kérhetünk, a féhéregyensúly gombjával pedig több beállítást. A menüt egy négy irányban lenyomható gombbal hívhatjuk elő, s így is lépkedhetünk benne. A beállítás után középen nyomjuk meg a gombot: ezzel rögzítjük a beállított értéket. A menüben a kép felbontásától a különféle hatásokig (szépia, fekete-fehér, szolarizált, inverz) sok minden beállítható. Kérhetjük az objektív makro állását, és persze állíthatjuk a kiugrasztható vakut is. A géphez külső villanó is csatlakoztatható, erre egy egyszerű vakutalpal szolgál, és egy oldalcsatlakozó. A beállításokat az LCD alapú keresőben vagy a hátlapi nagy méretű kijelzőn is láthatjuk. A HP és a Minolta gépén volt forgatógomb itt háromállású kis karos forgatógombba szelődül; három állása a mozgóképnek, a felvételnek és a megtekintésnek felel meg.

Ezt a monstrumot egy Stamina típusú akkumulátor táplálja; a képernyő bal felső sarkában látni, hogy hány percnyi üzemidő van még hátra, a jobb felső sarokban az eddig exponált képek száma jelenik meg; mivel a mozgóképfelvétel is egynek számít, így ez a szám csalóka lehet.

Az elkészült képeket a fényképezőgép megjelenítőjén, televíziós készüléken vagy számítógép képernyőjén tekinthetjük meg, s ilyenkor a zoom gomb megnyomásával felnagyíthatjuk a képet.

Ha van CD-írónk, és számítógépünkön telepítve van a Mavicához adott DirectCD program, akkor bármikor megnézhetjük a felvételeket; ha a CD-t a gép finalize parancsával rögzítjük, akkor szokványos CD-olvasóval és grafikus képnézegetővel is olvashatjuk a CD-t. A rögzítés után a CD-t ismét megnyithatjuk írásra, de ez a csiki-csuki erősen csökkenti a hasznos CD-területet. Az anyagot USB vonalon is áttölthetjük a fényképezőgépre.

### Előhívás vége

A most ismertett három kamera igen jól bemutatja, hogyan lehet egy két megapixelés CCD érzékelőt becsomagolni és fényképezőgéppé változtatni. A Minolta igen egyszerű fix objektív gépet alkotott, a HP egy közép kategóriába sorolható fényképezőgépet, a Sony pedig az úttörő technológiai tanulmánytervnek is felfogható Mavicát. ☞



Vivendi Telecom Hungary

Összeköt minket



Most akkor 128 vagy inkább  
256 kbit/s sebességgel haladjunk?

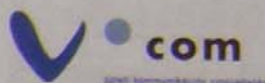
### InterNetConnect:

bérelt vonali internetelérés most akciós áron, belépési díj nélkül!

Használja ki a V-com akciós ajánlatát! Most belépési díj nélkül, havi **148 480 Ft-ért\*** (128 kbit/s), illetve **240 000 Ft-ért\*** (256 kbit/s) juthat gyors és korlátlan internetkapcsolathoz. Hogy megkönnyítsük döntését, a bérelt vonali internet-hozzáférés **kiépítési és üzemeltetési költségeit**, valamint az 1 db **Cisco 805-ös router** árát is átvállaljuk Öntől. Kezdje gyorsabban az új évezredet!

Ha InterNetConnect szolgáltatásunkkal kapcsolatban további részleteket szeretne megtudni, értekezési csapatunk a 06-80-822-822-es zöld számon készséggel áll rendelkezésére.

\*A fenti árak két éves szóló szerződés kötése esetén, ill. nélkül érterődnek.



A PartnerCom üzleti kommunikációs szolgáltató új neve.  
www.vcom.hu • sales@vcom.hu



## Bertelsmann és Napster Furcsa pár

Amióta a Bertelsmann bejelentette, hogy stratégiai szövetséget kötött a Napsterrel, az internetipar szereplői feszült figyelemmel várják, miképp tudja megregulálni a német médiaóriás az ingyenes zenei szolgáltatás üzemeltetőjét. **Zimányi Katalin** biztató jelnek tekinti az azonnali vásárlást lehetővé tevő buy button weblapon való megjelenését.

Januárban két olyan bejelentést is tett a Bertelsmann, amely arra utal, hogy a német cég kereskedelmi lehetőségeket lát a 38 millió Napster-felhasználóban. Ilyen mindenképp a Napster „buy button” telepített szoftverének legújabb verziója. Aki rákattint a vételgombra, az a Bertelsmann tulajdonában lévő CDNOW kereskedelmi helyén találja magát. **Milton Olin**, a Napster operatív főnöke ezzel kapcsolatban úgy nyilatkozott: „Örömmünkre szolgál, hogy egyszerű vásárlási lehetőséget biztosíthatunk azoknak, akik meg akarják venni a Napsteren fellelt zenét.”

A másik, talán biztató jel, hogy a közelmúltban a Napster nyitóoldalán egy új számot (Dave Matthews Band: I Did It) kezdett el reklámozni, amely az RCA márkanév alatt februárban megjelenő albumról ad előzetest. Az RCA pedig nem más, mint a Bertelsmann Music Group (BMG) egyik lemezárkaója a sok közül.

### Példát mutatnak

Egyesült államokbeli elemzők nagy jelentőséget tulajdonítanak mind a buy button, mind a BMG-reklám megjelenésének. Szerintük, ha a vásárlás valóban beindul, a Napster hosszú távon biztos talajt érhet a lába alatt az amerikai piacon. Emellett az sem elhanyagolható szempont, hogy a lemezipar pozitív üzenetet kap: még az is kiderülhet, hogy a zenei állományok ingyen továbbküldhetőek.

Mindenesetre a **Shawn Fanning** által alapított Napsternek idén tavasszal ismét bíróság előtt kell számot adnia tevékenységéről. **Hank Barry** vezérigazgató már régóta az az érvel, a felhasználók azért látogattak a Napster webhelyét, hogy „mintát vegyenek az új zenékből, amelyeket aztán akár meg is vásárolhatnak.” A világ lemezadása adatai ugyanis azt mutatják, hogy az online mintavétel követően valóban sokan vásárolnak lemezt.

Az öt nagy lemezkiadó – a Universal, a Time Warner, a Sony, az EMI és a BMG – közösen kiadott finomult offline hirdetési stratégiát dolgozott ki, ugyanakkor eddig nem voltak képesek (vagy hajlandók?) rá, hogy hatékony internetstratégiát alakítsanak ki.

A CDNOW-link az első jele annak, hogy kialakulhat valamiféle összmunka a Napster és az **Andreas Schmidt** vezette Bertelsmann E-Commerce Groupot alkotó cégek között. Ismeretes, hogy Schmidt volt az, aki kezdettől fogva szorgalmazta a Bertelsmann-Napster együttműködést, és azóta is rengeteget tesz azért, hogy megszülessen az egyenértékű üzleti modell. Ez utóbbi egyensúlyt kíván teremteni a lemezkiadók, a szerzők, illetve az előadóművészek között egy olyan piacon, ahol hatványozottan nyilvánul meg az egyes szereplők anyagi és egyéb érzékenysége.

Ha már a személyi kérdéseknél tartunk: január első napjaiban került a Bertelsmann Music Group élére **Rolf Schmidt-Holtz**, aki a hírek szerint dörszölt üzletkötő, de zeneipari tapasztalatokkal egyáltalán nem rendelkezik. Schmidt-Holtz tavaly július óta a vállalat „kreatív főnökeként” tevékenykedett, ami a gyakorlatban azt jelentette, hogy átfogó

nyadot vásárol a cégből, és elejti a tavaly júniusban indított pert is.

A BMG a világ 54 országában közel 200 lemezárkát birtokol (övé például az Arista Records, az RCA Music Group, az Ariola). A Vivendi Universal oldalán benne van a GetMusic üzletben is, emellett az ARTISTdirect, a Listen.com, valamint az Eritmo.com társtulajdo-

elmúlt három hónapban, így már senki sem lepődött meg, amikor január 8-án egyszerre két vezetője is lemondott: az EMI-tárgyalásokat irányító **Tom McIntyre**, illetve **Kevin Conroy**, a BMG internetstratégiaért felelős vezetője. A két popénekesnőnek, **Christina Aguilera**nak és **Britney Spears**nek szemmel láthatóan igencsak megfelel a BMG, de a Bertelsmann e-commerce csoportja McIntyre-on és Conroyon kívül több más vezetőt is veszített.

### Félnék Hollywoodban

Január közepén a japán NTT DoCoMo új szolgáltatást indított, amely lehetővé teszi, hogy a felhasználók zenét vásároljanak és töltsenek le egy speciális, a mobiltelefonjukhoz csatlakozó terminálra. Az M-stage Music szolgáltatás egyelőre 15 lemezkiadótól közel 500 zeneművet kínál – kezdve a poppal és a rappal a dzsesszen át egészen a komolyzenei darabokig. A DoCoMo sajtóközleménye azt ígéri, hogy az év végéig több mint 3000 tételre bővítik a kínálatot.

Az NTT DoCoMo számára a Matsushita Electric Industrial fejlesztette ki a rendszert, amelynek részelemei közt ott van az AAC (Advanced Audio Codec) kompressziós rendszer, és az EMDLB (electronic music distribution licensing body) zenedisztribúciós rendszer. Ez utóbbit a Matsushita az Egyesült Államokban az AT&T-vel, a Universal Music Group-pal és a Bertelsmann Music Group-pal közösen népszerűsíti.

Új szolgáltatását PHS (personal handyphone system) hálózaton kínálja (<http://www.nttdocomo.co.jp/>) a DoCoMo, amelynek eddig viszonylag kicsi, 1,7 milliós előfizetői táborra van. A szolgáltatás bevezetését kilenc hónapos próbaüzem előzte meg, de a cégnél úgy tartják, megéri a hosszú várakozás. **Martyn Williams**, az IDG News Service tokiói tudósítója szerint kétszeresen jól jár a DoCoMo az M-stage Music szolgáltatással: egyrészt újabb, megbízható bevételforráshoz jut, másrészt az M-stage Music kitűnő teszterre, ahol a music-on-demand szolgáltatáson könnyen lemérhető, hogyan fogadják a felhasználók a speciális mobilszolgáltatásokat.

A világ tülfelel, Hollywoodban sokan a video-on-demand szolgáltatásban látnak fantáziát. **Laura Rich**, a *The Industry Standard* Los Angeles-i tudósítója nemrégiben arról számolt be, hogy az America Online a Sony céggel folytat tárgyalásokat hasonló, a weben üzemeltetett szolgáltatás beindításáról.

A mozivár régi vágású vezetői azonban fenyegető jelenségként élik meg az AOL-Sony vállalkozást és minden internetes, Napster-szerű filmkínálatot. Attól tartanak, hogy Hollywood is napsteres lesz: a nézők megkerülik a hagyományos filmdisztribúciós és értékesítési csá-



Hank Barry, a Napster vezérigazgatója

(Fotó: IDGNS Image Bank)

tartalmi stratégiát dolgozott ki a Bertelsmann valamennyi üzleti egysége számára. Így született meg a Bertelsmann Content Network.

Az 52 esztendő elnök-vezérigazgató azt nyilatkozta a *The Industry Standard Europe* című lapnak, hogy hatalmas kihívásnak tekinti a zeneipari megmértetést. Késztelenül nem lesz könnyű dolga: a BMG a Napster nélkül is izgalmas időket él meg, hiszen előrehaladott fúziós tárgyalásokat folytat az EMI Group-pal (EMI).

**Tim Nott**, a *The Industry Standard Europe* szerzője „lassú tangóhoz” hasonlítja a BMG és az EMI tárgyalásait. A *Financial Times* is nehezményezi a fúziót előkészítő tárgyalási szakasz lassúságát. A lap **Thomas Müdelhoffot**, a BMG vezérét idézi, aki korábban nem egyszer azt ígerte, hogy a BMG a 2000. év végére első helyre kerül a zenei kiadók világpiacán. A *Frankfurter Allgemeine Zeitung* pedig úgy tudja, hogy anyagi kérdésekről eddig még nem is tárgyaltak. Akkor viszont mi tart olyan sokáig?

A Bertelsmann nem jegyzi a tőzsdén, egy alapítvány tulajdonában van, és minden jel arra mutat, hogy a közeljövőben nem is kívánják változtatni a tulajdonosi szerkezetet. Ki tudja, talán az okoz gondot, hogy az EMI még mindig perben áll a Napsterrel.

### A BMG háttéré

A Bertelsmann és a Napster tavaly novemberben kötött stratégiai szövetséget: a BMG 50 millió dollárt adott a Napsternek a korábban említett új, egyenértékű üzleti modell kidolgozására. Mielőtt az új modell megszületik, a BMG tulajdonhá-

nosa. Január 10-én megvásárolta a bajba jutott svéd CD-kereskedőt, a **Boxmant**, így a márkanév kivül hozzájutott a cég dániai, franciaországi, németországi, svédországi, norvégiai, finnországi és hollandiai ügyfél-adatbázisához is.



Hollywood 1952-ben: Gene Kelly énekel az esőben

(Forrás: IDGNS Image Bank)

Nagyjából ezzel egy időben jelentette be a Napster, hogy együttműködésről szóló megállapodást írt alá az edel Music AG-vel: a független német lemezforgalmazó részt vesz az új Napster-modell promóciós munkájában, de a dalszerzőkkel, előadóművészekkel, lemezkiadókkal és egyéb szervezetekkel kapcsolatos szaktanácssal is el fogja látni partnerét.

A Bertelsmann médiakonzern zenei ága, a BMG Entertainment meglehetősen sok vihart élt meg az



tornákat, és filmes internetportálokról szerzők be az a filmet, amelyre szükségük van.

**Skip Paul**, a Vivendi Universal egykori vezetője jelenleg egy filmre szakosodott internetes portál vállalkozás, az iFilm Corporation elnöke. Paul azt tanácsolja az aggodalmaskodó stúdióigazgatóknak, hogy egymás további riogatása, illetve a Napster gyakorlatának és tárgyalótermi történetének további tanulmányozása helyett ugorjanak fejést az e-businessbe. Tegyük üzleti stratégiájuk szerves részévé az internetes projektek maradjékbanul illeszkedjenek a Warner vállalati stratégiájába.

Ami a Sonyt illeti, a japán cég online erőfeszítései – eltekintve a kinomobtain játék céljára létrehozott webhelyek fejlesztésétől – egészen a közelmúltig csupán arra szorítkoztak, hogy támogassák a hollywoodi stúdiók promóciós munkáját. **Yair Landau**, az AOL-lal közös MovieFly video-on-demand projektért felelős Sony Pictures Digital Entertainment frissen kinevezett elnöke szerint a műfajt a felhasználói igény hívta életre.

A kasszasikereiről híres Disney-stúdió a mai napig szemérmesen elzárkózik mindenféle sajtónyilatkozattól: nem ad információt folyamatosan lévő internetprojektről. Csak annyit közöltek, hogy **Steve Bornstein** személyében „igazi nagyágyú” került a Disney-filmek és más termékek webes megjelenését végző Go.com portál élére.

Ami a jövőképet illeti: Washingtonban, a Georgetown Egyetemen januárban rendezték meg a Future of Music Policy Conference elnevezésű szakmai napokat, ahol ismert amerikai zenészek, sztárügyvédek, a lemezipar nagyjai és a disztribúciós csatornák képviselői találkoztak technológiai szakemberekkel. Az eseményen részt vett **Margret Johnston**, az IDG News Service washingtoni tudósítója, aki elmondta, hogy a Napster képviseletében megjelenő **Manus Cooney** nem tudott szolgáltni érdemleges információval, kivéve, hogy arra számít: a Napster felhasználóinak száma hamarosan elérheti a 51 milliót.

**Gerry Kearby**, a Liquid Audio vezérigazgatója a következőképpen vonta meg a rendezvény merlegét: „Jóllehet a zeneipar és az internet viszonyát taglaló viták az esetek zömében rendkívül érdekesek, mi több, szórakoztatók, a legnagyobb jóindulattal sem nevezhetőek konstruktívakként.”



## HÍREK

A kereskedők ügyfélszolgálatához e-mailben beérkező kérdések 30 százaléka megválaszolatlan maradt, és az ügyfélszolgálatok mindössze 40 százalékukra adnak kielégítő választ. A Gomez Advisors kutatása szerint az ilyen információkérő e-mailekre az esetek többségében 12 órán belül válaszolnak. A telefonos ügyfélszolgálatok viszont 52 másodperc alatt adnak választ, és a válaszok használhatóbb is: a kérdések 63 százaléka elegendő vele. ([www.gomezadvisors.com](http://www.gomezadvisors.com))

**Az elektronikus beszerzésekkel kapcsolatos szolgáltatások piacának összértéke 2004-re 14 milliárd dollár lesz, állítja az IDC.** Ennek az értéknek a felét a nagyvállalatok által bevezetendő szolgáltatások teszik majd ki, a leggyorsabban növekvő szegmens azonban a kapcsolódó tanácsadási szolgáltatások: azok éves átlagos növekedési üteme a becslések szerint 62 százalékos lesz az 1999 és 2004 közötti időszakban. Az elektronikus beszerzések kihegyezése 1999-ben az összkidatok mindössze 5 százaléka jutott, de ez az arány 2004-re már csaknem 50 százalékra nő. ([www.idc.com](http://www.idc.com))

**Az ActivMedia kutatása szerint a vállalkozások 22 milliárd dollárt költöttek webhelyük létrehozására és fenntartására.** A piaci összből 26 százaléka a programozási és design szolgáltatásokból származott, a hozzáférés és a infrastruktúraszolgáltatás aránya 13 százalékos volt, a szükséges hardvereszközöké pedig 12 százalékos. A tanácsadási szolgáltatásokra 10 százalék esett a webfejlesztési piac bevételeiből. A tranzakciós rendszerek kialakítására fordított összeg a kiadásoknak 7 százalékát tette ki. ([www.activmediaresearch.com](http://www.activmediaresearch.com))

**Ma az Egyesült Államokban a közép-vállalkozások 40 százaléka bonyolít le online beszerzéseket.** Az American Express kutatása szerint e-ócegi beszerzéseknek általában 14 százalékát írják az interneten, de ez a kutatók várakozásai szerint a következő évben 20 százalékra nő. Azok közül, amelyek még nem végeznek online beszerzéseket, 37 százalék tervezi, hogy a következő 12 hónapban kipróbálja ezt a tranzakciós formát. A közép-vállalkozások online beszerzéseinek legnagyobb részét az irrodaszerkezetek teszik ki (21 százalék), utána jönnek az ingatlanberendezések (18 százalék) és a szoftverek (5 százalék). ([home3.americanexpress.com](http://home3.americanexpress.com))

**Tavaly a kisvállalkozások 21 százaléka promóciós célból jelent meg az interneten; ez az arány 1999-ben még csak 8 százalék volt.** A múlt évben – derül ki a Verizon kutatásából – 48 százalékkal csökkent azoknak a cégeknek a száma, amelyek tranzakciós öliókra hozták létre webhelyüket. A megkérdezett kisvállalkozások 55 százaléka számára a webhely létrehozása már az első évben kifizető volt. Az interneten jelen lévő kisvállalkozások 48 százaléka véli úgy, hogy webhelye jövőből nagyobb lett a látogatási hatókörzete. ([newscenter.verizon.com](http://newscenter.verizon.com))

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

Még nem kell temetni a dot.comokat!

# Láz, terápia, ébredés

Akármerre fordul az ember, sehol sem kerülheti el a világhálót, bár az internet – ha állítólag mindent megváltoztat is – valamiféle időt korra kezd hasonlítani. Vége van a dot.com-alapítási örületnek is, s a lázas részvénytöbbség kora is lejárt. Ez persze nem jelenti azt, hogy ne alakulnának új internetes cégek, csak éppen azok már más szabályok szerint fognak játszani – festi a jövőt **Mártonffy Attila**.

Vége van már azoknak az aranyidőknek, amikor az új alapítási internetcégek részvényeinek árfolyama az első kibocsátás után a tízszeresére ugrott, holott a cég forgalma épp csak valamivel volt nagyobb a nullánál. Az is régen volt már, amikor a Szilícium-völgy országúti mentén felállított hirdetőtáblákon kockázati-tőke-társaságok ajánlottak pénzt boldog-boldogtalannak. Akkoriban – emlékszik vissza a *The Industry Standard* elemzője – a kapzsisággal átitatott kockázati tőkések és befektetési bankok sutba dobták addig génjeikben hordozott kockázattérékenységüket, s hatalmas pénzekhez segítettek azokat, akik időben kiléptek az internetre.

Amikor azután tavaly év elején az internetet elborította a szükségszerű csodhullám, sok újgazdaság-hívó bölcsen megjegyezte: annál jobb.

Mindazonáltal nemcsak az irracionális üzleti modellt követő vállalkozások kerültek bajba, hanem az internetgazdaság valódi sztárjai is. Az Amazon, a Priceline, a WebDM, a Webvan, a Yahoo mind kötélen táncol, mert stratégiája kérdésessé vált, részvényei pedig még nem hagyták abba a zuhanórepülést. Valamennyien kénytelenek voltak erőteljes karcsúsítási programon átvergődni, s részvényeiknek újra kellett értékelniük befektetési politikatjukat. A kockázati-tőke-befektetők státusát is hamar átértékelte a piac: a rockstarsoknak „kijáró” korábbi dicsőítésből sarlatánok megszolgáltá megvétel lett. A reményvesztett dot.comok helyzetét az is rontja, hogy a maradiságukért nemrégiben még lenézett hagyományos nagyvállalatok egyre-másra teszik át tevékenységüket az internetre.

### Azért nincsenek száműzve

Igaz ugyan, hogy a dot.comok már nem állnak az üzleti világegyetem középpontjában, de nincsenek száműzve az új kultúrányába. A Texasi Egyetem elektronikus kereskedelmi kutatóközpontjának igazgatója az internetes cégek egy évvel ezelőtti kezdődő piaci összeomlására visszatekintve a következőket jegyezte meg: véget ért az első szakasz, az, amelyikben az üzletileg képzetlen technológusok cégalapításba fogtak.

Számos közgazdász hangoztatja viszont, hogy az internet technológiai és szervezeti változásokat hozott a vállalatok életében, s ezek jótékony hatása csak most kezd mérhetően megmutatkozni a termelékenység és a hatékonyság növekedésében. S amíg ezek az előnyök megvannak, addig a dot.comok és az internettechnológiák nem maradnak befektetők nélkül.

A szabályok azonban alapjaiban változtak meg. Nem is olyan régen

még egy frissen alakult, huszonéves sihederek által vezetett online vállalkozás üzleti partvonalra szoríthatta Amerika számos nagyvállalati jelképét. A rendkívül könnyen tőkéhez jutó új vállalkozások felmarkolták a pénzt, majd futásnak eredtek, de csak kevesen rohantak közülük jó felé és elég gyorsan ahhoz, hogy utolérjék, esetleg megelőzzék a hagyományos cégeket.

Az egyik ilyen cég az America Online (AOL); az AOL már a nyolcvanas évek közepétől jelen van az online világban, de csak mostaná-



ban kezdte 200 millió CD-vel szőnyegbombázni Amerikát. A kis AOL-ból – a nála jóval nagyobb Time Warner megvásárlásával – igazi behemót lett. Úgyes stratégiával – no meg alacsony árrakkal – az Amazon is rendkívül gyorsan hódította el a piac nagy részét a hagyományos könyvkereskedőtől; más termék-kategóriában mindazonáltal nem jeleskedik.

A többiek azonban – a Boo.com, a Cosmo.com, a Pseudo.com – felélték tőkéjük nagy részét, mivel költséget nem kímélve építettek ki infrastruktúrájukat, ostoba marketingkampányokat vittek, s drága pénzen próbáltak bevételt szerezni. Ezek a cégek már vagy elfűntek, vagy keményen küzdenek fennmaradásukért. Az volt az alaphibájuk, hogy vakon hitték: az nyer, aki először mozdul. Ez némely esetben sikerült is: az eBay az eladók és vásárlók kritikus tömegét összegyűjtve előnyt szerzett versenytársaival szemben. A CDnow-t azonban gyomban lekörözte az Amazon, az EToys forgalmát csakhamar felülmúlta a Toys R Us online áruházának értékesítési volumene.

### A net nem mindig a jobbik választás

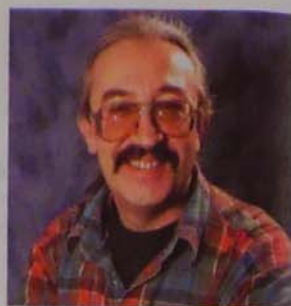
Az internetközösségnek egy másik reményben is csalatkoznia kellett: abban a tévhitben, hogy a világháló eleve hatékonyabb az üzlet régi módjára való intézésénél. Itt van például a kiskereskedelem. Amikor e szektor online úttörői megjelentek a színen, még az volt a közzelfogás, hogy az internet mindent megváltoztat. Egy virtuális kereskedés vég-

telen raktárkészletet tarthatott fenn költséges bolthálózat nélkül, az ügyfelek kényelmesen elérhették, s egy csapásra kitarult előtte a világ. Mindezek birtokában a kiskereskedő nagyobb profitot sajtolhatott ki a tranzakciókból. A példák azonban – a bukások, a fennmaradtak kemény küzdelme – azt mutatták, hogy az e-kereskedelmet űzők hatékonyságban nem érhetik utol a hagyományos kiskereskedelmi hálózatokat. Rádásul az online kereskedők arra kényszerültek, hogy súlyos milliókat investáljanak raktárakba és te-

lefonos ügyfélszolgálatokba; mind-egyik arca valli, hogy lényegében eléggé kevés virtuális dolog van az elektronikus kereskedelemben.

Az e-kereskedelemben azonban még mindig termel érték, noha ez nem mérhető a hagyományos termelékenység mutatókkal. Ezek közé az értékek közé tartozik a változatosság, a minőség és a kényelem, s csakis ezek miatt növekszik még mindig az online vásárlási kedv. Azok, akik túlélik a Nagy Konszolidációt, alkalmasak arra, hogy a hagyományos kiskereskedőkéhoz hasonló hatékonysággal működtessék üzletüket. S bár ez nem fog újból a dot.com cégek fantasztikus burjánzásához vezetni, az ajtó mindenesetre nyitva lesz az új online kiskereskedelmi vállalkozások előtt. S a médiapiac játékosai is úgy gondolták, hogy a web majd olcsóbb, hatékonyabb és gyorsabb eszköz lesz termékeik terítésében. Azt hitték, hogyha már létrehozhat egy kis tartalmat, akkor azzal az új felhasználókat is kiszolgálhatják, gyakorlatilag zérus költséggel. Kiderült azonban, hogy a média, paradox módon, az internetvállalkozások legingoványosabb területe, mivel nagyok az előállítási költségek, és a fogyasztók pedig nemigen hajlandók fizetni a tartalomért.

Az újonnan induló tartalomszolgáltató oldalak egyébként azért kerültek bajba, mert hatalmas összegeket kellett marketingre költeniük, s a szerkesztési költségek sem elhanyagolhatók. Ami pedig a hirdetésekkel illeti, többek szerint a szlagreklámok nem érik el azt a hatást, mint a nyomtatott sajtóban megjelenő, csillogó-villogó, négyzsinnyo-



### Csak a netből nem lehet megélni

Hányattatásai alatt az internetes cégek megtanulták, hogy többé nem hagyhatják figyelmen kívül a való világot. Különösen azért nem, mert a hagyományos vállalatok egyre jobban fellepednek a netre is, s a web-cégeknek a régi gazdaság feltételei szerinti kell(ene) megküzdniük az offline világ hatalmasaival. Tehát csak azoknak a dot.com cégeknek van esélyük a fennmaradásra, amelyek végigcsinálták az átmenetet – vagyis a kísérletezést, az állandó innovációt és a lélegzétvétel nélküli terjeszkedés helyett az üzemetelésre és a hatékonyságra összpontosítanak.

Az Amazon például szinte az egész 1999-es évben nem csinált mást, mint újabb és újabb üzletággal rukkolt elő, majdhogynem havonta, s raktárakat épített Amerikaszerte. A nagy igyekezetben megfellepedezett a készletkezelésről, holott az kulcsfontosságú a kiskereskedők életében. Később azonban a Wall Street arra kényszerítette, hogy tevékenysége fínomhangolására koncentráljon, s minden eladásból a lehető legtöbb profitot érje ki. Azzal, hogy összeszövetkezett a Toysrus.commal, az Amazon elfogadta: a tiszta internetes kereskedelem nem szükségszerűen jobb a hagyományosnál.

A Yahoo-ra is ráfér, hogy új bevételi forrás után nézzen, mivel online hirdetői maguk is váltságba kerültek. Mit volt mit tennie, a hagyományos hirdetői és marketingfogásokat alkalmazva megpróbálta tovább fejni 166 millió felhasználóját, de most másképp, mint korábban. Rávette több nagy gyártót és kiskereskedelmi láncot, hogy vásárolják meg interaktív marketing-szolgáltatását, s webszolgáltatását.

Az online brókercégek közül az E-Trade vezet a pénzügyi szolgáltatások fizikai világába igyekvők listáját. A dolog azzal kezdődött, hogy tavaly márciusban 8500 ATM-et vásárolt az államokban, hogy ezzel is támogassa e-banki ügyfeleit. Szep-temberben egy, a Target boltháló-zathoz tartozó üzletben megnyitotta az E-Trade Zone nevű sarkot, s ha ez sikeres lesz, országos hálózatot épít ki a Target-üzletekben. Ezenfelül az Ernst & Younggal alapított vegyesvállalat révén professzionális pénzügyi tanácsadást szolgáltatást is ajánl elektronikusán, s januárban háromemeletes bróker-irodaházat nyitott New Yorkban. **Æ**



# Lejtmenetben a technológiai szektor?

Nem is olyan régen még elképzelhetetlen lett volna amiatti aggodalmakról beszélni, hogy a technológiai szektor hamarosan elkezd majd visszacsúszni. Kétségtelen, hogy általában véve némileg lelassult a PC-eladások üteme, ám a jól húzó cégek eladásai nem. Az is nyugtalanító jel, hogy az Intel a forgalom csökkenésére készítette fel részvényeseit, sőt bizonyos körökben az is szemet szúrt, hogy a távközlési cégek sem veszik valami nagy ütemben az új berendezéseket. Mindazonáltal a technológiai nagyon is stratégiai befektetés ahhoz, hogy csak úgy vissza lehessen fogni – gondolták idáig a cégek.

Hirtelen azonban mindenki előtt nyilvánvalóvá vált, hogy a király bizony meztelen, s ezt nem tudták elfeledtetni sem Alan Greenspannek, az amerikai jegybank szerepét betöltő Federal Reserve (Fed) elnöknek a kamatcsökkentés szükségességéről tett homályos célzásai, sem a NASDAQ december 5-i 10 százalékos emelkedése. A tényekből ugyanis kiderült, hogy a cégek nem hogy növelték volna technológiai büdzséjüket, hanem elkezdtek spórolni, s némelyek – legalábbis a Business Week szerint – nem átalítottak az ilyen irányú beruházások csökkentéséről beszélni. Így mindenben tudatosult, hogy a technológiai kiadások már nem az az elixír többé, amely 37 egymás utáni negyedévben magas fordulatszámon tartotta az amerikai gazdaságot.

## Fogják a fejüket

A technológiai kiadások általános visszaeséséről mindazonáltal nem lehet beszélni: a növekedés csak lassul, nem áll meg, s nem csapott át csökkenésbe – csak hogy még ez is eléggé fájdalmas elviselni a szektor múltbeli kimagasló teljesítménye után. December elején jó néhány cég közölte, hogy negyedéves nyeresége jóval kevesebb lesz, mint korábban várta és előre jelezte. A legnagyobbat az Apple bejelentése durrant: negyedéves bevétele 600 millió dollárral maradt el a várakozásoktól, s ez azonnal 16 százalékkal csökkentette az Apple-részvények árfolyamát. Ráadásul a tendenciáknak ez a váratlan irányváltozása nagy valószínűséggel visszhangot ver az egész iparágban, és sorozatosan konszolidációra kényszeríti majd a vállalatokat. A folyamatnak tehát – a dot.com világ tavalyi megtizedelése után – az idén hagyományos cégek is áldozatul eshetnek.

Hát igen, a Wall Street elemzői fogják is a fejüket. Tavaly októberben, optimizmusotl eltelve még azt jóslották, hogy a technológiai szektor 29 százalékkal fog bővülni a negyedik negyedévben, ám ezt gyorsan 15 százalékra módosították. A kommunikációs eszköz-gyártók várható eredménye még kiábrándítóbb: az elemzők októberben még csak 4 százalékos nyereségcsökkenést tartották valószínűnek, az év végén viszont már arról beszéltek, hogy a cégeknek 45 százalékkal kevesebb profittal kell megelégedniük az egy évvel korábbi eredményhez képest. Ami pedig a 2001-es teljesítményről, a technológiai szektorok alighanem meg kell elégednie 17 százalé-

lékos bővüléssel; letehet a korábban prognosztizált 24 százalékról.

## Csökkenő megrendelések

Ezek eléggé rossz hírek, s nem csak az információtechnológiai ágazatnak. A technológiai „lejtőn” elhalaszthat az egész amerikai gazdaság, hiszen az utóbbi idők rekord nagyságú növekedése mögött jórészt a technológiai kiadások álltak, illetve a technológiai keltette termelékenység-növekedés. Most ez a hajtómotor mintha kissé akadozva járna. A washingtoni kereskedelmi miniszter-

pest 6,8 százalékkal kevesebbet – 26 milliárd dollárt – fektettek be külföldi cégekbe; egyébként 1996 óta ez volt az első visszaesés. Az egyik társaság, a Crosspoint Venture Partners például részben ezért halasztott el egy 1 milliárd dolláros befektetést, mert részvénykielcsátásokból aligha számíthatott volna megtérülésre. A távközlési eszköz-gyártókat finanszírozó hitelpiac pedig azért ült le, mert a vállalatok most a nagy sebességű hálózatokba fektetett összegeket szeretnék végre visszontlítani. Azelőtt a távközlési társaságok havi 8,3 milliárd dollárt

bet, hogy a szektor „csak úgy”, bóna fide lassulása kezd.

## Nagy befektetés, sovány megtérülés

Néhány hónapja még a nagy boom idejét élte az amerikai technológiai iparág; mi történthetett azóta? Mindjárt itt van a fogyasztói kereslet csökkenése. Az IDC szerint az amerikai háztartásoknak már vagy 60 százalékában van legalább egy PC, az igények tehát lassabban nőnek. A PC iránti kereslet visszaesése visszaveti a lapkagyártást is, s emiatt a



rium adatai szerint a tavalyi harmadik negyedévben az információtechnológiai berendezésekre adott új megrendelések alig 1,2 százalékkal emelkedtek az előző negyedévhez képest, holott akkor még izmos 34 százalékos volt a növekedés. A fogyasztók érdeklődése is lanyhult a technológiai termékek iránt, például a telefontársaságok iránti kereslet a negyedik negyedévben mindössze 3,1 százalékkal növekedett; ez a növekedés harmada az egy évvel korábbinak. Az üzleti megrendelések még jobban visszaestek ebben a termékcsoportban; itt csupán 2 százalékos emelkedést könyveltek el, pedig az első negyedévben még 65 százalékos. Mindez az Egyesült Államok bruttó hazai terméke növekedésének lassulását hozta magával: a kereskedelmi minisztérium kénytelen volt a korábbi 2,7-ről 2,4 százalékra – négy év óta a legalacsonyabbra – módosítani a harmadik negyedévi GDP-bővülési prognózist.

Senki sem tudja biztosan, meddig tart a technológiai lejtmenet, s hogy az mennyire fogja magával rántani a gazdaság többi részét. Remélhetőleg segít, hogy a Fed nyiltpiaci bizottsága (FOMC) január 3-i rendkívüli ülésén kamatlábcsökkentést határozott el (az irányadó ráta 50 bázisponttal mérséklődött, 6 százalékra), s ezzel több milliárd dollárral, eddig parkoló pályán keringő tőke szabadulhat fel; e határozat nyomán a NASDAQ indexe addig soha nem látott mértékben, 14,2 százalékkal emelkedett. A kamatlábcsökkentés enyhítheti a kulcsfontosságú technológiai ágazatok – például a távközlés – hitelszomját, ugyanis a technológiai nagybevásárlásokat eddig tápláló pénzforrások – az első részvénykielcsátások piaca, a hitelpiac és a vállalati nyereség – erősen apadóban vannak.

Elég szomorú dolog pénzügyi repedéseket látni a technológiai szektor erős váráknak falain. Már a kockázati tőke szerepe sem a régi, a kockázati tőke-társaságok a harmadik negyedévben a másodikhoz ké-

vetőnek be hitel vagy tőke formájában, novemberben viszont már csak 1,3 milliárdot.

## A feketelés még hátravan?

A legrombolóbb mégis az, hogy a világ nagy technológiavásárlói – a General Motorstól a Nestlén át a First Unionig – egyre szigorúbban mérlegelik kiadásait, s inkább visszafogják azokat, semmint bővítik. Még a szintet tartó vagy a költségvetésüket netán növelő cégek is csak a nyilvánvalóan kihezűdő technológiákra összpontosítanak: hatékonyabb kiszolgálókra, gyors hálózati eszközökre, s a költségcsökkentésben szerepet játszó, illetve a partnerekkel, ügyfelekkel szorosabb kapcsolatot kiépítését lehetővé tevő szoftverekre.

A Giga Information Group szerint a legmarkánsabban a távközlési és a kiskereskedelmi cégek, valamint a bankok és a brókercégek csökkentik technológiai büdzséjüket. Például az AT&T és a Sprint az elmúlt két esztendőben évi 40 százalékkal növelte beruházásait, ebben az évben azonban – mindenféle pénzügyi nehézség és konszolidáció miatt – ez az arány alighanem 3 százalékra zuhan. A GDP-növekedés lassulását látva azonban nem gondolhatjuk azt, hogy csak ezek az ágazatok húzzák össze a derékszíjat. A technológiai szállítókban ez azt jelenti, hogy a legrosszabb még hátravan. Nem elég, hogy sorra bocsátják ki a nyereség csökkenéséről szóló figyelmeztetéseket, a piac is meglehetősen tölréknnyé vált; a politikai bizonytalanság tovább bonyolítja a helyzetet; a közel-keleti konfliktusok esetleges kiszélesedése vagy az, hogy az új elnök működése a vártnál kevésbé lesz hatékony. S a lassuló gazdaság nem is az egyetlen probléma. A technológia, húsz év óta először, sokkal nagyobb bajba kerülhet, mint eddig a fellendülési időszakok után rendszeresen következő túltermelési szakaszokban. Most megtörtén-

és a lapkaszállítók drasztikus árcsökkenésére kényesülnek. Szakértői becslések szerint a lapkagyártók nyeresége az idén – a korábban előre jelzett 96 százalék helyett – mindössze 18 százalékkal fog nőni.

Az üzleti világ más szektorai is fázósan összehúzzák magukat. A távközlési cégek például az elmúlt két esztendőben évi 30 százalékkal növelték beruházásaikat, abban a reményben, hogy új piacokra – vezeték nélküli kommunikáció, internet – törnek be. A bevételek azonban mindössze 11 százalékkal emelkedtek, a megtérülés pedig erősen elmarad a várakozásoktól – nem esoda hát, ha lakatot tesznek a vállalatok kasszára. A Merrill Lynch befektetési bank szerint ebben az évben a vállalatok távközlési kiadásai 1 százalékkal csökkennek, jövőre pedig további 5 százalékos mérséklés várható. Ezt a takarékoskodást elsősorban a régebbi technológiákra összpontosító távközlési cégek sínylik meg – például a Lucent. Ez a szektor korábban melleleg 15-30 százalékos növekedéssel számolt a következő évekre.

Egyébként a vállalati informatikai kiadások visszafogása világszerte, s ennek is főként amerikai szállítók isszák meg a levét. Európában a Windows 2000 operációs rendszer lassú terjedése 20 százalékkal vetette vissza a vállalati PC-k piacát – állítja a londoni Context Research International. A Nestlé például általában háromévente újítja meg PC-parkját, most azonban tovább használja a Pentium II-es gépeit – mondja az óriáscég informatikai igazgatója. S mindez azzal járt, hogy visszaesett az európai piacon is nagyhatalomnak számító Intel és Dell nyeresége.

A dot.com-örület által felvert por leülepedésével továbbá az is kiderült, hogy az elmúlt évek informatikai költsége hógolyóként sűrűpört végig az üzleti világon, vagyis amere ment, ott mindent felszedett. Mind ez idáig még a legnagyobb cégek is mélyen a zsebükből nyúltak, hogy technológiailag lépést tartsa-

nak az öket látszólag fenyegető, új indulású internetes vállalkozásokkal. Most, hogy a dot.com lufi kipukkad, s vége az internetes aranyláznak, a hagyományos cégeknek sincs okuk informatikai kiadásait korábbi ütemű növelésére.

A fékezés érint bizonyos háttériródi szoftvereket és hardverfrissítéseket is, és túl vagyunk a kilencvenes évek „paradicsomi” állapotán: azon, hogy a nagy cégek nyakra-főre telepítették és frissítették háttér- és vállalatirányítási rendszereiket.

## Lassul, nem csökken

A költsései lúz csillapodásával párhuzamosan a technológiai vállalatoknak más, kevésbé közismert problémával is szembe kell nézniük. Eddig számos szállító gyakorlatilag aktívan részt vett saját eladásainak finanszírozásában, vagyis mindenféle konstrukciókkal támogatta ügyfeleit, csak hogy azok időre vásároljanak. Különösen az üstököszerzőn feltűnt, majd ugyanilyen gyorsan eltűnt – és nem fizető – dot.com cégek okoztak gondot – mindjárt kétféle: az a hálózati eszközgyártóknak: nem elég, hogy forgalmuk egyébként is csökken, veszteségük keletkezik a már realizált értékesítésekből is. A Lucent például jókora összeggel, 7 milliárd dollárral finanszírozta ügyfelei vásárlásait, köztük olyanokét, amelyeknek mint új indulású szolgáltatóknak kissé dőcög az üzletmenetük.

De ha sorozatosan világvégéről szólnak is a jelentések, egyelőre csak a technológiai kiadások növekedésének lassulásáról van szó, s nem a csökkenéséről. Ezt a Gartner múlt év végi, s azóta is fenntartott becslése is megerősíti: a Gartner szerint ebben az évben az üzleti szféra IT-kiadásai 11,6 százalékkal nőnek, alig kisebb ütemben, mint a 2000-re prognosztizált 12 százalék.

Mindazonáltal alaposan körül kell nézni, hogy vajon melyik az az új, „forró” termék, amely megfordíthatja a folyamatot, legalábbis rövid távon. A korábbi technológiai lejtmenetekben ugyanis mindig valamilyen új, olcsóbb termék bevezetése adott hajtóerőt a ciklus megújulásához. Ilyen volt 1990-ben a Windows 3.0 és az olcsó PC megjelenése; mindkettő nagyban hozzájárult a személyi számítógépek iránti kereslet megugrásiához. Csak hogy ma a Windows 2000 már nem olyan döcögös szoftver, hogy vállalatok és magánszemélyek milliói akarják mindenáron vele felcserélni operációs rendszerüket. Más terméknek viszont – a nagy sebességű adatátvitel, kézziszámítógépek, DVD-lejátszók, interaktív tévék – kelendő a piacon. Bár ezeknek az ügyes ketyeréknek a forgalma a PC-iparéhoz képest alig több kerékített hibaszázaléknál.

A befektetők árgus szemmel figyelik a technológiai szektor teljesítményének alakulását. A dot.com cégek csődsorozata még az egyelőre töretlen kiszolgáló- és hálózati szektor-eladásokat is kikezdheti. Ha pedig már a Ciscónak és a Sun Microsystemsnek is csökken a forgalma, akkor itt az igazi baj; akkor már beüt a recesszió. Ez, hál’ istennek, eddig még nem történt meg, de amíg nem jön pénzügyi javulás, addig sem az ágazat, sem az amerikai gazdaság nem keveredik ki az alagútból.

Mártonffy Attila







# 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 feljegyez.  
[www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)  
 (vagy rövidebben: [www.szt.hu](http://www.szt.hu))

**bml**

bml Vermögensverwaltungs AG  
 Ein Unternehmen der Rewe-Gruppe

Als erfolgreicher, europaweit tätiger Handelskonzern sind wir auf dem Sektor der Informationstechnologie führend.

Für den Ausbau der Abteilung

### Software-Entwicklung

suchen wir erfahrene Entwickler mit mehrjähriger Praxis.

Wir erwarten fundierte Kenntnisse der ORACLE 4GL-Werkzeuge, der ORACLE DB und von UNIX sowie Flexibilität und Teamgeist.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit zur selbstständigen Umsetzung von Projekten, die Entwicklungsmöglichkeiten eines Großkonzerns sowie einer der Aufgabe entsprechende Dotierung.

Wenn Sie an einer langfristigen orientierten, erfolgreichen Zusammenarbeit interessiert sind, dann richten Sie Ihre Bewerbung schriftlich oder via e-mail an Hr. Mag. Otto Slama.

Billa Dienstleistung GmbH EDV

z. Hd. Hr. Mag. Otto Slama

A-2355 Wr. Neudorf, IZ-SUED, Strasse 3, Objekt 16

Austria

+43-2236-600-3797

o.slama@billa.co.at

0502

## Ugye nem építene így áruházat a valóságban?



### Miért tenné ezt az Interneten?

**Kedvező ár,  
 rugalmas kialakítás,  
 alacsony üzemeltetési  
 költségek**



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



### areco Areco Systems Kft.

1119 Budapest, Fehérvári út 83. Tel: 464-7500, Fax: 464-7555  
 E-mail: [info@areco.hu](mailto:info@areco.hu), Honlap: [www.areco.hu](http://www.areco.hu)

### SZOFTVERFEJLESZTÉSI PROJEKTEK NÉMETORSZÁGBAN

DATORG TEAM



Vállalatunk 13 éve a németországi Datorg GmbH-val kooperációban Magyarország egyik vezető szoftver exportőre. Kihaszánva a német kormány által bevezetett Green Card munkavállalási engedélyrendszer előnyeit, projektjeinkhez keresünk **németnyelv-tudással** rendelkező szakembereket a következő területeken:

- programozási nyelvek: Java, Visual C++, Visual Basic, Cobol, PL/I, Assembler, NATURAL, RPG, Smalltalk
- adatbázis-kezelők: Oracle, Informix, Sybase, DB2, ADABAS
- integrált rendszerek: SAP, BAAN, Oracle Appl.
- UNIX, ill. adatbázis-adminisztrátorok és rendszerszoftveresek
- IBM, SIEMENS, COMPAQ, BULL, HP, UNISYS ismeretek
- Internet, E-commerce, EDI, C/S, hálózatok

Érdeklődése esetén várjuk német nyelvű szakmai önéletrajzát a fenti e-mail címen.

Cím: 1142 Budapest,  
 Szatmár u. 105.  
 Tel.: 471-8040  
 Fax: 471-8041  
 E-mail: [export@dateam.hu](mailto:export@dateam.hu)  
 Htp://www.dateam.hu

**Aktuális export projektjeinket  
 megtekintheti honlapunkon.**

**KIMAGASLÓ  
 KERESETI  
 LEHETŐSÉG**

05018

# Ki véd 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



SAP Tanácsadó Cég  
 SAP/R3-ismerettel rendelkező munkatársat keres  
 FI, CO, AM modulokra

**TANÁCSADÓI  
 és ABAP  
 FEJLESZTŐI**  
 munkakörbe.

**Feltétel:**  
 Tanácsadó: legalább 3 év SAP gyakorlat  
 Fejlesztő: legalább 1 év SAP gyakorlat  
 tárgyalókéses angol- vagy németnyelv-tudás

A fényképes önéletrajzokat az alábbi címre kérjük:  
 SAP-Portál Kft.  
 1118 Bp., Pietz Samu utca B épület, fsz. 2., 3. sz. iroda  
 T: 309-54-63  
 vagy fénykép nélkül az alábbi e-mail címre:  
[jeney.zsolt.akos@sap-portal.hu](mailto:jeney.zsolt.akos@sap-portal.hu)

04019

### IDG REPRÓ

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

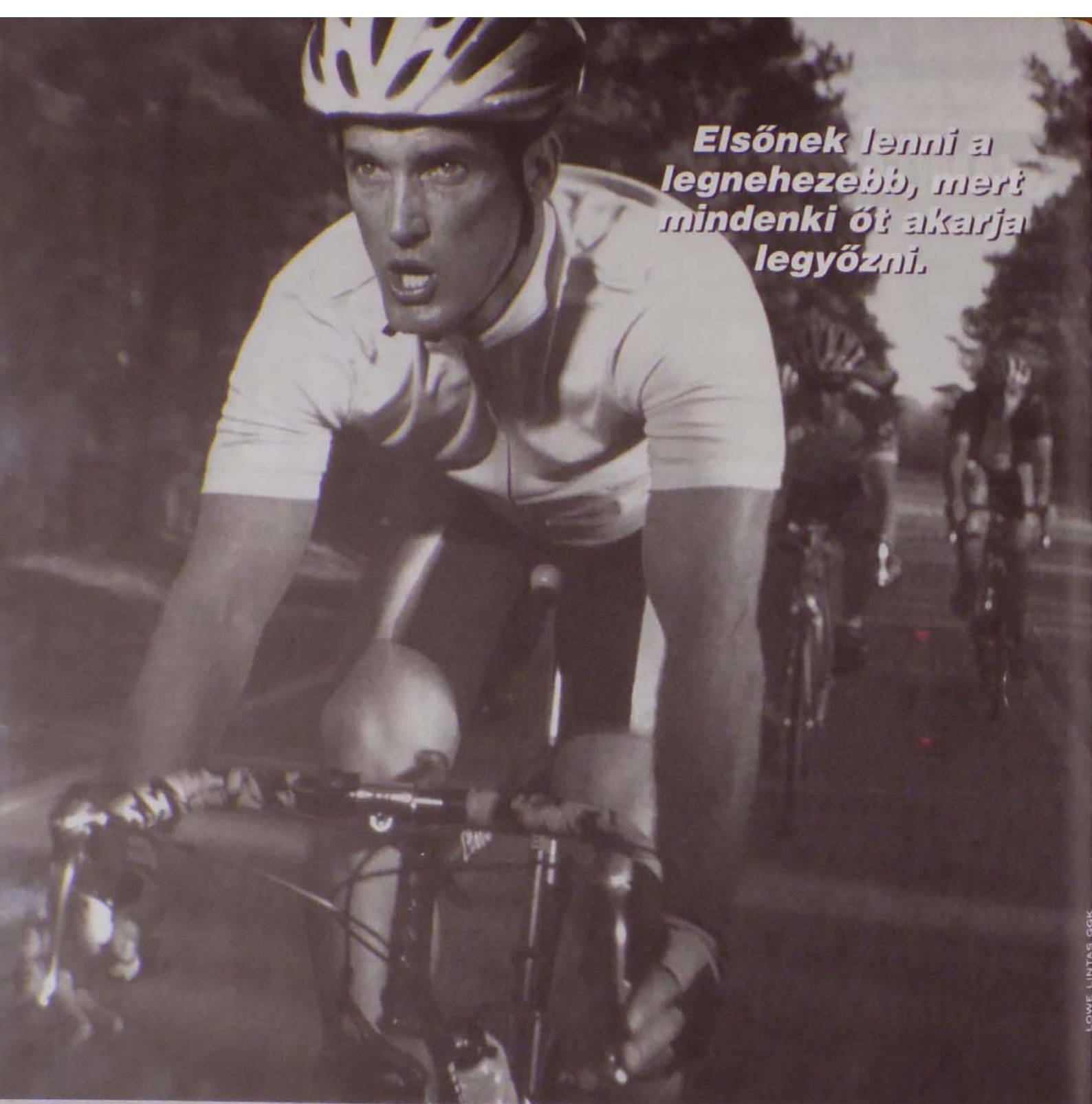
#### Szolgáltatásaink:

PostScript munkák levilágítása,  
 kromalíntkészítés,  
 szkennelés,  
 nyomdai fényképezés.

VÁLLALUNK  
 TELJES NYOMDAI KIVITELEZÉST IS!







***Elsőnek lenni a  
legnehezebb, mert  
mindenki őt akarja  
legyőzni.***

## **Matáv üzleti kommunikáció**

.....

Az ország vezető telekommunikációs szolgáltatójaként arra törekszünk, hogy partnereink bizalmát ne csak megnyerjük, hanem megőrizzük és tovább erősítsük. Ezért még többet dolgozunk és jobban hajtunk. A korábbi évek munkáját és befektetéseit folyamatos megújulással kamatoztatjuk. Az üzleti kommunikáció tökéletes biztonságát kínáljuk a jól ismert bérelt vonali hálózatoktól a legkorszerűbb IP-megoldásokig, legyen szó hangról, adatról vagy multimédiás alkalmazásokról.