

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 17. SZÁM 2001. ÁPRILIS 24. ÁRA: 250 FORINT

Óvakodj a spamtól!

Ha egy vállalat már képes kiszűrni a kívülről érkező kéretlen leveleket, még korántsem nyugodhatnak meg a rendszergazdák: a cégen belülről származó levélradat legalább akkora problémát okozhat. A másokon segíteni akaró jószándékkal vagy éppen a bőrünk mentése érdekében íródott elektronikus levelek ugyanúgy túlterhelhetik a vállalati hálózatokat, mint a szándékos spam. A GartnerGroup egy nemrégiben elvégzett felmérésében 330 olyan, főképp amerikai munkavállalót kérdezett meg, akik 10 és 20 ezer közötti alkalmazottal foglalkozó cégeknél dolgoznak. A válaszadók 42 százaléka mondta azt, hogy túl sok elektronikus levelet kap, és csupán ezek átnézésére, rendezésére napi átlagban 49 percet fordít. A válaszolók egynegyedének pedig több mint egy órájába kerül a napi mennyiség feldolgozása. Ugyanakkor a leveleknek csupán 27 százaléka követel meg azonnali cselekvést. A munkahelyi spamet még kiszűrni sem lehet, mondják a Gartner szakértői, mert a hagyományos kéretlen levelekkel ellentétben – ahol rendszerint idegenek próbálnak meg ránk szólni valamit – ezek a levelek olyankor jönnek, akiket ismerünk és akikkel együtt dolgozunk. Ezen csak az segít, ha megváltozik a dolgozók mentalitása: ha elszámolnak például tízig, mielőtt a „Válasz mindenkinek” gombra kattintanak, vagy nem küldenek felesleges köszönő és megerősítő leveleket. Hatékonyabb – bár drágább – megoldás lehet, ha a vállalat az online csoportmunkát segítő szoftvereket és technológiákat vezet be: így az egy területen dolgozók nem csak körlevelek formájában tudnak kommunikálni egymással. (IDGNS, Boston)

Lecke-könyv
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu

A méret a lényeg

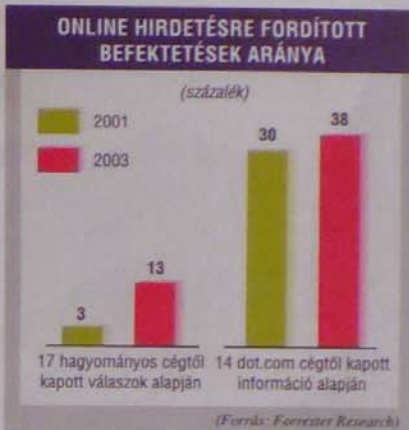
Az online reklámok világában óriási jelentősége van a méretnek, vélik az egyesült államokbeli Internet Advertising Bureau (IAB) szakértői. A New York-i központú kereskedelmi szervezet a közelmúltban tette közzé a nagyméretű online hirdetésekre vonatkozó irányelveit, amelyek lehetővé teszik, hogy az elektronikus kereskedők levegősebb webfelületeken reklámozzák a termékeiket.

Susan Murdy, az IAB tagjaként tevékenykedő Walt Disney Internet Group szóvivője szerint a mérete-sebb hirdetések hosszú távon nem fogják felváltani a szalaghirdetéseket. Jóllehet a Walt Disney Internet Group eddig egy megbízást sem adott olyan független elemzés elkészítésére, amely az új hirdetési méret hatását vizsgálta volna; a vállalat saját tapasztalatai azt mutatják, hogy ez a hirdetési forma népszerű és hatékony.

A San Franciscó-i CNet Networks egyike volt az első webhelyeknek, amelyek a nagyméretű hirdetés le-

hetőségét felkínálták ügyfeleiknek. Blaise Simpson, a CNet szóvivője szerint a San Diegó-i EyeTracking.com közvélemény-kutatása megerősítette; az online felhasználók igen kedvelik a nagyméretű hirdetéseket, több időt töltenek el velük, és jobban emlékeznek a hirdetésben szereplő márkaneveire, mint más formátumok esetében.

Az Oracle egyike azon cégeknek, amelyek viszonylag gyakran élnek a CNet nyújtotta méretes lehetőséggel. Mark Jarvis, a vállalat elnökhelyettese, egyben marketing-vezérigazgatója a megnövekedett online hirdetési felületből adódó „kreatív szabadságnak” örül, meg persze annak is, hogy „erős és tiszta marketingüzenetet” küldhet az internetes közönségnek. Az Internet Advertising Bureau (<http://www.iab>



net/) irányelveiben hét különböző nagy méret szerepel, de Randy Kilgore, a New York-i The Wall Street Journal Online kereskedelmi és marketingigazgatója nem tartja valószínűnek, hogy a hirdetői vala-

mennyi méretet használják majd. Kilgore szerint bőven elég lenne két-három méret, viszont annál nagyobb szükség volna a hirdetések hatékonyságát vizsgáló független tanulmányokra.

Az IAB adatai szerint 2000. január 1. és december 20. közt 6,1 milliárd dollármnyi online hirdetési bevétel folyt be az Egyesült Államokban. James Vogtle, a The Boston Consulting Group e-commerce kutatási igazgatója azon a véleményen van, hogy a jelenleg túlyomórészt használatos szalaghirdetések nem elég hatékonyak, de az új IAB-ajánlások talán majd hatékonyabb médiumhoz juttatják az online hirdetést.

Denise Garcia, a stamfordi GartnerGroup elemzője arra számít, hogy a méretnövekedéssel párhuzamosan átlagban 10-15 százalékkal nőnek a hirdetési tarifák. Az IAB, amelynek 300 tagja között olyan nevek szerepelnek, mint az America Online, a DoubleClick, a Microsoft vagy a Yahoo, 9 milliárd dolláros online bevételre számít a 2001-es naptári évre. Ezzel szemben a New York-i Jupiter Research lényegesen kisebb, 6 milliárd dollár alatti bevételre számít.

Richy Glassburg, az Internet Advertising Bureau elnökhelyettese, a Phase2Media vezérigazgatója egyetlen mondatba sűrítette véleményét: „Minél nagyobb a webes hirdetés, annál inkább észreveszik, de az igazi értéket mégiscsak az interaktív hirdetések hordozzák.” (Computerworld online)

Rövidesen véget ér a recesszió

Az átlagosak lemaradnak

Többéves töretlen fejlődés után az utóbbi hónapokban recesszió tapasztalható a távközlés világában. A szolgáltatók és a gyártók egyaránt pályamódosításra kényszerülnek; stratégiaváltással, bizonyos érdeklőségeik eladásával, létszámcsoökkentéssel próbálják meg hatékonyabbá tenni a működést. Fodor Istvánt, a hazai piacon meghatározó szerepet betöltő Ericsson Magyarország vezérigazgatóját arra kértük, elemezze a kialakult helyzetet, s beszéljen arról is, mennyiben érinti a recesszió az Ericsson világvizonylatban, és mennyiben Magyarországon.

(Folytatás a 10. oldalon)



Fodor István

Központban a biztonság

Új technológia integrálását tervezve a Microsoft a Windows jövőbeni változataiba, ám erre az XP és a Windows Server termékek új kiadásainak megjelenéséig várni kell. Ezzel egy időben a cég meghirdette Secure Windows kezdeményezését, amely képzést, eszközöket, biztonság központú fejlesztési folyamatokat, szigorú belső és külső tesztelést kínál a fokozott biztonság érdekében. Technológiai szempontból a Mic-

rosoft új szoftverkorlátozó politikát integrál a Windows új verzióiba, ezek révén a rendszergazda meg tudja határozni, hogy mely alkalmazások futtathatók a rendszeren, és melyek nem.

A technológia olyan meghatározott tulajdonságokat használ, mint például az állományméret – s csak bizonyos határ alatt engedélyezi az alkalmazás használatát, így a hacker nem tudja felülírni rosszindulatú kö-

dokkal az alkalmazásokat. Egyéb-ként az elemzők mindezeket a nagygépi és Unix-környezetben használt engedélyezési elemeket úgy tekintik, hogy a „Microsoft a megfelelő irányba fejlődik”.

A cég egyébként egy új biztonsági szinttel egészítette ki a jelenleg is piacon levő Common Language Runtime környezetét, amely a .NET szoftverkeret kódjának végrehajtását kezeli. (IDGNS, Boston)

Hat induló

Az árverési feltételeket megvásárló kilenc cég közül hatan jelentkezték a 3,5 gigahertzes frekvenciasáv aukciójára: az Antetra Kft. (az Antenna Hungaria leányvállalata, szolgáltatási engedélyre alapján jelenleg anyacége országos transzportálózatán, valamint az 1,5 gigahertzes sávban létesíthet pont- és többpont-mikrohullámú összeköttetéseket), a GTS Magyarország Kft., a Matáv Rt., a PanTel Rt., a Tele2 Kft. (új piaci szereplő) és a V-com Rt. (Vivendi Telecom Hungary csoport). Az árverési feltételeket színién megvásárló CeCom Kft. (cseh érdekeltségű társaság), a SCI-NetWork Rt. és a V.R.A.M. Rt. (Vodafone) nem jelentkezett az aukcióra.

M. J.



Fejedelmi többes



internet-fax

fénymásoló

fax

printer

szkenner

A Panasonic **WORKIO 2500** olyan többfunkciós digitális másoló, amely méltán része a modern irodának. Mindenki bizalommal fordulhat hozzá, aki másolni, nyomtatni, szkennelni vagy faxolni szeretne. Diplomáciai érzékének köszönhetően kiváló kapcsolatokat ápol a külvilággal: faxolni egyszerre két telefonvonalon, vagy akár az interneten is képes. További információk: workio@panasonic.hu, www.workio.com

WORKIO
DIGITAL IMAGING SYSTEMS
2500
MINDIG EGGYEL TÖBB

Panasonic

TARTALOM

PIAC

Digitális nemzetihal vagy áthidalható szakadék – Minor-konferencia az e-businessről (Mártonffy Attila) 4. oldal

Neumann-ház: eredmények és tervek (Csórián Sándor) 4. oldal

Vállalati portál, csomagban (Schopp Attila) 5. oldal

Accenture-részvények (Matt Berger) 5. oldal

Felsőoktatási pályázat

Compaq Alpha szerverekre EuroPrix: díjazták a tartalmat (Zimányi Katalin) 6. oldal

Vezérigazgatók a PanTelnél (Mallász Judit) 6. oldal

Igy szavaztunk 6. oldal

Címtár alapú belépő – Novell Portal Services (Zimányi Katalin) 7. oldal

Az Optical Access a Fibexnél (Horváth László) 7. oldal

Szoftverek a Quark köré (Révész Gábor) 7. oldal

A Westel Rt. a GSM Próra szavazott (Mallász Judit) 8. oldal

Gyorsabb kapcsolat Európába (Révész Gábor) 8. oldal

Internet az építőiparban (Schopp Attila) 12. oldal

Megújult szoftverstratégia (Zimányi Katalin) 12. oldal

Site Monitor: a virtuális lábnymkövető (Trautmann Balázs) 14. oldal

Országos internet – Egy új internetszolgáltató alakult (Trautmann Balázs) 14. oldal

Internetevolúció magyarul – Cisco-Laurel–Matávnet (Révész Gábor) 15. oldal

Jön a Microsoft Office XP (Csórián Sándor) 15. oldal

VEZÉRCIKK

Sámfá (Varga János) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

HÍREK

Példát vehetünk-e az Ofteről? – Kevés brit közlekedik széles sávon (Mallász Judit) 9. oldal

Átalakulóban a HIF – Több jogász és közigazdász (Mallász Judit) 9. oldal

GPRS a Panasonictól (Mallász Judit) 9. oldal

Chipkártyás buszbérlet (Mallász Judit) 9. oldal

Rövidesen véget ér a recesszió (Mallász Judit) 10. oldal

Rendezett kábelek 10. oldal

Gondolatok a mobiltelefon-sugárzásról (Révész Gábor) 10. oldal

NAPLÓ

Túl a szívárványon (Váncsa István) 19. oldal

INTELLIGENS KÁRTYÁK

HÍREK

Mondd, te melyiket választanád? – Intelligenskártya-plafomok versenye (Mártonffy Attila) 22. oldal

HARDVER

HÍREK

Írás, olvasás – HP DeskJet 959C, ScanJet 2200C (Horváth László) 23. oldal

NÉGY KERÉKEN

HÍREK

Más szelek fújnak – VW Passat 1.9 PD TDI Comfortline (Mártonffy Attila) 24. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

Kockázat nélkül nincs üzlet – Tengeren innen és túl (Zimányi Katalin) 26. oldal

ÚJ GAZDASÁG

HÍREK

Elveszve a cybertérben (Mártonffy Attila) 27. oldal

Virtuális üzletszerezés Hongkongban (Mártonffy Attila) 28. oldal

Még nem elég (Mártonffy Attila) 28. oldal

Patikák a neten (Kelemen Zoltán) 29. oldal

Pénz, piac, profit

Előzetes 30. oldal

E számunk hirdetései 30. oldal

A HÉT HÍREI

Kelendő biztonsági szoftverek

Több szegmensében is komolyan mondható fejlődés előtt áll a biztonsági szoftverek piaca. A behatolásészlelő és a sebezhetőség felmérését végző termékek világpiaca 2003-ra meghaladja az 1 milliárd dollárt; 1999 és 2004 között 34 százalékos éves átlagos növekedés várható ezen a piacon. A forgalomnak 54 százalékát adják majd a sebezhetőséget elemző eszközök, és a fennmaradó rész jut a behatolásészlelésre. A másik szegmensben – autentikáció, autorizáció és adminisztráció – 28 százalékos éves növekedés várható: a 2000. évi 2,8 milliárd dolláros éves forgalom 2004-re 7,7 milliárd dollárra nő. (IDGNS, Boston)

Cyberrendőrség Angliában

Megalakult Nagy-Britannia első olyan rendőri egysége, amelynek egyedüli feladata az informatikával kapcsolatos bűnesetek felderítése. A 80 fős, National Hi-Tech Crime Unit nevű egység tagjai nem egy helyen dolgoznak majd, szerte az országban lesznek hivatalaik. Egyébként a Scotland Yardnak már 1984 óta van a számítógépes bűnözésre szakosodott egysége, ám hatásköre csak Londonra terjed ki. Az egység felállítására 25 millió fontot fordítanak. Elsődleges feladata az informatikai eszközök révén elkövetett bűncselekmények felderítése, kivizsgálása és a helyi rendőri erők segítése. Négy részlege lesz a testületnek: vizsgálati, felderítési, támogatási és nyombiztosítói egység. Másodlagos feladatuk az tüzték ki, hogy tárja fel, mennyire elterjedt az internetes és általában a számítógépes bűnözés. Egyes civil jogvédő szervezetek azonban nincsenek meggyőződve

róla, hogy ilyen rendőri egységre szükség van. (IDGNS, London)

Száguldó WLAN-piac

A csökkenő áraknak és az elérhető sebesség növekedésének köszönhetően alaposan megugrik a közeljövőben a vezeték nélküli helyi hálózatok (WLAN-ok) piaca, véli a Cahners In-Stat Group. A piaci szegmens forgalma 2005-re elérheti a 4,6 milliárd dollárt. A növekedésnek nagy lökést adnak majd az olyan szabványok, mint az IEEE 802.11b és 802.11g, amelyek elfogadható sebességet és megnyugtató együttműködést kínálnak. A WLAN terjedése ellen szól, hogy a vezeték nélküli hálózatok teljesítménye és megbízhatósága még elmarad a hagyományos LAN-étól, és az, hogy az átlagos irodai környezetben még nem érzik feltétlenül szükségesnek a beszerzését. (IDGNS, Boston)

Induló cégeket támogat a HP és a Microsoft

A Microsoft a korábbinál szélesebb körben működik együtt a HP-vel az induló vállalkozások támogatásában. A HP Garage Programban részt vevő kezdő internetes cégek technológiai, pénzügyi és marketingtámogatásra számíthatnak a HP-től, üzletüket a HP termékeivel és szolgáltatásaival működtethetik. Ezek a vállalkozások most ingyen próbálhatják ki a Microsoft elektronikus kereskedelmi alkalmazásait és több kiszolgálóját, beleértve a Windows 2000 Advanced Server-t, a Visual Studiót és a .Net Enterprise Servereket is. (IDGNS, San Francisco)

Gyorsabb DSP

Az Intel Tokióban mutatta be új Micro Signal Architecture (MSA) elnevezésű digitális jelprocesszor-architek-

túráját. Az Analog Devices-zal együtt fejlesztett architektúra elsősorban a mobil készülékeknek kínál gyorsabb alternatívát. Az MSA jelenlegi formájában alkalmas a 400 megahertzes órajel-frekvencia támogatására, ami az Intel szerint kétszer több, mint a jelenlegi, mobilkészülékekbe szánt DSP-k sebessége. Az architektúra az Intel tervezett integrált lapkakészletének része, amellyel hangfelismerő, audio- és videokészleteket szándékozik integrálni a jövő vezeték nélküli mobilkészülékeibe. Az új DSP-hez különféle fejlesztéscsomagok is kaphatók. (IDGNS, San Francisco)

Terjed az XML

Az XML-re alapuló webes szolgáltatások lassan a számítástechnika megkerülhetetlen részei lesznek, és ezt a tényt mindenképpen figyelembe kell venniük a vállalatoknak, amikor infrastruktúrájuk fejlesztéséről döntenek – hangzott el a Microsoft Latin America Enterprise Solutions konferencián. Neil Charney, a .Net Developer Solutions Group igazgatója szerint az informatikai beruházások előtt a cégeknek meg kellene vizsgálniuk, hogy a termékek mennyire támogatják az XML-es szolgáltatásokat. A cég saját stratégiáját is támogatja ezzel, a tavaly bejelentett Net kezdeményezésnek ugyanis az XML az egyik központi eleme. A Microsoft szerint az XML-lal olyan szolgáltatások hozhatók létre, amelyek mindenféle számítástechnikai és másféle elektronikus eszközről elérhetők. A végső cél olyan számítástechnikai „világegyetem” létrehozása, amely csökkenti a „sűrűdást” a különféle rendszerek közt. A Microsoft ezért most úgy fejleszt az új alkalmazásokat, hogy illeszkedjenek az XML alapú számítástechnikai világképbe. (IDGNS, Miami)

SPRINT SZOFTVER ÉS HARDVER

Friss szoftverek, legálisan, töredék áron Office Professional valamennyi nyelvi verzióban >>> 46 100.-Ft*

Ez nem lehetetlen!

A Microsoft új licenclési programjának köszönhetően Önnek nem kell megvásárolnia szoftvert!

A Sprint Computer hardver termékekre is binál tartós bérlettel!

Figyelem!
Ha Ön először vásárol cégünkél és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár kedvezmény a hardver termékekre 2% a szoftver kinalatunkra pedig 5%!

Lehetőség nyílt, bizonyos termékek/termékcsoportok kedvező előfizetési díj fejében történő felhasználására. meghatározott ideig.

Ez az OS! **

KINÁLATUNKBÓL:

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

Kodak

A HIVATALOS MAGYARORSZAGI KODAK ÉS DATAFAB DISZTRIBUTOR

DIT DIGITÁLTECHNIKA KFT.

Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1140 Egressy ús. T. f. 221-6779, 221-6772
Győr, 8024 Nagy u. 35. T. f. 96517-500, Fax: 517-501
www.digitaltechnika.hu/kodak
kodak@digitaltechnika.hu

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK

MC² FOTÓ - JPEG
VIDEÓ - MOV
ZENE - MP3

TINTASUGARAS FOTÓPAPÍROK KÁRTYAOLVASÓK

KEDVEZMÉNYES VÁSÁR AZ INFO A 305/I STANDON

Kodak FILMSZKENNER
RFS3600 3600 DPI FELBONTÁS
3,8 DENZITÁS, 36 BIT
USB ÉS SCSI II

36-KOCKÁS FILMET IS TUD AUTOMATIKUSAN KEZELNI!

Digitális nemzethalál vagy áthidalható szakadék?

Interaktív kerekasztal-beszélgetéssel és szekciósülésekkel várta látogatóit e-businessről szóló szakmai napján a Minor Rendszerház Rt. Bár a rendezvény első felében felvillant a digitális nemzethalál víziója, a résztvevők egyetértettek abban, hogy kemény munkával át lehet hidalni azt a szakadékot, amely térségünk és a fejlett nyugati államok között tátong.

A Minor Tavasz 2001 nevű, szakmai és üzleti döntéshozóknak szóló rendezvénye arra kereste a választ, miként lehet a B2B kereskedelemről az ügyfélközpontúsággal jellemezhető üzleti modellig eljutni. Megvitatották azt is, milyen lehetőségei vannak a versenyképesség növelésének, a piaci pozíció erősítésének, hogyan lehet megteremteni a biztonsági alapokat, illetve a hagyományos és új gazdaságban miként viszonyul egymáshoz felhasználó és szállító. Az előadók arra is igyekeztek fényt deríteni, hogy a jelen üzleti világban mi a szerepük a tanácsadóknak és a szolgáltatóknak.

A gazdaságban az információtechnológia használata nem luxus, hanem válasz a piac kihívásaira – szögezte le a lassan már közhelyszámba menő igazságot Szemerai Péter, a Miniszterelnöki Hivatal munkatársa. Az információtechno-

lógia növeli a hatékonyságot, de nemcsak a gazdaságban, hanem a közigazgatásban is; a nemzetközi versenyfutásban ugyanis a társadalom hatékonysága is fontos kérdés. Magyarország dupla vagy semmiére játszik: a távközlési robbanás révén lehetősége van rá, hogy behozza több évtizedes lemaradását, ám ha elszalasztja a lehetőséget, további hátrányt szenved, belezuhan a digitális szakadékba.

Takács Imre, a Minor Rendszerház vezérigazgatója arról beszélt, milyen körülmények között kell tevékenykedni, illetve mit kell tenni annak érdekében, hogy az egyszerű vállalkozói elektronikus kereskedelemről eljussunk az abszolút ügyfélközpontúsághoz. A piacon a felhasználó kiszolgálásában segítségünkre vannak a kommunikációt biztosító vállalatok, a tanácsadók és a rendszerintegrátorok.

A piaci versenyt különböző tényezők erősítik: korábban ilyenek voltak a nülfűtött gazdasági várakozások, jelenleg ilyen a recessziótól való félelem és a beruházások visszafogása. A felhasználó célja ugyanakkor a versenyelőny megszerzése, piaci pozíciójának erősítése és nyereségének növelése. Ezt bevételeinek és hatékonyságának növelésével, költségeinek csökken-

tésével, üzletmenetének folytonosságával érheti el. Ehhez pedig információ szükséges, amelyet nagyon komolyan meg kell védeni a tisztességtelen felhasználóktól, jöjjenek azok kívülről vagy belülről.

De valóban tartanunk kell-e a digitális nemzethaláltól? – tették fel a kérdést a kerekasztal-beszélgetés résztvevőinek. Foltányi Tamás, a PricewaterhouseCoopers partnere szerint egyáltalán nincs okunk rá, hogy kényelmesen hátradőljünk. A digitális aláírásról szóló törvény közelgő elfogadásával például még nem lesz megoldva semmi; nagyon sok a teendő, hogy a törvényből gyakorlat legyen. Jaksity György, a Concorde Értékpapír Rt. vezérigazgatója kifejtette: Magyarország lemaradása az informatikában látszatra kisebb, mint más kérdésekben, a követő országok ugyanis általában gyorsabban dolgozzák le technológiai hátrányukat. Ugyanakkor a gazdasági és társadalmi viszonyok évtizedes lemaradása indokoltá teszi a kérdést: felkészült-e a társadalom a technológia befogadására?

László Géza, az Antenna Hungária Rt. elnök-vezérigazgatója annak a véleményének adott hangot, hogy a feltörekvő és a fejlett országok gazdasági konvergálnak, mivel az előbbi országcsoporthoz fejlődése gyors

sabb ütemű. Ebben nagy jelentősége van az infrastruktúra fejlesztésének – főként az informatikában –, mert ha ezeket a fejlesztéseket ügyesen használjuk ki, szakadékokat ugorhatunk át. Az ehhez szüksé-

ges kedvező feltételek megteremtése viszont az állam feladata.

Takács Imre nem tartja nagy bajnak a lemaradást: mint mondta, így legalább tanulhatunk a Nyugat hibáiból. A Minor vezére a digitális kipukkanására gondolt; Magyarországon ezentúl nyilvánvalóan jobban megfontolják üzleti tervüket a leendő internetes vállalkozások alapítói. Az üzletember egyébként nem tart a szakadéktól: szerinte jelenleg a szakadékot átfelölő hídton lépkedünk.

Mártonffy Attila

Neumann-ház: eredmények és tervek

Sajtótájékoztatót számolt be eddigi munkájáról április 18-án a Neumann János Digitális Könyvtár és Multimédia Központ. Tószegi Zsuzsanna igazgató mutatta be a Neumann-ház szolgáltatásait; köztük szerepel a klasszikus magyar irodalom jelentős részének internetes publikálása is.

A www.neumann-haz.hu címen megtalálható 26 magyar költő összes verse is. A digitális könyvtárba idén került fel Jókai Mór három nagy regénye, a kőszívű ember fia, az És mégis mozog a föld, valamint Az aranyember. A tervek közt szerepel Széchenyi István három műve, a Hitel, a Világ és a Stádium digitális közzélése. Tavaly óta a Neumann-ház a gazdája a Digitális Iro-

dalmi Akadémiának is: március vége óta 51 szerző 273 könyvének teljes anyaga, összesen 15 ezer irodalmi alkotás található meg, szavanként kereshető formában, a www.irodalmiakademia.hu címen a weben. Katalógusszolgáltatásuk, amely a magyar online dokumentumokat veszi számba és teszi kereshetővé és elérhetővé, ma több mint 72 ezer tételel tartalmaz. A Neumann-ház weboldala nemrég regisztrálta 400 ezredik látogatóját.

Az igazgató végül bemutatta a Neumann-ház gondozásában kiadott két multimédia CD-ROM-ot, a Múzeumi séták Budapest és a Bibliotheca Hungarica című lemezeket.

Cs. S.

Mekkora a világ?

Velünk kicsi...

Belföldi és Nemzetközi üzleti-kommunikációs adatösszeköttetés az AT&T frame-relay hálózaton keresztül.



telefon: +36 (1) 382-5588 e-mail: framrelay@att.hu

Vállalati portál, csomagban

Kedvezményes, vállalati portálok kialakítására alkalmas csomagot állított össze és kínál eladásra a Compaq, az Oracle és a Carnation Consulting. Az ajánlatról, illetve a vállalati portálok hasznáról április 19-én több száz érdeklődő előtt tartott előadást a három cég. *Mezriczky László*, a Compaq Magyarország marketingigazgatója szerint a vállalati portál az elektronikus üzlet alapinfrastruktúrája lehet. Célja a hatékony vállalati kommunikáció és

információáramlás biztosítása, az egyéni felhasználói igények szerint kialakítva. A portál ezt úgy éri el, hogy egyetlen helyre gyűjti össze mindazokat a külső és belső információkat, amelyeket az adott felhasználó saját munkájához fontosnak tart. Ezek lehetnek külső weblapokról származó gazdasági, politikai hírek, tőzsdeinformációk, időjárás-jelentések vagy a vállalati intranetről lehívott belső anyagok.

A három különböző konfiguráció-

ban megvásárolható csomag szoftveralapját az Oracle 9i adatbázis-kezelő, az Oracle 9i AS alkalmazás-kiszolgáló és a hozzájuk kapcsolódó Oracle Portal 3.0-s portálszerver alkotja.

Molnár Balázs, az Oracle értékesítési konzultánsa elmondta, hogy az alkalmazáskiszolgáló lehetővé teszi az információk mobil elérését is. Az alapsomag 50 felhasználós licenccel kínál a szoftverekből. Az alapsomaghöz jár egy Compaq Pro-

Liant ML370-es kiszolgáló, 1 darab 866 megahertzes Pentium III-as processzorral, 1 gigabájt memóriával, 2 darab 9 gigabájtos merevlemezrel és Windows 2000 Server operációs rendszerrel. A telepített alapfunkciók között a következő elemek szerepelnek: egy vállalati hirdetőtábla, amellyel a belső információkat könnyen és gyorsan el lehet juttatni mindenképp, a vállalat szervezeti felépítését és hierarchiáját folyamatosan és dinamikus megjelentető organigramm; egy belső telefonkönyv, mely a cég dolgozóinak teljes körű adatbázisa; ehhez egy személykereső és egy dolgozó nyilvántartás kapcsolódik, amelyben a dolgozóhoz hozzárendelhető munkaköri leírása vagy a szervezeti működési szabályzat megfelelő része; egy névnap-émlékeztető; beépítették a Matáv-tudakozó, illetve a Vizsla kereső elérhetőségét is.

A telepítés során üzembe helyezik a hardvert és a szoftvert, kialakítják a portál adminisztrációs környezetét, 1 fő részére adminisztrátori oktatást tartanak, illetve vállalják a saját linkek felvitelét három kategóriában. Mindez együtt 3,4 millió forintba (+Áfa) kerül. (Az alapsomagról és a bővítési lehetőségekről lásd táblázatunkat.)

A vállalati portálok piaca a szakértők egybehangzó véleménye szerint egyre fontosabbá válik. Éppen azért, mert a felhasználókat lassan agyonnyomja a rájuk zúduló információáradat. Egy vállalati portál nemcsak abban segít, hogy az információk rendszerezve, a kiválasztott formában jelenjenek meg, hanem lehetőséget ad rá, hogy a cégek könnyebben elérhetővé tegyék a belső információkat, növelve dolgozóik hatékonyságát.

Schopp Attila

A VÁLLALATI PORTÁL ALAPSOMAG ÉS BŐVÍTÉSEI

Funkcionáltságok	Hardver	Szoftver
ALAPSOMAG		
• Szervezeti felépítés	Compaq ProLiant ML370	Oracle 9i AS standard (50 nevesített felhasználó)
• Belső telefonkönyv	1 CPU (Pentium III, 866 MHz)	Oracle 9i DB Standard Edition (50 nevesített felhasználó)
• Személykereső	1 GB memória	Windows 2000 Server
• Dolgozói nyilvántartás	2x9 GB merevlemez	
• Vállalati hirdetőtábla		
• Névnap-émlékeztető		
• Internettartalom: Matáv-tudakozó, Vizsla kereső		
• Portáladminisztráció kialakítása		
STANDARD-BŐVÍTÉS		
• Alapsomag, plusz:	Compaq ProLiant ML370	Korlátlan felhasználó esetén az árkülönbözet
• 5 felhasználói csoport kialakítása jogosultsági szintekkel	2 CPU (Pentium III, 866 MHz)	+3 854 995 forint
• Vállalati hirdetőtábla szekciókkal	2 GB memória	50 nevesített felhasználó esetén
• Dokumentumkezelés	2x9 GB merevlemez	árkülönbözet nincs.
• Összetett dokumentum-kereső		
• Internettartalom: szótárak, pénzügyi, nemzetközi keresők		
• Vállalati értermi menü		
PRO-BŐVÍTÉS		
• Standard-bővítés, plusz:	Compaq AlphaServer DS20E	Korlátlan felhasználó esetén az árkülönbözet
• 10 felhasználói csoport kialakítása jogosultsági szintekkel	2 CPU (EV667)	+4 502 623 forint
• Fórumrendszer	1 GB memória	50 nevesített felhasználó esetén az árkülönbözet
• Vállalati erőforrás-gazdálkodási rendszer	4x9 GB merevlemez	+584 187 forint
• Apróhirdetések		

Accenture-részvények

Részvénykibocsátási szándékát jelezte az amerikai tőzsdefelügyeletnek (a SEC-nek) az Accenture. A korábban Andersen Consulting néven ismert technológiai és vezetési tanácsadó vállalat nem hozta nyilvánosságra, hány darab részvényt és milyen árfolyamon bocsát a befektetők rendelkezésére a New York-i tőzsdén. A SEC-hez benyújtott nyilatkozatban az áll, hogy legfeljebb 1 milliárd dollárt akarnak kasszírozni az első kibocsátással, ám a cég szóvivője később azt mondta, hogy „ez nem a felső határa” annak az

összegnek, amit a piacról szándékoznak bevonni a vállalatra.

A kibocsátás lebonyolítására a Goldman Sachs és a Morgan Stanley Dean Witter bankházakat kérte fel az Accenture. Az időszak nem kedvező az első részvénykibocsátáshoz: a KPMG februárban vitte tőzsdére részvényeit 18 dolláros áron, s ezek most 16 dollár alatti áron cserélnek gazdát, a PricewaterhouseCoopers pedig nemrégiben jelentett be leépítésetek.

Matt Berger
(IDG News Service)

„Az e-üzletvitel IT technológiája”

címmel

Az IBM Magyarországi Kft. és az IQSOFT közös szemináriumsorozata!

(Az előadások időtartama 3 óra, a részvétel díjtalan! Jelentkezéseket korlátozott számban fogadjuk!)

Alkalmazás integrálás (EAI)

és vállalatközi üzleti kommunikáció (B2B)

Április 27. (péntek) 16.00

KFKI Számítástechnikai Rt. XIII. Tüzér u. 39-41.

A sorozat további rendezvényei:

Május

- e-development: jobb minőségű szoftvert rövidebb idő alatt

Szeptember

- CRM és BI az e-üzletben

Október

- Információ kezelés: Tartalom és tudás kezelés

Figyelem! Szíveskedjen regisztrálni részvételi szándékát!

Jelentkezés és bővebb információ: IQSOFT Rt. Ertner Imola 236-6420, ertner@iqsoft.hu, software@hu.ibm.com

Figyelje WEB oldalainkat - www.ibm.com/hu/software, www.iqsoft.hu!



A CD-írás
magasiskolája...

Próbálja ki ön is a Plextor legújabb
16/10/40x ATAPI CD-íróját!

Nem fog csalódni benne.

PLEXWRITER 16/10/40A



Kiegészítők:

- 1 db írható CD
- 1 db újírható CD
- Részletes magyar nyelvű használati utasítás CD-n
- Quick Installation Guide
- WinOnCD 3.8 OEM
- DirectCD 5.0, Windows 95/98/2000/Mc/NT-hez
- Plextor Utility software
- Audio és E-IDE kábel

Distribútor



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

Az írás minőségét továbbra is
a Burn Proof Technology garantálja.



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Sámfa



Volt olyan időszak, amikor egyenesen kódgejtőként emlegették megváltozott – informatikai – környezetünket; igaz, akkoriban inkább a magyar nyelv, a magyar karakterek semmibevételére vonatkozott a hízelgőnek vajmi kevésbé nevezhető minősítés. A kódokkal kapcsolatos mostani téma egészen más jellegű. Második állomásához érkezett az egyik másorszolgáltató – saját eladási stratégiájának erősítésére hivatott – programkódolási

folyamata. Ennek lényege, hogy végül azt is csak dekóderrel vehetik majd az általa elért tévedő halandók, amit akár egy közönséges drótdarabbal is tudnának fogni a készülékükön. A szolgáltató kommunikációs formulája mellesleg úgy szól, hogy tartalomszolgáltatói igénylik a jelenleg meghatározhatatlan nagyságú előfizetői kör számszerűvé tételét – amire egyedül lehetséges megoldásnak a kódolást és a piaci előfizetési díj (no meg a kaució) rendszerét találta. A szolgáltatás, az információ védelmének joga természetesen elvitathatatlan, de nem mindegy, mit is védünk. A tartalom olyan, amilyen, de – akár ildomos erről beszélni, akár nem – bizony e felett a védendő technológia felett alaposan eljár az idő, s a szolgáltatott minőségre sok mindent lehet mondani, csak azt nem, hogy stabil és egyenletes volna.

Nosza, nem baj, mondhatja bárki, akit az innováció napi tempója kellően megrészegített: ha ők kivonulnak erről a területről, rögvést észbe kap a (potenciális) konkurencia, és szépen elfoglalja a piacon támadt üres helyet.

A jelek azonban egészen mást mutatnak: a helyet valahogy senkinek sem akarózzik betölteni. A bizonytalan és körülményes technológiától ódzkodók számára nincs alternatíva, nincs kit versenyezniük – jöllehet ők is igényelnék az információt. Az egyébként fizetőképes családi házas övezetek kívül esnek a hagyományos kábeltévék látómezéjén, a műholdas-digitális kábeltévék² beharangozott szolgáltatás üzemeltetőjének pedig kisebb gondja is nagyobb annál, mint hogy bármit is tegyen a valódi igények kielégítése érdekében. Hiába korszerű az általa kínált technológia, megfelelő másorstruktúra nélkül vajmi keveset ér. Igaz, áremelés előtt „gazdagította kínálatát” – az egy szem magyar nyelvű felsőtagozat mellé odabiggyesztett háromféle, magyar nyelvűnek kiadott, de – színaragol tétegműsort. (S a jelek szerint meg sem fordult a fejében, hogy a konkurens által éppen kódolt információkat vegye fel kínálatába.)

Ugyanennél a szolgáltatónál sajátosságosan keveredik az egy töről fakadó tartalom- és infrastruktúra-szállítói érdek a tematikus sportcsatorna dolgában: más cégek előfizetői – egyelőre? – nem engedni csatlakozni a racionális üzleti logika pedig – egy más természetű példán – a következőket diktilálná: ha van jó és eladandó sámfám is meg cipóm is, mit bánom én, hogy a másik cipőgyár is az én sámfámmal szállítja a saját árúját – attól még kelendők maradnak a cipőim. Ezzel szemben a honi sporttartalom tulajdonosa ül a saját sámfáján, s egy zárt körön belül igyekszik elérni azt az előfizetői számot, amely képes eltartani az egyébként műfaji okokból hirdetésektől – s így egy jelentős bevételi forrástól – mentes csatornát. Viszont alighanem csatlakozni fog számításában, s ennek könnyen az lehet az ára, hogy éppen a színvonalas tartalom szolgáltatása lehetetlenül el.

S vajon mit tehet a kódolós szolgáltató „mártalékaiként” az egyik éppen most kódolt csatornán sugárzott, kimagaslóan legnépszerűbb reggeli hírműsor? Nyilván semmit, hiszen szerződés köti, és nem vándorolhat szabadabb vizekre. Egyelőre viszont vagy százezer nézőjének kell, még ha átmenetileg is, búcsút mondania. Ennek pedig már jókora hirdetési summa kiesése lehet az ára.

S hogy mi köze az egésznek a szűkebb értelemben vett informatikai szakmához? Hát a tartalom. A hagyományos elektronikus szolgáltatók példája inas lehet az újabb média „fizetős – nem fizetős” dilemmájával nap mint nap megküzdési kényszerülőknek. Igencsak meg kell fontolniuk, mit, mikor adhatnak „ingyen”, s mit szabad korlátok közé szorítva értékesíteniük.

Meggyőződésem, hogy azok üzleti számításai fognak beválni, akik nem azzal foglalatostkodnak, hogy összecsomózzák az előző technológia cipőfűzőjét, hanem a sámfá és a cipő mellé korszerű, formatervezett cipőkanalat is kínálnak.

Varga János



Felsőoktatási pályázat Compaq Alpha szerverekre

Felsőoktatási intézményeknek nyílt pályázatot hirdet meg 20 darab Alpha szerverre a Compaq Magyarország. A cég az Alpha server DS20-as szerverek és a rajta futtatott Compaq szoftverek használati jogát biztosítja térítésmentesen a pályázaton nyertes felsőoktatási intézményeknek, az eszközök átvételétől számított 3 éves időtartamra. A Compaq, együttműködve az Oracle Hungary-val, a pályázaton részt vevő felsőoktatási intézményeknek lehetőséget biztosít az Oracle Campus programban való részvételre, ahol az in-

tézmények hozzájuthatnak az Oracle adatbázis-kezelő és alkalmazásszerver-szoftvereinek használati jogához.

A pályázaton minden olyan magyarországi felsőoktatási intézmény (főiskola, egyetem, alapítványi és egyéb oktatási intézmény) részt vehet, amely legalább egy szakán vagy karán a Magyar Akkreditációs Bizottság (MAB) által hivatalosan elismert és akkreditált felsőfokú, főiskolai vagy egyetemi képzést, diplomát nyújt. A jelentkezőnek pályázati anyagában ki kell térnie a pályázó intézmény rövid általános

bemutatóra, s az oktatási, tudományos-kutatási vagy informatikai fejlesztési cél részletes bemutatására.

A pályázatok benyújtásának határideje 2001. május 14., helye: Compaq Computer Magyarország Kft., 1124 Budapest, Németvölgyi út 97. A pályázatok kiértékelésére a Compaq és az Oktatási Minisztérium bíráló bizottságot hoz létre. A döntésről a résztvevők 2001. június 11-éig írásos tájékoztatást kapnak.

A részletes pályázati kiírás a Compaq honlapján (www.compaq.hu) olvasható.

EuroPrix: díjazták a tartalmat

Április 20-án és 21-én kétnapos előadás-sorozatot rendezett Budapesten, az Országos Széchényi Könyvtárban a EuroPrix szervező, amely az osztrák kormány és az Európai Unió támogatásával fontos szerepet tölt be a multimédia-termékek és -szolgáltatások fejlesztésének ösztönzésében. A rendezvényt elsősorban a közép- és kelet-európai multimédiás szakértőknek szánták, azzal a céllal, hogy erősítsék a regionális iparágakat, és versenyben való részvételre, valamint az üzleti sikerek eléréséhez a EuroPrix-platform használatára szólítsák fel a gyártókat és a tervezőket.

A műhelynapokra a BIT-tel (a

nemzetközi kutatási és technológiai kooperáció irodája Ausztriában) közösen, a magyar Oktatási Minisztérium (IST Nemzetközi Koordinációs Pont), valamint az osztrák Gazdasági és Munkügyi Minisztérium támogatásával került sor. A nyitónapon Peter A. Bruck, a EuroPrix vezetője tartott előadást a szervezett tevékenységéről, illetve a EuroPrix 2001. évi multimédia-versenyéről.

Bruck szerint az internetes és a távközlési részvények közelmúltbeli árfolyamesésének következtében a figyelem az új média iparágaimak valós értékei felé fordult. A felhasználókat és a befektetőket most elsősorban az érdekli, mit is lehet tény-

legesen elérni az új technológiákkal, épp ezért folyamatosan nő az érdeklődés az új tartalomra irányuló európai multimédia-verseny, a EuroPrix iránt.

A EuroPrix széles platformot biztosít a piacépes elektronikus tartalmak fejlesztéséhez és eszerjéhez. A tavalyi versenybe 29 ország 502 termékét és alkalmazását nevezték be. Minden évben hét kategóriában (ismeretek, felfedezések és kultúra, tanulás és e-oktatás, interaktív regény és mesélés, e-business, kis- és középvállalkozások támogatása a piacon, mobil multimédia) osztják ki a EuroPrix-díjat.

Z. K.

Vezérigazgatók a PanTelnél

Április 12. óta két tisztségviselő közt oszlanak meg a felső szintű cégvezetési feladatok a PanTel Rt.-nél. Az új struktúrában Horváth Pál vezérigazgató – aki a vállalat három évvel ezelőtti megalakulása óta tölti be ezt a tisztséget – felel a stratégiai, vállalati szintű kérdésekről, va-

lamint képviseli a céget (például szabályozási, érdek-képviselési témákban).

Az újonnan létrehozott operatív vezérigazgatói posztot Törő Csaba tölti be. Az ő feladatára a PanTel belső ügyeire összpontosul, továbbá ő gondoskodik az éves terv teljesíté-

séről és az üzletfejlesztés irányításáról. Törő Csaba 2001. február 9-én vezérigazgató-helyettesi beosztásban került a PanTelhez. Ezt megelőzően az EuroWeb Internet-szolgáltató Rt. elnök-vezérigazgatójaként tevékenykedett.

M. J.

IGY SZAVAZTUNK

Április 13. és 19. között arra vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak visszajelzéseit, hogy: Ön szerint fél év múlva hány „dögölt link” szerepel majd a háló „első igazi Yellow Pages” címtárában?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Addigra – túl az ötvenedik javításon – megoldódik a napi szinkronizálás; minden adat naprakész lesz – 9 százalék
- Legfeljebb 4-5 – 4 százalék
- Több száz – 30 százalék
- Több ezer – 57 százalék

Novell Portal Services

Címtár alapú belépő

Április 19-én a Novell Magyarország bejelentette, hogy megjelent a Novell Portal Services 1.0. A Novell Portal Services (NPS) személyre szabott, egyetlen böngészőn keresztül kínál hozzáférést a hálózaton lévő állományokhoz, a különféle eszközökhöz, információhoz és alkalmazásokhoz, ami jelentősen megnöveli az alkalmazottak termelékenységét, de az ügyfelekkel és a partnerekkel is javítja a kapcsolatokat. A Novell Portal Serviceszel a felhasználóknak elegendő egyszer bejelentkezniük ahhoz, hogy egyszerűen, böngészőn keresztül, bárholon és bármikor hozzáférjenek a szükséges alkalmazásokhoz és erőforrásokhoz.

„A Novell Portal Serviceszel személyre szabott webes munkaesztétikát alakítható ki a felhasználók számára, azokkal az adatokkal és alkalmazásokkal, amelyekre valóban szükségük van, legyenek bárhol is – mondta Szittyá Tamás, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatója. – Az alkalmazottak munkahelyi portáljainak elemei lehetnek például a vállalati hírek, az e-mailek, a kapcsolatok a gyakran használt alkalmazásokhoz és dossziékhoz, a belső informatikai segítségnyújtáshoz és minden egyéb erőforráshoz, amelyre a munka elvégzéséhez szükség van.” Szittyá hozzátette, a személyre szabott portálok tartalma tetszés szerinti forrásból érkezik: vállalati hálózatokból, extranetektől vagy az internetről.

A Novell Portal Services nemcsak leegyszerűsíti a hozzáférést az összes hálózati erő-

forráshoz, hanem biztonságosabbá is teszi a használatot az egy lépéses hitelesítéssel. Mivel a meglévő vállalati címtárakat használja, nagymértékben felgyorsítja a vállalati portálok kialakítását: olyan keretrendszerrel biztosítja, amely leegyszerűsíti a hozzáférést a webes szolgáltatásokhoz, így a Novell Hálózati Szolgáltatásaihoz is. A GroupWise együttműködési, a NetWare file and print, az iChain biztonságos extranetes hitelesítési, a DirXML adatszinkronizációs, a Novell OnDemand Services pedig a digitális tartalom- és vékonykliens-hozzáférési szolgáltatásokat biztosítja. Az NPS az egyéb vállalati alkalmazásokhoz, például a Microsoft Exchange-hez vagy a Lotus Notes-hoz való hozzáférést is leegyszerűsíti.

Hargittai Zsolt, a Novell Magyarország rendszermérnöke kiemelte: a legtöbb ügyfél egy teljes megoldás részeként, platformtól függetlenül fogja használni a Novell Portal Serviceset. Az internetes szabványokra, így többek között a Javára és az XML-re épülő NPS platformtól függetlenül leegyszerűsíti az összes hálózati erőforrás elérését: egyaránt használható NetWare, Windows NT/2000, Solaris és Linux operációs rendszerekben.

A Novell Portal Services 1.0 a magyarországi bejelentéssel egy időben már kapható volt. Lapunk következő számában részletebben foglalkozunk az NPS piaci szerepével és lehetőségeivel.

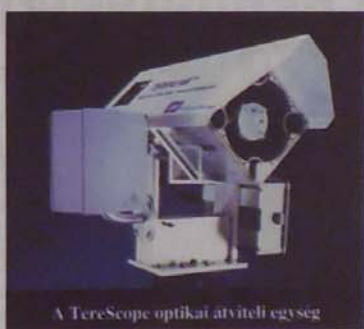
Z. K.

Az Optical Access a Fibexnél

Az optikai adatátvitellel eddig is foglalkozó Fibex Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. lett mostantól az Optical Access cég magyarországi viszonteladója.

Az Optical Access a következő generációs vezeték nélküli optikai eszközök fejlesztésével, gyártásával és forgalmazásával foglalkozik. Termékei alternatívát jelentenek a nagy sebességű, nagy sáv szélességű adatátvitel területén: az üvegszál hálózat és a felhasználó közötti távolság egyszerűbb és olcsóbb áthidalására szolgálnak, amelyet eddig vezeték vagy rádiós kapcsolattal oldottak meg.

Horváth László



A TereScope optikai átviteli egység

Szoftverek a Quark köré

Több éve látja el a kiadványszerkesztő rendszerek egyik alapszoftverének számítató Quark Xpress és a hozzá kapcsolódó termékek magyarországi terjesztési feladatát a CoDesCo Hungária. Április 19-én a cég arról a termék-köréről tartott szakmai napot Budapesten.

Elsőként a német anyavállalat által fejlesztett hirdetéskezelő rendszert, a Copant ismereték. Az alkalmazás keretes és apróhirdetések kezelésére egyaránt alkalmas, és Macintoshon, illetve PC-n is működtethető. Jellemző közül a legfontosabb az ügyfélként egyedileg is kialakítható ársztruktúra megadásának és a hirdetésekhez kapcsolódó grafikus anyagok (logók, mintaállományok) integrált tárolásának lehetősége. A rendszer egyébként független az adatbázis-kezelőtől, ebben a tekintetben csak egy SQL alapú rendszer megléte követelmény. A fejlesztés többéves munka eredménye. Az első üzembe helyezésekre tavaly került sor Németországban, Skóciában és Dániában, a magyarra áttüzetett változat tesztverziója pedig a budapesti Ringier kiadónál működik.

Lotus Notes alapra fejlesztette ki a cég Cosmic nevű előfizetés-kezelő rendszerét. Az alkalmazás az előfizető nyilvántartás-adatbázisán kívül marketingakciókat is támogat. Így képes különböző nézet szerinti részadatbázisok létrehozására, illetve egy adott csoportnak szóló akciók támogatására.

A rendezvényen a Quark újdonságairól is szó esett. Így a résztvevők bemutatón láttak a Quark Publishing Systemet követő Quark Digital Media Systemről, amely nyomtatott újságokat előállító szerkesztőségekben használható. Segítségével egységes szerkezetben – természetesen továbbra is Quark Xpress alapon – CD, illetve DVD alapú kiadványokat is létre lehet hozni. A fejlődés irányaira figyelemmel a Quark az internet felé is nyit. Bizonyíték rá az avenue.Quark nevű alkalmazás kidolgozása, amely a bemutatón tanúsága szerint nemcsak az elkészített állományok átalakítását könnyíti meg XML formátumra, hanem beilleszthetőségét is az adatbázis alapú internetes rendszerekbe.

Révész Gábor

INFORMATIKAI BIZTONSÁG

Hogy a titok titok maradjon



KÉPEK: G. GÁBOR

Tegye biztonságossá informatikai rendszerét!

Egy vállalat megbízhatósága nemcsak dolgozóin múlik. A technika fejlődésével egyre nagyobb szerepet kap az informatikai rendszer megbízhatósága. Digitalizált világunkban nem mindegy, hogy egy titkos információ csak az érintettekhez jut el, vagy mások számára is hozzáférhető. Megfelelő védelem nélkül nemcsak a titkok kiszivárgásának nagy a kockázata, de könnyedén avatkozhatnak hálózatába illetékeltek, így akár meg is béníthatják rendszerét, esetleg pótolhatatlan adatai sérülhetnek. A védekezés hasznos, de mindenképp célszerű szakértőre bízni a problémát, mert a különböző szintű kockázatok különböző megoldást igényelnek! Keressen fel minket, hiszen mi széles körű, cég-re szabott biztonsági megoldást kínálunk Önnek!

SYNERGON
A megoldásszállító.

Synergion Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
tel.: 399-5715 • fax: 399-5599 • e-mail: security@synergion.hu • www.synergion.hu/security



17002

A Westel Rt. a GSM Próra szavazott

Az elmúlt év tapasztalatai azt mutatják, hogy a zárt rádióhálózatok piacának 70-80 százaléka kiszolgálható a GSM Próval, mondta egy sajtóbeszélgetésen Winkler János, a Westel Mobil Távközlési Rt. vezérigazgató-helyettese. A társaság 2000 tavaszán, a világon elsőként indította el az Ericsson GSM infrastruktúrájára épülő GSM Pro kereskedelmi

olyan szerződés aláírása, amelynek eredményeképpen várhatóan megkészenülnek a felhasználók száma. Winkler úgy véli, hogy manapság, amikor a távközlési szektor világviszonylatban tőkehiánnyal küzd, előnyben kell részesíteni a gazdaságos megoldásokat. Magyarországon számára éppen ezért tartják jó megoldásnak a meglévő GSM infrastruktúrára épülő, a GSM hálózatok és a zárt célú professzionális mobil rádiórendszerek előnyeit ötvöző GSM Prót.

Az Ericsson a Westellel kötötte meg első európai GSM Pro szerződését. Azóta négy társaság (például Ausztriában, Spanyolországban) indított kereskedelmi szolgáltatást, és az egyik nagy, több millió előfizetővel rendelkező szolgáltatóval előrehaladott tárgyalásokat folytatnak, mondta Isvánffy Miklós, az Ericsson Magyarország ágazati igazgatója. A beruházás gyakorlatilag egy kiszolgáló és egy szoftver telepítésből áll, és összege lényegesen kisebb, mint egy GSM központ hálózatba helyezése.

Az Ericssonnál folyik a GSM Pro továbbfejlesztése. Zóttér Ferenc, az Ericsson Magyarország szakemberre elmondta, hogy a telefonkészülékekhez (R250s) két hónapon belül új szoftverváltozat jelenik meg. Ez lehetővé teszi, hogy bármelyik SIM-kártyát be lehessen helyezni a GSM Pro mobilkészülékbe (jelenleg ez még nem megoldott). Nyár végére, ősz elejére várható a GSM

Pro rendszerszoftver új, 2.0-s változata. Ez többek közt új beszéd szolgáltatásokat tesz lehetővé, illetve a hívások fogadásának még biztonságosabb nyugtázását. Folyamatban van egy új GSM Pro terminál fejlesztése, alapja az Ericsson T68-as GSM telefonja. A munka során tekintetbe veszik, hogy az adatkommunikáció iránt óriási mértékben nőttek az igények. A távolabbi fejlesztési tervek közt szerepel például, hogy beépített kamerával látják el a GSM Pro készüléket.

A konkurens rendszerekkel – a Tetrával és a Tetrapollal – való

összehasonlítás kapcsán elhangzott: a GSM Pro alaphálózata megvan, gyakorlatilag országos a lefedettség, legfeljebb egy-egy foltot kell pótolni. A kapacitás gyors bővítésére is van megoldás; vészhelyzetben a kapacitás szinte azonnal megkétszerezhető, de annak sincs akadálya, hogy a vészhívások elsőbbséget élvezzenek a normál GSM-forgalommal szemben. Kétségtelen tény, hogy a GSM Pro kapcsolatfelépítési ideje másodpercekben mérhető (3-5 másodperc), az esetek nagy többségében azonban ez nem okoz problémát. Jelenleg 15-en vehetnek részt

egy hívásban, de az Ericsson dolgozik a csoportmétrét számottevően növelésén. A tarifákkal kapcsolatban Winkler János megjegyezte: nem tartja elképzelhetőnek, hogy egy újonnan kiépített hálózatban olcsóbban lehetne kommunikálni, mint egy meglévő infrastruktúrára épülő rendszerben.

A Westel ügyfeleinek száma március 31-én az 1 840 000-et is meghaladta. A társaság nemrégiben elkezdte a GPRS készülékek kereskedelmi forgalmazását. Az ügyfelek érdeklődése egyelőre mérsékelt, a visszajelzések szerint nagyobb készülékváltsókra és több alkalmazásra volna szükség. Ez utóbbin a Westel munkatársai dolgoznak.

Mallás Judit



szolgáltatást, és azóta mintegy 500 előfizetőre tett szert; felhasználói a Magyar Speciális Mentők, a Magyar Vöröskereszt, a tűzoltóság, a polgári védelem, a vízügyi igazgatóságok stb. Előkészítés alatt áll egy

Gyorsabb kapcsolat Európába

Az eddigi 2x45 megabites adatátviteli összeköttetés helyett április elejétől 2x155 megabites kapcsolat áll a UUNet magyarországi ügyfelei rendelkezésére, jelentette be Kovács Péter, a cég hazai leányvállalatának ügyvezetője. Mint ismert, a UUNet tavaly májusban nyitotta meg budapesti irodáját, és célcsoportjának az intenzív internethasználatra építő cégeket tekinti. Tavalyi árbevételi elvárásait teljesítették, idén pedig átlépi az egymilliárd forintos árbevételi határt. Komoly piacbővülést várnak a hazai cégek bekötésétől a nemzetközi VPN-hálózatokba, ami összefügg az internetes összeköttetések iránt eddig fennálló bizal-

matlanság oldódásával. Ebben a körben idén a hagyományos, nagy kiterjedésű magánhálózatok várhatóan IP alapra állnak át. Az anyacég, a WorldCom az áttereket Global Account programjával támogatja. Meglátásuk szerint a harmadik negyedévben megkezdődik az internetes szolgáltatások piacának átrendeződése, amire felkészültek. Partnereiknek kétféle – pénzügyi garanciával is megerősített – szolgáltatási szerződést ajánlanak: az egyik a rendelkezésre állás és ezzel összefüggésben a hibaelhárítás idejét, a másik pedig a hálózat általános elérési idejét rögzíti – ez díjvisszafizetési garanciát is tartalmaz.

Ez utóbbira jellemző adat, hogy a UUNet európai hálózatának elérési idejét 85 milliszekundumban, New York-i pontlelési idejét további 120 milliszekundumban rögzíti. Az aktuális értékek nyilvánosak, a www.uu.net/networklatency webcímen található statisztikákból megismerhetők. Itt van a cég által ajánlott SLA szerződések pontos tartalma is. Az elmúlt hónapokban megszerzett ügyfelek közé tartozik a Baker&McKaenzie, a LeoBurnet, az Ingram Micro, továbbá a Graphisoft. A telekommunikációs cégek közül ügyfelük a telnét és a Vivendi.

Révész Gábor

Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alapra

Mérésre született...



Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

OmniScanner2

- Cat5/5e/6/7-es hálózatok piacvezető mérőműszere 300MHz-ig
- Értékesítés
- A piacon egyedülálló tartósberleti konstrukció
- Napi - heti berleti lehetőségek



MICROTEST
the future of network testing

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

17011

Sikerre Programozzuk!



Középvállalatok
Integrált Vállalatirányítási Rendszere

- Előre beparaméterezett funkciók
- Gyors megvalósítás
- Költségtakarékos bevezetés
- Felhasználói képzés
- Ügyfélértékesítés

ORACLE
Applications
e-Start

Főkönyv

Kötelezettségek
Kinnlevőségek

Beszerezések
Készletgazdálkodás
Rendelés-
nyilvántartás

Készpénz
gazdálkodás

Tárgyi Eszközök

FreeSoft

1011 Budapest, Gyorskocsi u. 5-7.
Tel.: 489-4500, fax: 489-4501
E-mail: info@freesoft.hu
Internet: www.freesoft.hu

ORACLE
Applications

Sun
We do it all

ISO
9001
9023

17019

HÍREK

Olyan kapcsolótechnológiákat mutatott be a Cisco, amelyek javíthatják a garantált minőségű hálózati szolgáltatásokat (QoS). A szoftver – amely ingyenesen letölthető ki-egészítse a Cisco Internetwork Operating Systemnek – lehetővé teszi a rendszeradminisztrátorok számára, hogy leigyorítsák és könnyebben felügyeljék az MPLS (Multiprotocol Label Switching) forgalmat. Ennek révén a Cisco reményei szerint a vállalatok jobb szolgáltatási szerződéseket tudnak majd kötni internetszolgáltatókkal. Az MPLS funkciók ugyanis felhasználhatók olyan pont-pont közötti adatcsatornák kiépítésére, amelyeknek a szükséges és késleltetési jellemzői nagyon szigorúan meghatározhatók. (IDGNS, San Mateo)

Internetképes felhasználói eszközökbe szánt lapkacsaládok mutatott be az IBM. A PowerPC Internet Appliance Platform (IAP) révén a tervek szerint az eddig csak a nagyvállalatoknál kapható technológiák is elérhetővé válnak az egyéni felhasználók számára; emellett lehetővé teszi, hogy az eszközgyártók könnyen és olcsón tervezhessék az egyedi igényeknek megfelelő lapkákat. Áruk azért lehet alacsony, mert az IBM előre beépíti azokat a funkciókat, amelyekre nagy valószínűséggel minden gyártónak szüksége lesz (például az LCD-kijelző, az éntérszékény képnyomó vagy a memóriameghajtók támogatására). Ezekhez már a gyártók tehetik hozzá az olyan különlegességeket, mint a titkosítás vagy a hangfelismerés. A lapkák irányáraként a 60 dollárt jelölte meg az IBM. (IDGNS, Boston)

Biztonsági szakértők szerint egy szoftverhiba lehetővé teszi az FTP-szerverekre való távoli illetéktelen behatolást. A Network Associates PGP Security részlege által kiadott közlemény szerint a probléma a Unix hejprogamokban használt „globbing” paranccsal kapcsolatos. A parancs alapvetően elérési-generálótként használható; a felhasználó egyetlen paranccsal több állománynévre is rákereshet, és ezután a szoftverre a hasonló mintákat fogja keresni. A PGP szerint ez a mintakeresés arra is használható, hogy puffertárolású listák okkonn az FTP-kiszolgálókon, s ezt kihasználva a webkiszolgálók szintű jogosultságokhoz juthatnak a szerveren. Ugyanakkor úgy tűnik, gond csak azoknak a kiszolgálóknak van, amelyeknél a távoli felhasználóknak engedélyezték, hogy az FTP-démónnak helyet adó kiszolgálón könyvtárakat hozzanak létre. (IDGNS, Framingham)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

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



Példát vehetünk-e az Ofteletről?

Kevés brit közlekedik széles sávon

Miközben Magyarországon sok tekintetben példa értékűnek tekintjük a piacait az elsők közt felszabadított Nagy-Britannia távközlésének alakulását, a szigetországban többen rendkívül elégedettek a folyamattal. A piacot ingatagnak és pan-

gónak ítélik, s úgy találják, hogy elolvadt a korai indulásból származó előny. (A British Telecom 1984-ben kapta első versenytársát a vezetékes telefonban, majd 1991-től a szupercsatornák – Energis, Colt, Norweb Telecom – jelentek meg a tá-

volsági és a nemzetközi távközlési szolgáltatások piacán.)

Kétségtelen tény, hogy a lakosság méltányos árat fizet a helyi telefonálásért, a távolsági hívások, valamint a bérelt vonali szolgáltatások ára azonban már távolról sem olyan kedvező. Komoly probléma, hogy a technológia adta lehetőségeket nem hasznosítják kellő mértékben a szolgáltatásoknál. Hiába esik sok szó például a szélessávú szolgáltatásokról, amikor minden 32 angol állampolgár közül csupán 1-nek van szélessávú hozzáférése. London belvárosában minden rendben működik, de a központtól kicsit távolabb, vagy néhány száz kilométerre a fővárostól már csak 56 kilobit/másodperces analóg modemek, esetleg ISDN-ben gondolkodhatnak a felhasználók. A bajok egyik fő forrása, hogy még hiányzik a tényleges kormányzati elkötelezettség, vélekedik Maev Sullivan független elemző; a szélessávú hozzáférések kiépítésére rendkívül kevés a forrás.

Többek szerint a helyzet kedvezőtlen alakulásáért nem kevés felelősség hárul a brit távközlési hatóságra, az Oftele (Office of Telecommunication). Gyenge munkája is hozzájárul például ahhoz, hogy a British Telecom mind a mai napig aránytalanul előnyös helyzetben van, és a szélessávú szolgáltatásokat a nagyközönség számára elérhetővé tevő ADSL fejlesztése jóval elmarad a várakozásoktól. Az 5500 központból mindössze 3500 alkalmas



rá, hogy széles sávon csatlakozóhasználatához az előfizetők, a helyi hívók felszabadítása (unbundling) pedig szerencsés esetben is csak 2001 júliusában valósulhat meg a gyakorlatban.

A helyzet javítására persze vannak kormányzati tervek. Így például, 2005-ig általánossá akarják tenni az internet-hozzáférést, 100 ezer számítógépet szeretnének juttatni az alacsony jövedelmű családoknak, 2003-ig 6 ezer ügyvezetőt online központot akarnak kialakítani az országban. Szintén a kormány terveit közt szerepel az Ofitel átalakítása: rövidesen közös szervezetbe vonják össze a távközlés, a műsor-szórás és a frekvenciagazdálkodás hatósági munkáit, azaz megalakítják az Ofcomot (Office of Communication).

Az 1984-ben alapított Ofteleknek egyébként jelenleg mintegy 200 munkatársa van. Bár elnöket a miniszterek nevezik ki, a brit szervezet független, csak a Parlamentnek tartozik beszámolósi kötelezettséggel.

Mallás Judit

CSÖKKEN A VEZETÉKES TELEFONOK SZÁMA

Nagy-Britanniában jelenleg a háztartások 93 százalékában van vezetékes telefon. Ez az érték 1999-ben meghaladta a 95 százalékot, az elmúlt évben tehát voltak olyanok, akik lemondták az előfizetésüket. A 100 lakosra vetített mobiltelefon-előfizetés 60 százalék körül van. A háztartások 34 százaléka rendelkezik internet-hozzáféréssel és mintegy 30 szá-

záléka digitális televízióval. Az elmúlt évben a távközlési piac nagysága 32 milliárd font volt, ez 17 százalékkal haladta meg az előző évi értéket.

A szektorban mintegy 300 szolgáltató működik. A British Telecom piaci részesedése megközelíti az 50 százalékot. Tíz százalék fölötti részesedése a BT-n kívül egyedül a Vodafone-nak van.

A BRIT PIAC ÁRBEVÉTELE (MILLIÁRD FONT)

	97/98	98/99	99/00
Vezetékes telefon	11,4	12,4	12,6
Mobiltelefon	3,8	4,5	5,8
Bérelt vonalak	1,5	1,9	1,8
Összekapcsolás	2,5	3,5	4,8
Egyéb (pl. kábeltelevízió, internet)	4,6	4,7	8,4
Összesen	23,8	27,0	31,5

(Forrás: Oftel)

Több jogász és közgazdász

Átalakulóban a HÍF

A Hírközlési Főfelügyelet (HÍF) számára a legnagyobb kihívást az jelenti, hogy a piaci liberalizáció kezdetéig kialakítsa saját adottságait, hangsúlyozta Frischmann Gábor, a HÍF elnöke a Parlament Informatikai és Távközlési Bizottsága előtt tartott beszámolójában. A tartalmi felkészülést másfél évvel ezelőtt kezdődött. A munka során több olyan nagy projektet indítottak – például az árverések, a digitális műsorszórás és a regionális műholdas műsorszórás előkészítése, a spektrummonitoring –, amelyek már a versenyre való felkészülést segítik. Szintén másfél évvel ezelőtt vette kezdetét a szervezet és a működés felkészítése; ennek egyik legfrissebb eredménye az integrált gazdaságtámogató rendszerre kiírt közbeszerzési eljárás megindítása. A napokban újabb fázisába lép a szervezeti felkészülés. Megkezdődik többek közt a döntőbizottság kiadatlansága, az új főfelügyeleti struktúra létrehozása, a hitelesség-szolgáltatók tevékenységének megalapozása. A tervek szerint szeptember végére létrejönnek az új szervezet feltételei, az ősszel hivatalba lépő új elnökre már csak a változtatások gyakorlati bevezetésének feladata hárul.

Frischmann Gábor a HÍF – sokak által túl magasan tartott – 520 fős létszámával kapcsolatban megjegyzi: a szám önmagában, illetve más országok hírközlési hatóságainak létszámával összehasonlítva valóban magas, a feladatok azonban lényegesen sokrétűbbek, mint a legtöbb társátságnál. Magyar sajátosság például, hogy a HÍF foglal-

kozik az építményengedéllyel. A feladat az egységes hírközlési törvény tervezete értelmében az önkormányzatokhoz kerül. A készülő törvény a szolgáltatásengedélyezést is egyetemesen átalakítja, a berendezésengedélyezést pedig piacfelügyelet váltja fel a hatóság munkájában. Jelenleg a HÍF feladata az egyéni felhasználói panaszok kezelése is (Európa legtöbb országában ez nem hatóság munkája), valamint az sem elhanyagolható szempont, hogy a független kutatóhelyek megszüntével a HÍF a hazai távközlés fontos szakértői bázisát jelenti.

A most fonnálódó új HÍF-nél az év végére csökken a létszám és átalakul a szakértő szerkezete is. Jelenleg a dolgozók 65 százaléka rendelkezik felsőfokú végzettséggel, ezen belül mintegy kétharmad részt tesznek ki a műszaki diplomások. Ezt az arányt tudatosan átalakítják: csökkentik a műszaki és növelik a közgazdász, valamint a jogi végzettségűek arányát. Tendencia, hogy egyre több külső szakértő dolgozik a hatóságnak. A megváltozott összetételű gárdával a megmaradó korábbi tevékenységek mellett az újakat is szeretnék ellátni: a szektor-specifikus versenyfelügyeletet, a gazdasági-szabályozási feladatokat, valamint a szolgáltatók együttműködésének moderálását.

Frischmann Gábor jelezte, hogy amennyiben működőképes jogszabályok születnek – és erre minden esély megvan –, úgy elindul a HÍF első tiszteire kiírandó, összes lezáruló pályázat.

M. J.

GPRS a Panasonic-tól

Tavalyi árbevételét 16 százalékkal megnövelve, idén 16,7 milliárd forint árbevételre számít a Panasonic Magyarország. A szórakoztatóelektronika mellett a másik kiemelkedő üzletág az irodatechnika/távközlés, amelynek tervezett bevétel 6,7 milliárd forint.

Az idei év slágerének az SD (Secure Digital) memóriakártyával ellátott termékek ígérkeznek; az audio-lejátszóktól kezdve a videokamerán keresztül a mobiltelefonig minden terméktypusban megjelenik az SD-kártyával kompatibilis változat. Jelentős növekedésre számít a Panasonic a DVD-eladásoknál; 2001-

ben 16-20 ezer DVD-lejátszót és 35 ezer videokamerát szeretnének értékesíteni, mondta Stark István, a Panasonic Magyarország vezérigazgatója.

A Panasonic egy GPRS telefoni és egy alsó kategóriás GSM készüléket is bemutat a magyar piacon. Ősszel várhatóan megnyílik a Panasonic csehországi gyára, ezáltal a mobilüzletág gyártókapacitása jelentősen bővül. Így a Panasonic Magyarország várakozásai szerint 2001-ben akár százszerezte nagyságrendben is értékesíthetnek mobiltelefonokat a hazai piacon.

M. J.

Chipkártyás buszbérlet

Kísérleti chipkártyás utaskiszolgáló rendszert indított Mór városában a MatávCom, a Micraab és az Alba Volán. A feléves program során az utasok 6 helyi autóbuszon próbálhatják ki a comC@rd rendszerhez tartozó, elektronikus bérletet és jegyként egyaránt alkalmazható, rádiófrekvenciás elven működő, érintés nélkül használható intelligens kártyát. A leolvasó rendszert és a kártyát a Micraab biztosítja, a járművek és az Alba Volán központja között az adattovábbítás és adafel-

dolgozás a MatávCom mobilkommunikációs rendszerén, GSM-hálózat keresztül történik. A chipkártya több mint 100 ezer leolvasást tesz lehetővé.

Az újszerű megoldással számos adat (például a fel- és leszállási hely, a buszon lévő utasok száma) azonnal a központi számítógéphez kerülhet. Így lehetőség nyílik a tömegközlekedési járatok optimális menetrendjének és útvonalának kialakítására.

M. J.

Rövidesen véget ér a recesszió

Az átlagosak lemaradnak

Folytatás az 1. oldalról

– Természetes folyamatnak vagyunk tanúi. Nem történik más, mint amit egy-két piaci elemző és néhány szereplő már évekként elzárta. De nézzük, mi is keltette a visszacsúszást. Első helyen említhetjük azt a túlfűtött várakozást, amely az első UMTS licenckiadását megelőzte. Első piaci meghatározó szereplői nem engedték meg maguknak, hogy kimaradjanak ebből az üzletből, következésképpen az első licenckiadás irrealisan magas összegekre találtak gazdára. Röviddel az első sikeres árverések után magától értetődő volt a megtorpanás, a háttérben diktáló bankok számára ugyanis nyilvánvalóvá vált a beruházások óriási volumene és hosszú megtérülési ideje; ma már jobban megérzik kihelyezéseiket. A másik meghatározó jelenség bizonyos vállalkozások, elsősorban a dotcom cégek tőzsdéi túlértékeltsége. A tőzsdé tulajdonképpen olyan virtuális vállalkozásokat díjaztak, amelyek mögött a megtermelt értékek helyett csak elképzelések, fikciók voltak. Tanulságos lehet elgondolkozni azon is, hogy az elmúlt fél évben mi vezetett a megrendelések csökkenéséhez. Az utóbbi 4-5 évben kialakult az információs társadalom jövőképe, s az a fogyasztói társadalom hatalmas méretű növekedését vetítette előre. Erre készülve a vállalatok az infrastruktúra-építésben többletkapacitásokat hoztak létre, ami a verseny növekedésének irányában hatott. A többletkapacitások azonban – legalábbis egyelőre – a beruházások visszacsúszásához vezettek; ennek egyenes következménye a megrendelések csökkenése. Mindezek betetőzéséig a fenti jelenségekre érzékenyen reagált a tőzsde. A távközlési iparban érintett vállalatok nem tudták betartani az ígéreteiket, következésképpen részvényeik árfolyama csökkenni kezdett. A papírok gyengélkedése – különösen az Egyesült Államokban – a hétköznapi embereket is érzékenyen érintette, elkezdődött a fogyasztás általános csökkenése, tovább gyengítve a szektor teljesítményét.

– Várhatóan meddig tart a recesszió, mire számíthatunk utána?

– Az információs társadalom, a fogyasztói társadalom növekedési jövőképe ma napig nem változott meg, s a jövőben sem fog változni. A piac valós, a technológia adott, csupán arról van szó, hogy a tényleges igények egy kicsit – legfeljebb fél évet – késnek. Természetesen egy megtorpanás után sokkal óvatosabbak a szereplők. A kezdeti, irrealisan túlfűtött és a mostani, szintén nem a valós képet tükröző, visszafogott helyzet után beáll majd a reális szint.

– Mennyiben érinti ez a folyamat a hagyományos távközlési világból érkezett cégeket?

– A folyamat mindenkit érint. Európában sincsenek kivételek. A recesszió által leginkább sújtott amerikai piacon ugyanis az európai piac minden jelentős szereplője legalább 10-20 százalékos részesedéssel képviselteti magát. Ez önma-

gában is megrázó hatást fejtett ki. Már most látszik, hogy a harmadik generációs mobilrendszerek kiépítésének programja némileg lassabban halad majd a tervezettnél. Nem vész el a piac, csak intenzív fejlődése későbbre tolódik. És természetesen mindenkinek – nem csak a dotcom cégeknek – meg kell küzdenie a tőzsdék alulértékeltségével. Minden területen ki kell várnunk, amíg megfordulnak a folyamatok. A megtorpanás azonban nem tarthat tovább felháromnegyed évnél. Jövő ilyenkor már minden bizonnyal múlt idő lesz a válság. De semmi szükség rá, hogy a jelenlegi helyzetet szépsítjük. Napjainkat és közeljövönket egy pontosan megfogalmazható visszacsúszás, valamint egy pontosan megfogalmazható újrendezés jellemzi. De mint minden hasonló folyamat, ez is lehetőséget ad az egészségesen működő, a versenyképesebb, a gyorsabb, a hatékonyabb cégeknek. Tehát az átrendeződéssel a verseny még hatékonyabbá válhat, és végül a felhasználó jobban jár.

– Az Ericsson felett már jó két évvel ezelőtt viharfelhők gyülekeztek. Mire vezethető vissza az akkor elindult folyamatok, illetve mennyiben érintette később a céget a távközlési piac világméretű megtorpanása?

– Nem viharfelhők gyülekeztek, hanem megnövekedtek a megoldan-

dó feladatok. Az Ericsson már 7-8 évvel ezelőtt meghirdette a konvergenciát. Két-három évvel ezelőtt azt mondtuk, hogy az információtechnológiai és a távközlési iparág már erősen közeledik egymáshoz. Most azt mondjuk, hogy a konvergencia lényegében végbement. Egy IT-cég azon gondolkodik, hogyan vehet részt például a UMTS-ben, a távközlési cégek pedig útválasztókat és egyéb hálózati eszközöket gyártanak. A két irányból érkező gyártók termékei tartalmukban majdnem azonosak, megközelítésükben azonban különböznek. Az IT-világból érkezőknek meg kell szerezniük a távközlési ismereteket, az Ericsson is, mint a hagyományos távközlési világból érkező vállalat, megtanult informatikai fejjel fejleszteni, gondolkodni. Mint minden tudásnak, ennek sincs vége, e programot az Ericsson tudatosan vállalja ma is.

– A mobiltelefon-gyártás kihelyezése a program részének tekinthető?

– Természetesen. Ezek mind logikus, jövőt álló lépések, amelyek persze más nézőpontból akár kényserrelépésnek is tekinthetők. Az Ericssonon üttörő lépésnek számított, hogy szinte elsőként, nyilvánosan vállalta, a Flextronics-hoz helyezte ki mobiltelefon-gyártását. Ez a lépés nem egyedi, vannak mások

is, akik ugyanerre az útra lépnek, csak legfeljebb nem jelentik be. A magam részéről rendkívül pozitívnak ítélem a mobiltelefonok gyártásának kihelyezését. És ezzel nincs vége a változásoknak. Mint ahogy néhány napja felröppent a hír, az Ericsson a Sonyval tárgyalásokat folytat a mobilterminálok jövőjéről.

– Milyen okokra vezethető vissza, hogy az Ericsson mobiltelefon-értékesítési adatai múlt évben elmaradtak a várakozásoktól?

– Nyugodtan kimondhatjuk, hogy az Ericsson a mobiltelefon-készülékek piacán veszített részesedéséből. Nem a telefonok tudásával volt baj, hanem azzal, hogy készülékeink külsejükben nem igazodtak kellőképpen a felhasználói elvárásokhoz, továbbá számtalan tényező nehezítette az üzletet az elmúlt évben, de ez már a múlt. Már a CeBIT-en is láttuk, hogy új dolgok vannak készülékekben, és ez az év második felében tovább folytatódik. Sokat várunk a GPRS készülékektől, kereskedelmi forgalmazásuk már megkezdődött.

– Igen sok találgatásra, borúlátásra okot adó lépés a létszámleépítés. Ez is a konvergencia által vezérelt program része?

– Ami a létszámot illeti, én nem leépítésről, hanem inkább korrekcióról beszélnék. Ezt ne tekintse senki magyarizálódásnak, mert ebben a változó világban nem biztos, hogy ugyanolyan típusú, felkészültségű és tudású munkatársakra van szükség, mint mondjuk tíz évvel ezelőtt. Annak az időszaknak ugyanis vége, amikor átlagos minő-

séggel jó eredményeket lehetett elérni. Meg kell növelni az értéket, a teljesítményt, a hatékonyságot, s ennek egyik eszköze a létszám-ésszerű csökkentése. Ugyanakkor már most tudjuk, hogy az UMTS viszonylag nagy létszámban igényel felkészült, az új technológiát jól ismerő szakembereket.

– Elképzelhető tehát, hogy világviszonylatban tovább csökken az Ericsson létszáma?

– Minden olyan egészséges korrekció lehetséges – így további létszámleépítés is –, amely egy cég jövőjét erősíti.

– Hogyan érintik ezek a folyamatok a magyarországi leányvállalatot?

– Az Ericsson Magyarország számos olyan lépést tett, amely kiemeli az átlagból. Ennek köszönhető, hogy a korrekciók – így például a létszámcsökkentés – lényegében nem érintik a hazai leányvállalatot. Ha egy hatékonyságnövelésre törekvő nagy rendszer bizonyos egységei a legfontosabb kérdésekkel foglalkoznak és valóban hatékonyan dolgoznak, akkor egy korrekciós program a jól működő egységeknek nem veszélyt, sokkal inkább jó lehetőséget jelent.

– Miben nyilvánul meg ez az átlag fölötti szint?

– Tulajdonképpen minden területen megmutatkozik. A kutatás-fejlesztés példái: nem ragadt le a digitális kapcsolástechnikai szoftvereknél, hanem harmadik, sőt negyedik generációs mobilrendszerekkel foglalkozik. Köztudomású, hogy mérnöki csapatunk hatékonysága rendkívül jó, így versenyképesek vagyunk mindenhol a világon. Mindezek alapján elmondható, hogy az Ericsson Magyarország esélyei jók, s még jobbá válhatnak, ha véget ér a recesszió.

Mallás Judit

Rendezett kábelek



Új rackszekrényeket mutatott be az APW (korábbi néven Vero), tájékoztatott a termékek magyarországi disztribútora, a Veritel Kft. A megoldás lényege, hogy kettéválasztották a kábelezést, úgynevezett passzív elemek és a kiszolgálók szekrényeit. A 6 millió dolláros fejlesztés legénye-

sebb újdonsága az X profilkeret; ennek köszönhetően bármilyen irányból és gyorsan elrendezhetők a kábelek. Így a viszonylag kis tömeg mellett nagy szilárdság biztosítható. A termékskála a lapra szerelt fali változattól a kiegészítővel felszerelt álló változatig terjed.

Gondolatok a mobiltelefon-sugárzásról

A társadalmat erősen megosztó kérdések közé tartozik a mobiltelefonrendszerek által keltett háttérsugárzás erősségének és veszélyességének megítélése. A Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület ezért fontosnak tartotta, hogy a témáról szakszerűen, mégis szélesebb körök is érthetően fogalmazott kiadványt jelentessen meg.

A kiadványt Pap László, a HTE elnöke mutatta be a közelmúltban megrendezett sajtóbeszélgetésen. Ami az alapkerdést illeti, az elnök a legnagyobb gondnak azt látja, hogy a közvéleménynek elérhető forrásokban olyan vélekedések is tényként jelennek meg, amelyek mögött nem áll tudományos kutatás, így minden kutatási eredménynek komoly ellenérzésekkel kell megküzdnie. Az egyesület ezért éreztette kötelezettségének, hogy bekapcsolódjon a „felvilágosító munkába”, s ehhez a Hírközlési Alaptól nyert támogatás adta az anyagi forrást. Munkacsoportjuk a Sugárkutató Intézet (OSSKI) és a BME kutatói által korábban elvégzett vizsgálatok eredményeire támaszkodott, ezért gyorsan kezdhetette és eredményesen végezhetette a munkáját. Vélemé-

nyük szerint az elkészült kiadvány – azt térismentesen megkapták a HTE tagjai, a könyvtárak és az ország összes önkormányzata, s a HTE weblapján is (www.mobil.hite.hu) is el lehet érni – bonyolult szakértői terminológia nélkül beszél a kérdésről. Szerintük a tudományosan alátámasztott tények közlése közérdek, mert ezzel a társadalom közelebb kerül a kérdés tárgyáról megítéléséhez, ebből következően a felesleges viták elkerüléséhez.

Érdekes probléma az EU-szabályozás és a magyarországi szabvány viszonya – emelt ki egyet a vitatott kérdések közül Thuróczy György, az OSSKI osztályvezetője. Elmondta, hogy a jelenlegi magyar szabvány egyes paramétereiben 45-ször, másokban pedig 90-szer szigorúbb, mint az európai előszabvány, s hogy a most használt berendezések még ennek a szigorú előírásnak is eleget tesznek. Egyébként jogharmonizációs feladatok is vannak a törvényhozókra, előbb azonban meg kell várni az Egészségügyi Világszervezet (WHO) által is támogatott európai, illetve világszabvány megjelenését.

Révész Gábor

► **SAP** integrált vállalatirányítási rendszerek.



SAP™

Internet az építőiparban

E-habarc néven internetes építőipari szolgáltatást indít a CeWeb konzorcium. A portál – júniusi indulása után – az egyéni házipítőknek kínál majd információkat és online fórumot, ám a későbbiekben szeretnék, ha üzleti online piac-térként is működne.

Kemény György, a Videoton, a Műszertechnika és a Gamax által közösen alapított CeWeb üzletfejlesztési igazgatója elmondta, hogy az e-habarc (www.ehabarc.hu) olyan portál szeretne lenni, ahol az építész minden információt megtalál, az ötlettől az átadásig. Kemény szerint

az építőipari portál nagy jövő előtt áll: az internetezők többsége magasan kvalifikált, fiatal értelmiségi, pontosan azok az emberek, akik nagy valószínűséggel belevágnak házipítésbe vagy -felújításba.

A portál három fő adatbázis köré épül: a legfontosabb információforrást a termékek (és forgalmazók), a mérnökök és a kivitelezők adatbázisa jelenti. Az első az építőanyagok, berendezési tárgyak és szerelvények gyártóinak és forgalmazóinak adatait és termékeit tartalmazza, terméksoportonként. Az építető a webes felületről küldhet ajánlatkér-

rést a kiválasztott cégeknek, megjelölve az igényelt anyagok mennyiségét és a szállítási ütemezését. A forgalmazó elektronikus levélben kapja meg az ajánlatkérést, amelyre a vevő által igényelt formában válaszol. A mérnökök adatbázisa a tervezőként és szakértőként működő mérnökök és vállalkozások adatait tünteti fel, az általuk vállalt épületfűtőpusok megjelölésével. Végül a kivitelezői adatbázisban a munka nagyságrendje és jellege, valamint területi alapon lehet válogatni, több tudat szakma szerinti bontásban. Itt is van lehetőség online ajánlatkérésre,

a megfelelő igények, információk megadása után.

Az e-habarc portálon helyet kapnak az építkezőknek szóló szakkikkek, a biztosítási és finanszírozási ajánlatok, az építési ABC, a legfontosabb jogszabályok teljes szövege és segítség az építkezéssel kapcsolatos hivatali teendőkhöz. Lesz online fórum, ahol a felhasználók megoszthatják egymással tapasztalataikat, gondjaikat. A jelenlegi tervek szerint a portál lehetőséget ad az építkezések után feleslegessé vált maradék anyagok értékesítéséhez, cseréjéhez is.

A vállalkozások számára a portál használata, illetve az adatbázisokba való bekerülés nem ingyenes, ám a díj – az építőiparban megszokott megbízási díjakhoz képest – névleges. Az adatbázisokban való szereplésért havi 1000 forintot kell fizetni, és ajánlatkéreseként további néhány száz (de legfeljebb havi 3000 forint fizetendő). A CeWeb reméli, hogy ez év végére minden adatbázisban legalább 500 vállalkozás szerepel. A cég mintegy 20-50 millió forintos éves árbevételt szeretne elérni. Kemény György kérdésre válaszul elmondta, hogy egy-másfél éven belül szeretnék önfenntartóvá tenni az e-habarcot, amelyet a későbbiekben vállalati portál akarnak fejleszteni, elsősorban az olyan, mobilitásra és gyorsaságra leginkább érzékeny területeken, mint a transzportbeton.

Sch. A.

Megújult szoftverstratégia

Április 10-én „Középpontban a szoftver és a biztonság” címmel a Hewlett-Packard előadás-sorozat rendezett a Magyar Tudományos Akadémián. A rendezvény témái között helyet kapott a HP megújult szoftverstratégiája, a Netaction és az OpenView szoftvercsalád, valamint a biztonsággal kapcsolatos kérdések.

A Hewlett-Packard e-szolgáltatási stratégiájához illeszkedő Netaction és OpenView szoftvercsaládról Steve Glagow, a tavaly felvásárolt Bluestone cég munkatársa, illetve a HP képviselőiben Bartók Nagy János tartott előadást. Mindkét előadó kiemelte: a Hewlett-Packard már jelenleg is a negyedik generációs internet-infrastruktúra követelményeinek megfelelő termékeket és szolgáltatásokat kínál.

Glagow a Bluestone-ról elmondta, hogy a 300 fős cég 8 évvel ezelőtt alakult meg. Kezdetben kizárólag konzultációval foglalkozott, és csak később kezdett el alkalmazásszervereket építeni, valamint middleware-t fejleszteni. Míg korábban elsősorban az észak-amerikai piacokra összpontosította tevékenységét, addig az elmúlt év márciusa óta a Bluestone jelen van a nemzetközi piacokon is.

A HP e-services stratégiájába jól illeszkedett a Bluestone megvásárlása: a Netaction szoftvercsaládot úgy alakították ki, hogy a felvásárlással a HP-hez került portfóliót integrálták a cég saját fejlesztésű alkalmazásaival, így az e-Speak e-services köztes szoftverrel vagy HP Process Managerrel.

Bartók Nagy elmondta, hogy az OpenView a HP egyik legrégebbi termékszaládjá, amely az internet, az e-szolgáltatások evolúcióját követve folyamatosan új elemekkel bővül. Legutóbb februárban, San Franciscóban jelentettek be több SLA (service-level agreement) bővítést az OpenView-hoz. A termékcsalád eleget tesz mindazoknak a követelményeknek, amelyeket a digitális világ felhasználói támasztanak vele szemben: always-on, azaz folyamatosan rendelkezésre álló, megbízható internetes infrastruktúrát támogat.

Z. K.



Tudod, mikor indul vonat Budapestről Pekingbe.*

Tudsz 100 000 telefonszámot.

Tudod, milyen hangon nevet a kisbabád.

Tudod, hogy lehet e-mailt küldeni Sanghajba.*

Tudod, hol találsz több millió website-ot.*

Tudod, hogyan tudhatsz meg többet emberekről, helyekről és dolgokról.

Tudod, mi mindent tud az új hp Jornada Pocket PC.

Tudj meg még többet! Digitális információ a HP-től. www.hp.hu



Már kis- és középvállalatok számára is elérhető változatban.



SAP ROADSHOW 2001

Az új, Kulcsr@kész SAP rendszer már a kis- és középvállalatok számára is elérhető áron képviseli a világszínvonalat. Most pedig lehetőség nyílik, hogy közvetlenül is megismerkedjen ezzel a világszínvonalú termékkel. Az SAP májusban egy négy állomást érintő roadshow keretében mutatja be Kulcsr@kész SAP termékét.

Kulcsr@kész SAP a kicsiknek, hogy felnőjenek.

A ROADSHOW helyszínei: 2001. május 15., Szeged • május 16., Miskolc • május 17., Győr • május 18., Budapest
Regisztráció és információ: SAP Hungary Kft. Telefon: (+36 1) 488 5431; fax: (+36 1) 457 8344; www.sap.com/hungary

Partnereink: KFKI ISYS Informatikai Kft., tel.: 452-1300, web: www.kfki-isys.hu • LAUREL Számítástechnikai Kft., tel.: 22/510350, web: www.laurel.hu •
MATÁVCOM Kft., tel.: 432-8000, web: www.matavcom.hu

SAP

Site Monitor: a virtuális lábnyomkövető

Az internetes weblapok megtervezéséhez, üzemeltetéséhez, az optimális hatás eléréséhez kínál segéd-eszközt a KÓD Gazdaság- és Médiautató Intézet. A cél az, hogy a tartalomszolgáltatók a megcélzott felhasználói kör igényeit minél hatékonyabban elégíthessék ki.

Mint a KÓD képviselői elmondták, tapasztalataik szerint a weblapokat látogatók igen érzékenyek a kisebb technikai vagy designhiba iránt is. Igen fontosnak tartják a weblapok elemzését is, az egészen korai koncepcióktól kezdve a végleges, a weben megjelenő oldalak hatásvizsgálatáig.

Ezért fejlesztette ki a cég a Site Monitor web alapú tesztprogramot, amely a hagyományos marketing-vizsgálatokat az elektronikus kereskedelemmel ötvözi, és a tartalomszolgáltató cégeknek is hasznos funkciókat kínál.

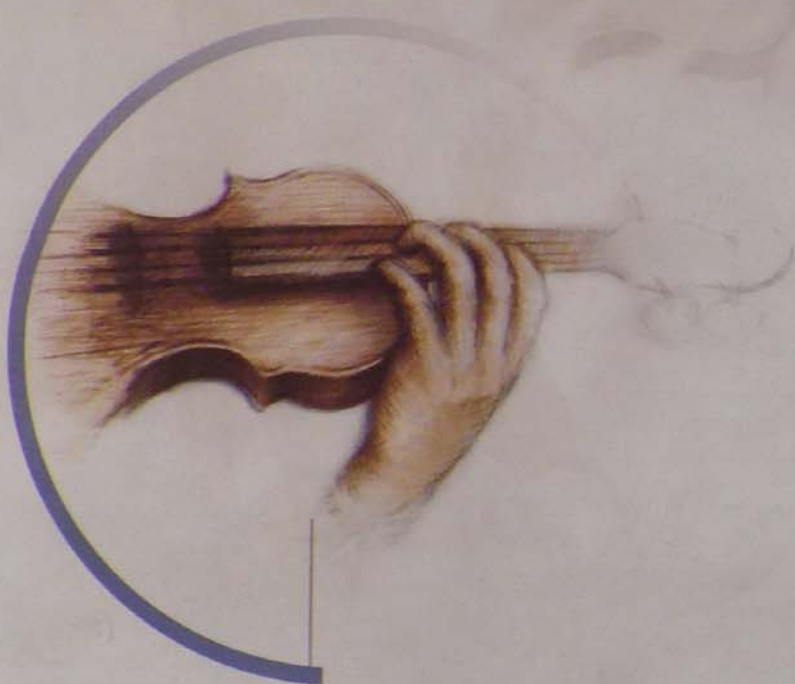
A weblapokon leggyakrabban előforduló hibák közé sorolták a lassú szervertelérést, a nagy grafikai állományok miatt megnövekedett letöltési időt, a weblapokon belüli és a köztük folyó navigáció nehézségét, a bonyolult vagy nem profeszionális design, a funkciók hiányosságait és a megszakított grafikai elemek hiányát.

A KÓD több, véletlenül kiválasztott magyar vállalat webes megjelenését vizsgálta meg a Site Monitorral. A tapasztalatok szerint a weblapok szinte mindegyikén fellelhető volt egy vagy több hiányosság, amelyek az átlagos felhasználó életét jelentősen megnehezítik. A vizsgált lapok közt volt a CD-Bolt, az Erste Bank, a Fiat, a Ford, a Korridor, az OTP és a Vivendi magyar weblapja is. A legjellemzőbb hibának a bankok, szolgáltatók nem megfelelő nyelvhasználata bizonyult: sok esetben nem a felhasználó „nyelvére lefordított” információkat tettek közzé a weblapon, hanem a vállalat

jogi, gazdasági és egyéb szakkifejezésekkel tűzdelt, hivatalos információit.

A Site Monitor vizsgálati módszere 50–150 tesztelő bevonásán alapul, akik számítógépes laboratóriumban vagy otthonról használják a vizsgált weblapot. A mozgást, a meglátogatott weblapokat, a követett virtuális útvonalat rögzítik, majd az így nyert adatokat elemzik. A vizsgálat átlagos körülmények közt két hetet vesz igénybe, az összegyűjtött statisztikai adatokat a megrendelő igényének megfelelő formában adják át.

Trautmann Balázs



A tökéletesség igényével
A tökéletesség igényével



www.lnx.hu

Az LNx a KFKI Számítástechnikai Csoport tagja

Enternet

Országos internet

A negyedik országos internetszolgáltatóvá akar válni az Enternet 2001 Kft., jelentette be a cég ügyvezetője, Hegedűs Zsolt. A cég a Lucent hardvertermékeit használja, amelyekkel hamarosan az ország egész területén ki tudják majd szolgáltatni a modem felhasználókat.

Az Enternet Kft. mögött a Ramiris cégcsoport áll, amelyet magyar magánszemélyek jegyeznek. A fejlesztésre fordított jelentős összeget is ebből a forrásból fedezték, banki kölcsönök bevonása nélkül. A vállalkozásnak jelenleg 35 munkatársa és több mint 1000 ügyfele van, valamint 200-nál több doménnevet tart nyilván.

A folyamatos fejlesztésnek köszönhetően már az egész országban kínálnak bérelt vonalas előfizetést, míg modem hívásokat az ország



területének háromnegyedén tudnak kezelni. A további tárgyalások és fejlesztések után ez utóbbi szolgáltatást is kiterjesztik az ország minden pontjára, 51-es behívószámmal. Az Enternetnél úgy vélik, a közeljövőben 20-25 ezer modem előfizetőjük lesz. A jelenlegi infrastruktúrára egyébként 2500 porton keresztül 50 ezer előfizetőt képes kiszolgálni.

Az ADSL-szolgáltatást május elejétől indítják el, kifejezetten üzleti felhasználóknak, amely a harmincezer forintos árban is tükröződik. Ezért azonban korlátozás nélküli forgalmat és fix IP-címet kap a felhasználó.

A primer körzetekben ISDN-szolgáltatást is nyújtanak, akár duplávonalas kialakításban is.

A szükséges beruházás igen jelentős összeget, csaknem egymilliárd forintot igényelt. Ebből a bevezetés költségei 2-300 millió forintot tesznek ki, a fennmaradó összeg pedig a fejlesztésekhez, az infrastruktúra kiépítéséhez szükséges. Mint Hegedűs Zsolt elmondta, nem tervezik pénzügyi befektetők bevonását, de a jövőben nem zárkoznak el egy esetleges szakmai befektetővel való együttműködéstől sem.

A folyamatos fejlesztéseknek köszönhetően sikerült kiépíteniük a gigabites infrastruktúrát. A BIX-hez saját menedzselésű redundáns optikai kábellel csatlakoznak. Külföldre két megabites sávszélességgel rendelkeznek, kihasználtsága körülbelül 50-55 százalékos. A vonal kapacitását a jövőben megduplázzák.

Páris Zoltán, a Lucent Magyarország ügyvezetője elmondta, hogy a térségben eddig ez a legnagyobb beruházás, amelyhez a Lucent termékeit használják fel.

T. B.

Cisco-Laurel-MatávNet

Internetevolúció magyarul

Április 17-én egy nemzetközileg már bevezetett akció, az Internetevolúció magyar megvalósítását jelentette be három cég, a Budapesten rendezett sajtótájékoztatójukon.

A cél, mint azt Budafoki Róbert, a Cisco Magyarország ügyvezetője elmondta, a magyarországi méretekben számolva kis- és közepes

kapcsolódás biztosítása. Ez utóbbi egyébként a nagyvállalati körhöz való kapcsolódás lehetőségét is jelenti a cégeknek, mivel regisztráljuk a marketline-on tulajdonképpen az első lépés ahhoz, hogy beszállítóvá váljanak. Minden fokozathoz hardverelemek is tartoznak, illetve a harmadik fázisban a Laurel Store

esetén továbbítják őket az adott terület szakértőjének. Az akció összköltsége 70 millió forint. A MatávNet a jelenlegi mintegy 450 bérelt vonalas ügyfele mellé további 400-600 ügyfélre számít. Az akció értékelése után kezdik meg az ötödik fázis előkészítését. Ennek keretében internet alapú üzleti rendszert akarnak elterjeszteni.

Az akció indítását a TNS Modus felmérése előzte meg. Ennek megállapításai szerint a kis- és közepes vállalkozások alig 25 százaléka rendelkezik weblappal, annak ellenére, hogy a kisvállalatok közt az interneteléréssel rendelkezők aránya eléri az 58 százalékot, a közepes vállalatoknál pedig a 68 százalékot. Az pedig, hogy a WebEDI sikerre számíthat, abból látszik, hogy az állománytovábbító protokollt, az ftp-t a megkérdezettek több mint 64 százaléka rendszeresen használja. Ebben a körben a legkevésbé elterjedt lehetőség az online termékrendelés: még a közepes méretű vállalatoknál is csak alig haladja meg a 20 százalékot. Az internetes jelenlétet könnyíti meg az Adatpark szolgáltatás megindítása is: a vállalatok saját szervereiknek fizikailag védett környezetben bérelhetnek helyet, vagy elhalaszthatják hardverberuházásaikat, és rendszerüket a MatávNet szerverein építhetik fel.

R. G.

Jön a Microsoft Office XP

A Microsoft hazai képviselője április 17-én bemutatta be az irodai alkalmazásokat összefogó Office csomag legújabb, Office XP nevű változatát. A szoftver angol nyelvű verziója a hazai piacon a nyár közepén lesz kapható, a magyar változatot később kerül forgalomba, várhatóan a Windows XP operációs rendszerrel egy időben.

A program újdonságai közé tartozik a SharePoint Team Services nevű integrált webhely, amellyel a cég intranetjén át a munkatársak megoszthatják a dokumentumokat. Az e-mail alapú dokumentumkezelés egyszerűsíti a különböző helyeken tárolt információk elérését.

Szintén újdonság a programban a vele elkészített dokumentumok elektronikus aláírással való elláthatósága, amelyhez természetesen az aláírás érvényességének online-ellenőrizhetősége is hozzá tartozik. A program módot ad a többes aláírás lehetőségére is.

Javult a program dokumentumhelyreállítási képessége, amely hiba esetén automatikusan mentést készít az aktuális dokumentumokról.

Új szolgáltatás az intelligens címkék (smart tags) megjelenése, amelyek a dokumentumban felismernek bizonyos szavakat, illetve formátumokat, és az adott környezetben

hasznos szolgáltatásokat kínálnak fel. Ilyen, az adott nyelvhez alkalmazkodó címkéket külső fejlesztők is készíthetnek; ennek elősegítésére a cég címkefejlesztési pályázatot hirdet meg.

Az angol termék beszéd- és kézírás-felismerést is tartalmaz. Az még nyitott kérdés, hogy ez is elérhető lesz-e magyar nyelven a magyar változatban.

Az Office XP alkalmazza még a Microsoft nemrég elindított másolásvédelmi technológiáját, a termék-aktiválást is.

A sajtótájékoztató végül ismertették a piacra kerülő Office XP összeállításokat is. Újdonság, hogy a kisvállalkozásoknak szánt Small Business Edition csak OEM-konstrukcióban lesz elérhető. Ennek az az oka, hogy az eddigi csomagra nem volt kereslet. OEM-konstrukcióban kínálják majd a Professional csomag Publisherral kiegészített változatát is. A mennyiségi licenccel elérhető Standard, Professional, illetve Developer csomag összetétele és árázása azonos lesz a jelenlegi Office 2000 jellemzőivel.

Az új licenckonstrukciók, így például az OSL árain még dolgoznak, várhatóan július körül hozzák nyilvánosságra őket.

Cs. S.



Drajkó László (Matávnet) és Budafoki Róbert (Cisco Magyarország)

vállalkozások webes jelenlétének erősítése. Ennek érdekében négylépcsős akciót indítottak. Az akció legelső szintjén az email-kapcsolat megteremtése áll, a következő lépés a webes megjelenés, illetve a szélessávú internet-hozzáférés létrehozása, a harmadik fokozat célja, hogy a vállalkozás termékeinek webes értékesítését megszervezze, végül az utolsó lépésfok a WebEDI, illetve a virtuális piactérhez való

Wizard nevű rendszere is szerepel a kínálatban.

Ami a tizhetes akció megvalósítását illeti: 22 ezer célzott levelet küldenek ki, egyidejűleg hirdetési kampányt is indítanak. Az akció sikere érdekében a MatávNet ingyenes ügyfél- és tanácsadói szolgáltatást indít. A szolgálat munkatársai vagy az előre kidolgozott eljárások valamelyikével tesznek eleget a kéréseknek, vagy bonyolultabb ügy

CYBER CORPORATION®

A JÖVŐ VÁLLALATA

Napjainkban az ipari, kereskedelmi és szolgáltató vállalatok mindinkább hajlanak a komplex, a szállítmányozást és a logisztikát egyaránt támogató ellátási lánc menedzsment rendszerek bevezetésére, megvalósítására. Ez abból a felismerésből fakad, hogy az európai gazdasági életbe való bekapcsolódást segítő logisztikai hálózatok egyik kulcsfontosságú eleme a megfelelő informatikai háttér, amely a versenyképesség növelésének eszközeként használható.

A logisztikai és közlekedésinformatikai alkalmazások, s ezen belül a szállítási irányítási rendszerek fejlesztése és működtetése területén jelentős hagyományokkal és tapasztalatokkal rendelkezünk. Internet alapú termékeink, fejlesztéseink köre az információs szolgáltatástól kezdve a virtuális árú-, illetve szolgáltatás-kereskedelmen keresztül, egészen a logisztikai és ipari parkok komplex informatikai háttérrel adó rendszereikig terjed.

A modern technológiát ötvözve több tízeves szakmai tapasztalattal állunk partnereink rendelkezésére a logisztika és szállításinformatika területén.

1012 Budapest, Krisztina krt. 37/a • Tel.: (06-1) 457-9300 • Fax: (06-1) 457-9500
Zöld szám: 06-80 39 9393 • www.mavinformatika.hu • mavinformatika@mavinformatika.hu

MÁV INFORMATIKA Kft.



Vivendi Telecom Hungary

Összeköt minket

Egy sikeres vállalkozás mára már elképzelhetetlenül jól kiépített, megbízható üzleti kommunikációs alkalmazások nélkül. Mi a V-com-nál, a Vivendi Telecom Hungary csoport üzleti kommunikációs szolgáltatójaként, legfontosabb feladatunknak tekintjük, hogy ügyfeleink mind teljesebb kiszolgálásával és széleskörű szaktanácsadással járuljunk hozzá az üzleti sikerekhez.

E cél érdekében építjük ki átfogó optikai gerinchálózatunkat, amely lefedi az ország teljes területét.

A szolgáltatási portfóliónkba tartozik többek között a felügyelt bérelt vonal, a bérelt vonali Internet, a Frame Relay, az ATM, a VoIP, valamint az országos Intranet és VPN hálózatok kialakítása is.

Ismerje meg szolgáltatásaink szélesebb körét is, lépjen kapcsolatba velünk!

Célunk, hogy megbízható, minőségi szolgáltatóként naprakész megoldásokkal és elismerten kiváló ügyfélszolgálattal segítsük Önt és cégét a sikerhez.

További információval készséggel állunk rendelkezésére a 06-80-822-822-es díjmentesen hívható telefonszámon, valamint a sales@vcom.hu címen.

A V-com a PartnerCom jogutódja.

A név változott, szakértelmünk és

ügyfeleink elégedettsége változatlan.



com

üzleti kommunikációs szolgáltatás

Összeköt minket a siker

an mi biztosítjuk a megoldásokat.

Ön nyugodtan nézhet másfajta izgalmak után!



Mindent

az informatikáról

www.szamitastechnika.hu

vagy röviden: www.szt.hu

README.APR

Túl a szivárványon

Somewhere over the rainbow / way up high, / there's a land that I heard of / once in a lullaby. / Somewhere over the rainbow / skies are blue, / and the dreams that you dare to dream / really do come true.

Március hetedikén eljött hozzám két nyalka legény a Matávnetről, hoztak valami bigyót meg egy cédét, és aznap délután a dreams that you dare to dream really did come true, azaz működni kezdett nálam az ADSL, s ezzel párhuzamosan csodák történtek velem.

Az első, hogy pillanatnyi késekedés nélkül MP3-hiánába mentem át, nyájas olvasom ezt nyilván nem hitte volna méltatlan személyemről, de ez az igazság. Valamit ront a képen, hogy nem technót gyűjtök, hanem dzsesszt, főleg az ötvenes és a hatvanas évekből, azt viszont nagyon. A helyzet annyira súlyos, hogy már ki is néztem magamnak egy hatvan gigás Quantum AS U100 merevlemez, az egy darab időre kiségit, de persze nem végképp, tekintettel arra, hogy napi átlagban jóval több mint száz megabajtot szoktam letölteni, azzal pedig telik a korong.

Letöltött állományaim egy Cambridge SoundWorks hangszórórendszeren (hivatalos neve Creative FPS-1500) szólnak, és azt nem is tervezem kicserélni. A nappali szobámban persze jobb a hangminőség, ám ez itten a dolgozószoba, itt hajlandó vagyok magam köré rakni egy olyan cuccot, ami pár méternyi jobbfajta hangszórókábel árba került, és persze annyit is ér. A magyarázat az, hogy az MP3 formátum se ér többet úgy generálisan. Viszont dzsessz szól általa a számító-

zel szemben időnként kicsapok az internetre, mint valami rablólovag, begyűjtöm a motyót, hazacocogok vele, szól. Ma már a kortárs zenét tartok, e pillanatban speciálit Abercrombie nyöggeti fülembé bús hangszert, és ez végeredményben jó nekem. Nem az a tipikusan audiofil élmény, de jó, a basszus minősége egyenesen meglepő. A szubbaszszusból, ami a Cambridge SoundWorks lelke, ennek a hangnak a felét se néztem ki. Legyek őszinte, a tizedét se. Ehhez képest egy picit megrázta a padlót, és közben elég tiszta képet ad ahhoz, hogy Dave Holland bögőszólját le lehessen kottázní, ha éppen úgy akarjuk.

Melletteg ebben a szobában is van valamiféle zenekibocsátó célgép, kéznívútra áll tőlem, és persze még az is jobban szól, mint a számítógép, amivel Naumann János annak idején alapjában véve nem a gramofont akarta leváltani. Viszont abban a zenekibocsátó célgépben a cédéket időnként cserélgetni kell, igaz, hogy egyszerre ötöt bír lenyelni belőlük, de akkor is. Babra. A helyzet valamelyest emlékeztet a cédé megjelenésének dicső napjaira: akkor minden józan életű ember tudta, hogy az LP hangzása teltebb, gazdagabb, hitelesebb, igazibb, noha serceg olykor, ezzel szemben a cédé kényelmesebb volt, a világ pedig azt mondta, hogy francia a minőséggel, fontos a kényelem. Persze a nagy tömeg elhitte, hogy a cédé sokkal jobb, mint az LP, most viszont mindenki tudja, hogy az MP3 „majdnem” cédéminőség (azaz lényegesen silányabb), ámde a fejlődés lényege néha pontosan az, hogy egyre silányabb megoldásokat fogadunk el egymás után: élő zene => LP => cédé => MP3, és nyilvánvaló, hogy a sornak nem itt van vége. Viszont hallgathatnék én élő zenét e pillanatban? Hajlandó volna Lester Young direktben ide, a fülembé fújni?

nét e pillanatban? Hajlandó volna Lester Young direktben ide, a fülembé fújni? Nem volna hajlandó. Egyebek között azért se, mert negyvenkét éve halott.

Mindezzel elsősorban a szélessávú és átalánydíjas internetkapcsolat földrengető hatását akartam illusztrálni, ugyanis felhasználói szokásaim forradalmi jellegű átalakulását itt ragadhatjuk meg legjobban. Régen rengeteg mindenféle vackot töltöttem le, zenét soha. Most csak zenét és ügyszólván semmi mást.

Mást ugyanis minék?

Ha majd kell, úgyis megtalálom a hálón. Egyébként csak azt töltöm le, amit már telepíték is, utána pedig kihajítom, ahogy egyébként kiszórtam több gigabajtnyi letöltött és fene tudja mióta őrizgetett állományt. Ha kell, bármelyiknél találok frissebbet, noch dazu gyorsabban, mintha a saját sufnimban kotorásznék. A sufni immár másra kell.

Melletteg az ADSL-t először nem Varunába veztettem bele, hanem egy HP OmniBookba, de ennek külön története van.

Svejk élt, Svejk él...

Az OmniBookot nem magam vásároltam, hanem egyik megbízóm látott el velem, jobbnak látom nem elárulni, kicsoda. Mindenesetre a tény, hogy egy noteszgép kerül a házhoz, öröm tárgyát képezte, mert hiszen Varunát egyszer ügyis rendbe kell hozni, ha másért nem, azért, mert a legjobb méretű kasznija van, egy médi ház, ahogy mellettem áll a padlón, kiváló rakfelülettel kínál, amire pont rá tudom tenni a poharat. A rendbe hozás pedig hosszabb idő lesz, előbb kiiktatom a SCSI merevlemezeket és a SCSI vezérlőt, itt jön a képbe a már említett Quantum AS U100, ezzel a hiba csaknem biztosan el is tűnik, utána csak azt kell eldönteni, hogy a félretett komponensekből (két merevlemez + vezérlő + belső SCSI kábel) melyik volt a hunyó. Utána voilá. Csak hogy közben dolgoznom is kell valamin, s ha ez csak gépelést jelentene, nem volna semmi gond, mert arra a továbbra is nálam üdülő Psion netBook kiválóan megfelel. Ámde a munka nemcsak gépelés, hanem az internetszüntelen fejeése is egyben, és immár szélessávú kapcsolat keretei között, ahhoz pedig valamifajta

pécé kell, értelemszerűen nem az, amelyik éppen szét van kapva. Az OmniBook hadrendbe állítása tehát azt jelenti, hogy nem menet közben

kirándulásokat valamelyik vadvirágos tetetőre az apjuk sírjához, mert hogy őt valaki hamarosan a metró elé löki, az nyilvánvaló.



2. kép

kell kereket cserélnem, ami azért könnyebbé válik.

Telefonáltak, hogy megvan a gép, de még ne menjek érte, mert az egyik belső munkatárs hazavitte. Ő most nincs bent, majd a jövő héten.

Ismerek az illető belső munkatársát, kiváló, finom úriember, tehát semmi gond, pár nap múlva megyek a gépet, ott is van, az eredeti göngyölegben, komplett, találkozom a kollégáival is, aki pár napig nézegette, mondja, hogy minden oké.

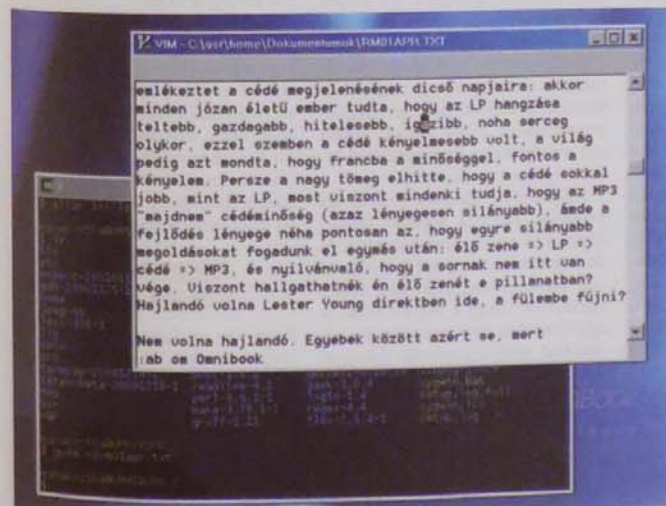
Még valami, fordul vissza az ajtóban már kifelé menet, pont úgy, ahogy Columbo szokott, van egy érdekesség, amit még megenlít, ha már összefutottunk, hogy tudniillik a gépet nem lehet elindítani. Nagyon jó gép amúgy, de nem indul el, ugyanis ő – a kolléga úr – BIOS-szintű jelszövevédelemmel látta el, viszont elfelejtette a jelszót.

Este hat óra volt, csakis azért bum-liztam keresztül a városon, hogy ezt a jószágot hazavigyem, mindamellett a kolléga úr lényét kitöltő derűs nyugalom lebilincselte. Más ember az ő helyében már pisztolyt veit volna a feketepiacra, hogy főbe löje magát, vagy a metró elé ugrott volna, vagy legalábbis nem jött volna be dolgozni, hanem otthon főzné egy nagy fazékban a beléndeket, hogy annak a levét elfogyasztván csúfos halált haljon, ez meg itt van, és mellékesen közli, hogy elfelejtette a jelszót.

Ez az ember soha nem kap gyomorfekélyt, pláne nem infarktust, ennek nem lesznek pszichoszomatikus betegségei, ennek a gyermeki derűs és kiegyensúlyozott felnőtté-ké cseperedvén tesznek majd vidám

Talán a legjobb, ha fogunk valamit szerszámot és kiütjük belőle a BIOS-t, mondja a kolléga, és közben úgy néz rám, ahogy Svejk nézett szegény Lukáš főhadnagyra jobb napjain. Elképzelem, ahogy ez a nyájas örült satuba fogja a gépet és egy spiccsövvel kiüti belőle a BIOS-t, közben pedig megértem, miért akarták a derék katonát minduntalan kivégzőosztag elé állítani.

Javára legyen mondva mindamellett, hogy első szóra hajlandó volt felhívni a HP-t és az egész problémát előadni valakinek, aztán másvalakinek, aztán egy harmadiknak, negyediknek, ötödiknek: telt-múlt az idő és ő még mindig telefonált, újabb és újabb embereket hívott fel és mindenkinek elmondta, hogy lejelszavozott egy gépet, elfelejtette a jelszót, és most itt van egy futóbolond, aki ezen problémázik, mint-ha legalábbis nem volna tele sokkal, de sokkal nagyobb bajokkal a világ. Végül nagyjából azt tudta meg, hogy különféle igazolásokat kell szereztetni az APEH-től, a KÖJAL-tól, a Miniszterelnöki Hivataltól, a Zöld Erdek Alapítványtól és az összes többi magyar hatóságtól és társadalmi szervezetétől, amelyben tanúsítják, hogy ő egy feddhetetlen előéletű, hitelképes és ivarérett magyar adóalany, aki legalísan jutott a gép közelébe, ha ez mind megvan, akkor kiviheti a gépet Hollandiába, de gyalog, mezitláb, szőrscsuhában, és önmagát menet közben szüntelenül ostorozva, s ha a tulipánok országába érven szenvedélyes csókkal köszönti a vasorrú bábát, akkor az átveszi tőle a gépet, ami hipp-hopp elindul megint.



1. kép

gépéből, és ehhez nem kell lemezboltokban turkálnom, amit én egyébként is utálok, minthogy Magyarországon dzsesszből nincs kínálat. Ez-

dunk el egymás után: élő zene => LP => cédé => MP3, és nyilvánvaló, hogy a sornak nem itt van vége. Viszont hallgathatnék én élő ze-



3. kép

Persze lehet, hogy nem pontosan ezt mondták, csak én szerettem volna így hallani, de ez már részletkérdés.

Szerencsére a cég három OmniBookot szerzett be, közvesztélyes barátunk pedig csak egyet vitt haza, így mégis kaphattam egy másik példányt, most azt használom frögépnek. Varuna pedig a wurlitzer.

Noteszgép öt éve nem volt a kezemben, amit utoljára használtam, 386SX volt négy mega RAM-mal, kisebb volt, vastosabb és nehéz. Ez laposka, és szintén nehéz, bár kétségkívül szállítható. Hordozhatónak a netBookot nevezem, azt behajtom egy zsákba és viszem magammal akárhová. Az OmniBooknál ugyanezt megmondolnám.

Ez a példány is megjárta egy belső munkatársat, ő nem jelszavazta le, ezzel szemben a gépen levő Windows 98 mellé fölrakott egy Windows 2000-et is. Egy olyan jószágra, aminek ótigas merevlemeze és 64 mega RAM-ja van.

Öt évvel ezelőtt ez a gép igen hűs példánynak számított volna, de most öt évvel később vagyunk és a Windows 2000 némiképp több memóriát használ. Varunán azt látom, hogy alapesetben, amikor egyetlen nagy alkalmazás fut, továbbá persze a levelező- és a faxprogram, a böngésző, a víruskereső, két különböző tűzfal, néhány internetes segédprogram, a Rapigator, amivel zenék után

utoljára használtam, 386SX volt négy mega RAM-mal, kisebb volt, vastosabb és nehéz. Ez laposka, és szintén nehéz, bár kétségkívül szállítható. Hordozhatónak a netBookot nevezem, azt behajtom egy zsákba és viszem magammal akárhová. Az OmniBooknál ugyanezt megmondolnám.

kutatók a hálón, végezetül a RealJukebox, amivel ugyane zenéket lejátszatom, akkor a tényleges memóriahasználat 256 megabájt fölé is felmehet. Ott nem gond, mert 512 megabájtos a tár, az OmniBookban viszont, mint mondtam, 64 megabájt van csupán. Egyelőre legalábbis. Egyszerűen nem értem, hogy juthat eszébe bárkinek is egy ilyen gépre Windows 2000-et pakolni, és pláne hogyan juthatott eszébe ilyesminek az üriembernek, aki ezt csakugyan véghezvitte. Az ő informatikai pályafutása ugyanis egészen legendás, nagyon komoly és megbízható tekintélyek állítják, hogy ő volt a holdrészállás informatikai vezetője, a még komolyabb tekintélyek szerint pedig annyira ő volt, hogy nem is történt semmifajta holdrészállás, az egészet a NASA hazudja a képünkbe bele. Akárhogy is, a nálam lévő OmniBookot ő kapta, és lemondott róla a kedvemért arra az időre, amíg eszelős barátunk meg nem járja Hollandiát, úgyhogy őt csak elismerés illetheti.

A levélmalom és más örömhök

A Windows 2000-et pedig lekotrom, ez itt úgy megy, hogy beledugja az ember a géphe a cédét, amit vele kapott, az pedig minden további közbeavatkozás nélkül visszaállítja a status quót, azaz gépünk haj-

zára olyan lesz, ahogyan a gyárból kijött, vagyis Windows 98-cal ellátott játérendszer. Pedig ez a gép ennel azért jóval többre volna hivatott, egyebek között hálózati kártyája és teljes magyar billentyűzete van neki. Nem azt mondom, hogy jó a billentyűzet, csak azt, hogy magyar. A jó billentyűzet inkább a netBookéra hasonlít, csak ott némelyik hosszú magyar magánhangzóért akkordot kell fogni, és persze nincs az a csuklótámasz, ami a noteszgépeknél megszokott, és tapipad sincsen hálístener.

Sajnos én a tapipadot (touch pad) utálom nagyon.

A netBookhoz nem kell semmi ilyesmi, mert van érintőképernyő, ami az ember és a számítógép legtermészetesebb viszonyát alap-

pozza meg, az ember ugyanis főmőls, a majom közeli rokona, s ennek megfelelően a képernyőt ösztönzően bökösöm. Én az OmniBook képernyőjét is bökösöm, noha itt ennek semmi értelme, de hát a tévé elé ültetett csimpánz is ezt csinálná. Mellesleg a megjelenítő 800x600-as, tehát jóformán mindent teljes képernyős üzemmódban kell használni rajta. Igaz, a netBooké 640x480-as, de hát ott az is luxusnak számít.

Vizsont érdekes módon ott nem éreztem említésre méltó körülménynek, hogy a kép stabil, vibrálatlan és egyenletes, ugyanezt az OmniBook esetében minden olyan alkalommal tudatosítom, amikor leülök elé dolgozni. Szüksége kissé zavaró ugyan, de az egyébként kiváló, 19 hüvelykes katódcsöves monitoromhoz képest annyira szemet nyugtató hatású a látványa, hogy ezt választom inkább, s ezzel párhuzamosan elfogadom a némiképp kemény billentyűzetet is. A tapipad rettentő voltának pedig fittyet hányok, én más gépeken is kerülni próbálom az egerészést, az OmniBook se lesz kivétel, azaz fölra- konom a FAR Managert, és azzal úgyis szólván minden megvan. Persze azért kell valamifajta parancsoros felület, merthogy ami a Windows 98-ban van, az csak egy DOS-ablak, és ennek megfelelően olyan, amilyen. Lehetne tenni rá 4DOS-t, ami sokkal jobb, ámde pénzbe kerül, viszont a Cygnusnál találunk olyat, ami a 4DOS-nál is sokkal jobb és teljesen ingyenes, ez egy bash shell lesz, meg ami még jön vele. Beszerzése legcélszerűbben úgy történik, hogy felkeresi az ember az ftp.sunsite.uk.edu/cygwin/latest nevű helyet, ahol további alkönyvtárakra talál, azokból lehet válogatni. Például ami a

clear nevű alkönyvtárban van, az biztos, hogy kell, azzal lehet letölteni a táblát, ugyanis a bash belső parancsai között olyasmi, ami a csnek felel meg, nincsen. A less is jó, ha van a háznál, ez tudniillik a lapozó, olyan, mint a DOS-ban a more. Kell továbbá mindaz, ami „utils”-ra végződik (fileutils, findutils stb.), mert ezek nélkül a bash nem sokat ér, ezenkívül van ott egy vim nevű alkönyvtár, az egy szövegszerkesztőt takar, többször volt szó róla itt, normális embernek nem javasolnám, viszont le lehet tölteni, és kezdehem írni ezt a cikket (1. kép).

Előbb persze telepítünk, ez most már automatikus, és a szokványos Unix-alkönyvtárszerkezethez hasonló valami jön létre általa, mondjuk a `c:\cygwin` alkönyvtár alatt; ebben az esetben a telepítő a `c:\cygwin\bin` és `c:\cygwin\lib` könyvtárakat `/usr/bin`, illetve `/usr/lib` alá mountolja, a gyökér értelemszerűen a `c:\cygwin` lesz, emellett, ha akarjuk, a különféle meghajtóinkat mountolhatjuk például a `/mnt/c/`, `/mnt/d/` alá, vagy

nem én. Mellesleg szólván a fent idézett elérési út – amiben özevgy Bodahelyi Kálmánné csupán egy behelyettesíthető felhasználónév – önmagában véve is nagyon-nagyon elgondolkodtató, aki ezt így kitálalta, az azért kissé gubancolt emberpéldány amúgy mentálisan. Mármost, ugye, az a helyzet, hogy az outlook.pst egy bináris állomány, abba csak az Outlook tud belenézni, illetve néha ő sem. Persze az én leveleim, amik most örökre elvesztiek, egyszerű szöveggállományok voltak eredetileg, például az Eudora meg minden más épelméjű levelezőprogram úgy is tárolja őket, bármilyen editorral megnyithatók.

Ezzel szemben az Outlook megragadja ezeket a szöveggállományokat és a naptárral meg a névjegytartóval együtt ledarálja őket, ez ugyanis egy levélmalom, aztán kevése víz hozzáadásával egynemű masszává dagasztja, végül pedig besomja a `C:\Documents and Settings\özvegy Bodahelyi Kálmánné\Local Settings\Application Data\Microsoft\Outlook` alkönyvtárba,



5. kép

akárhova, és máris nagyon kulturált benyomást keltünk, legalábbis a bash ablakából nézvést, sőt ha akarjuk, egészen komplett karakteres Unix-környezetet tudunk összeállítani (ehhez az ftp.sunsite.uk.edu/cygwin/contrib alkönyvtár tartalma is szükség lesz), van abban minden, a szokványos Unix-segédprogramokon kívül többek között egy csodálatosan konfigurálható levelezőprogram is, a mutt.

Nyájas olvasóm most nyilván azt gondolja, hogy a legjobb levelezőprogram teljesen nyilvánvaló módon az Outlook, az pedig a Microsoft Office része, ergo egy örület feltételezni, hogy e helyett bárki is egy konzolon futó, azaz fapados és ráadásul rém komplikált dologgal vacakolna. Nyájas olvasómnak teljesen igaza van, az Outlook csakugyan nagyon jó, sőt a legjobb, egészen addig, amíg képes a saját gyártmányú adattálmányát megnyitni. Van viszont, amikor nem képes, hanem felpanaszolja, hogy hibát észlelt a `C:\Documents and Settings\özvegy Bodahelyi Kálmánné\Local Settings\Application Data\Microsoft\Outlook\outlook.pst` állományban, és ezt úgy mondja, mintha nem is ő tojta volna azt az állományt, ha-

majd egyszer csak rájön, hogy ő ezt nem lesz képes kinyitni soha többé.

Örüttekkel vagyok körbevéve, ehhez kétség nem fér. Azt mondja ez az istencsapása, hogy lépjek ki minden levelezéssel kapcsolatos alkalmazásból, és indítsam el az Inbox Repair Tool nevű szerszámot, én ezt szívesen megtenném neki, azonban Inbox Repair Tool nevű szerszám egyáltalán nem létezik, legalábbis a Help sohase hallott ilyesmiről, úgyhogy kereszket lehet vetni az egészre.

Kétfelű nőssel a szebb jövőért

Ezért van az, hogy én a régiesnek tűnő, konzolon futó, mások szerint kényelmetlen, sőt fapados eszközöket nagyon szeretem. Még a parancsoros ftp-t is, meg általában a karakteres Unix-utilityket, amiket a Cygnusnál össze lehet válogatni. Egyébiránt most már X szervert is van Windows alá, de hát nekem nem az a célom, hogy a Windows grafikus felületét lecseréljem, hanem hogy kikerüljem, és azt is csak akkor, amikor ennek – mármint a kikerülésnek – értelme van. (Általában van neki.) Mindenesetre erről



4. kép

itt már sok alkalommal volt szó, most nem lesz. Most inkább letöltöm a Gimpet, ami persze megvan valahol cédén is, de egyszerűbb és gyorsabb a neten megtalálni és letölteni, mint a cédét előkotorni valahonnan.

A Gimp azért kell, hogy e szöveg mellé illusztrációk készüljenek, melyek révén nyájas olvasómat vizuális gyönyörökben részletek. Az illusztrációkészítés nem művészet abban áll, hogy időnként megnyomom a Print Screen feliratú billentyűt, utána egy grafikus programba új képként beszúrom a vágólap tartalmát és azt JPG formátumban elmentem. Ez utóbbi mozzanathoz a Windowssal adott Paint nem jó, tehát másvalami kell.

Amúgy a Gimp is ingyenes, sokat tud és immár Windows alatt is hosszú negyedórákon át dacol a turáni átokkal, mire összeomlana, más szóval most már nemcsak nézegetni lehet, hanem akár használhatjuk is valamire.

Mire vajon?

Normális emberek akkor lehet szüksége egy képszerkesztő programra, ha a saját fotóit szeretné editálni, erre a Gimp jó, legalábbis azoknál az alkalmazásoknál, amelyek a digitális fényképezőgéphez szoktak mellékelni, nagy valószínűséggel jobb. Emellett a Gimp prima logókat készít (múltkorban mutattam vagy egy tucatot), és szerény videoszerkesztői képességekkel is bír, de csakugyan igen szerények. Ez, mondhatni, csak ráadás, a lényeg az, hogy egyszerű turista-fotóm színvilágát és ezzel együtt hangulatát tág határok között szabályoz-

hatom, nagyjából hasonló eszközökkel, mint a Photoshopban (color balance, hue-saturation, brightness-contrast, threshold, levels, curves és hasonló). A 2. képen egymás mel-

van ilyen, bár itt ez a Layers menüpontból hívható (4. kép), ami egyébként logikusabb, mint amit a Photoshopban tapasztalunk. Csak persze az már megszokott. Egyébként a

megjelennek a menürendszerben, elvégzik a dolgukat, például az 5. kép majális hangulata is egy plugin beavatkozásának köszönhető. Általában a felhasználó csak akkor tudja meg, hogy pluginnel volt dolga, amikor az illető modul összeomlik, és lehet olvasni a nevé-

hogy kettejű nő immár a Gimpben is készüljenek. Ezért szedtem össze mindenféle lehetséges plugin-t, bemutattam őket a Gimp plugin könyvtárba, ezt követően pedig a Gimp nem indult el többet.

Vannak még itten hibák.

Szokták azt mondani, hogy a Gimp a Linux-világ Photoshopja, de ez a kijelentés nem a Gimpről és nem is a Photoshopról, hanem a Linux-világ önértékelési zavaráról szolgáltat információt. Nem baj, egyszer elmúlik ez is. Ezzel együtt tény, hogy a fontos dolgok megvannak a Gimpben is, sőt olyasmik is van benne, ami a Photoshopban egyáltalán nincs, éspedig scriptnyelv: bizonyult, riasztó, viszont feletlen hatékony, és mint ilyen, a Gimpet igen különös képződménnyé teszi.

Azért különös, mert első ránézésre normális képszerkesztővel állunk szembe, amit leginkább Photoshopon kiképzett grafikusoknak szántak, mármint a Photoshopon képzett grafikusoknak minimálisan egy közös jellemzőjük biztosan van, jelesül az, hogy rohadtul nem szeretnének Periben programozni, továbbá Pythonban se, és Lispben se.

Aki pedig akar, az az esetek elsősorú többségében nem grafikus, vagyis a Photoshopsal nemigen tud mit kezdeni.

Egyébként örömmel jelenthetem, hogy ezekben a percekben kerítettem egy kódtércecept-programot, ami ráadásul karakteres, konzolon futó, tehát szükségképpen jónak kell lennie.

Visszont ez tők használhatatlan.

Ilyen a világ.

Váncsa István



6. kép

lett láthatók a színegyensúlyt beállító párbeszédablakok, balra a Photoshopé, jobbra a Gimpé, tökegyformák. A többi eszköznél a helyzet ugyanez. Például a Photoshopnál közös borítékban található a Navigator, az Info meg az Options, a Gimpben viszont külön vannak (3. kép). Más: a Photoshopnak van egy Layers, Channels, Paths feliratú panelje, szükségképp a Gimpnek is

path itt is a kiválasztandó terület Bézier-görbével való körberajzolását jelenti, éppúgy, ahogy a Photoshopban.

Ismeretes, hogy a Photoshop egyik nagy erőssége a bedolgozóknak (pluginekben) rejlik, szükséges tehát, hogy a Gimpnek is legyenek pluginjei. Természetesen vannak neki, már a telepítőállomány is szép számmal állít hadrendbe ilyeneket,

eredményét a 4. képen fedezhettük fel, a 6. képen pedig a mondanivaló érzékenyebb és elmélyültebb megfogalmazásának példával találkozhatunk. Csakhogy ezek a dolgok (mármost konkrétan a kettejű nő) részint a Photoshopban, részint a Corel PHOTO-PAINT-ben jöttek létre, a Gimpben csak a világot teremtetem körük, mind sürgetőbben jelentkezték tehát az igény,

Oracle software powers e-business.

Find out how at Oracle OpenWorld.

June 18-21, 2001, Berlin
Register today at
oracle.com/openworld



You'll experience
Oracle9i AS
Java Portals
Wireless
XML
iDevelop
and more.

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Platinum:

COMPAQ

EMC²

intel

Premier:

Sun

HÍREK

A belga Fasttel biometrikus azonosítóval látja el kaputelefonjait, s a Keyware Lbv (Layered Biometric Verification) szoftverrel végzeteti el a hitelesítést. Az Lbv révén a felhasználó a mobiltelefonján vagy vezetékkel telefonon, illetve valamilyen hálózaton (LAN, internet) át távolról is működtetheti irodája elektromos relesét. Ha például az irodajelzőn távolléteben egy kézbesítő vagy szállító becsenget az irodába, és biometriai úton igazolja magát, akkor az irodajelző azonosítja a mobiltelefonján át tudomást szerez arról, s egyszerű hangutasítással bebecsülhatja a kézbesítőt vagy szállítót, így annak nem kell dolgvégeztetnie látványt. (www.keyware.com)

A Telstra ausztrál távközlési cég MobileNet üzletága és az ugyan-csak ausztrál Entellect szoftverfejlesztő vállalat Mobile Office néven programot dobott piacra WAP-os mobiltelefonokhoz. Ennek a szoftvernek a közreműködésével az alkalmazottak mobiltelefonjuk révén valós időben hozzáférhetnek vállalatuk Microsoft Outlook és Microsoft Exchange kiszolgálójához. Útközben is könnyen megnézhetik elektronikus levelezésük, válaszolhatnak a küldeményekre, továbbíthatják azokat, sőt a csatlakoztatott állományokat is elolvashatják, s esetleg távoli faxra küldhetik ki. (www.telstra.com, www.entellectsolutions.com)

A Mysmart.com olyan, intelligens kártyás egérpadot hozott forgalomba, amely egyetlen gombnyomással egy megadott webhelyre repíti felhasználóját. Az egérpadlapon 20 gomb van, s mindegyikhez hozzá lehet kapcsolni egy-egy URL-t. A készülékhez tartozó intelligens kártyán megvan a felhasználó preferenciái, jelölései, illetve személyes adatai. A Mysmart rendszeréhez törzsvásárlói program is tartozik; ezt a francia Welcome Real-time-tól származó XLS (eXtended Loyalty System) nevű marketing-szoftvert azoknak a kiskereskedőknek a körülményeikhez igazították, akik az internetes kereskedelem mellett hagyományos boltlátszót is fenntartanak. E program portálként használja a Mysmart egérpadot: ha a felhasználó vásárol valamit az egyik hálózatból, akkor hűségpontot kap, s ezt a program beírja az egérpadba illesztett intelligens kártya processzorába. A pontok az üzletekben válthatók be; ott a kártyáról egy POS terminál olvassa le az adatokat. (www.welcome-rt.com, www.msitech.com)

Az ASK nemrégiben Párizs tömegközlekedési hálózatában tesztelt legújabb termékét, a CTS-1 (contactless e-ticket single ride). Ez lényegében egy lapkával ellátott, eldobható, olcsón előállított, érintkezés nélküli technológián alapuló elektronikus papírjegy. Ezt a jegyet az utasok 5-10 százaléka használhatja, s a jövőtől a tömegközlekedési vállalatoknak nem kell kettős technológiával felszerelt berendezéseket üzemeltetniük, az utasok pedig az addigiekénél gyorsabban érvényesíthetik menetjegyüket. (Smart Card News)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Intelligens kártya-platformok versenye

Mondd, te melyiket választanád?

Az intelligens kártyákkal kapcsolatban a független tanácsadóknak, elemzőnek többnyire felteszik azt az általános kérdést, hogy a kibocsátóknak melyiket érdemes választaniuk a három multiapplikációs operációs rendszerrel (MAOS) működő intelligens kártya-platformból: a Java Cardot, a MULTOS-t vagy a Windows for Smart Cardot (WISC). Minthogy e körül az egymással versengő három platform körül rengeteg a marketing-szallang, a laikusnak nehéz kihüvelyezni a valóságot a sokszor ködösítő ismertetőkből. A termékpolitika most is – mint mindig – fontosabb, mint a jobb műszaki megoldás.

A Visa – és persze a Sun Microsystems – a Java Cardot támogatja; a Visa nagy riválisa, a MasterCard a MULTOS mögé állt; a Microsoft pedig a Windows for Smart Cardra esküszik – mert, ugye, mire másra is esküdne. Ezek a nagy nemzetközi versenytársak valószerűleg egy ideig még nem hajlandók közös szabványon dolgozni.

Először is, mit várhatunk el egy MAOS rendszerű intelligens kártyától (MASC)? Az intelligens kártyák általában sokat kibíró számítógépes mikroprocesszorok; számítási műveleteket végezhetnek a memóriájukban tárolt adatokkal és programokkal, vagyis alkalmazásokat futtathatnak. A MASC-okra több ilyen alkalmazást is fel lehet tölteni, s azok egymástól függetlenül működhetnek. Ilyen alkalmazás lehet a digitális azonosítás, az elektronikus pénztárca, az orvosi törzslap, a mobiltelefon-előfizetői azonosító modul (SIM). A biztonsági funkcióknak a feltöltött alkalmazásoktól teljesen függetlenül kell működni.

A MASC-ok általában hűszorta drágábbak a hagyományos mágneses kártyáknál. Ezeket a szuperbiztonságos eszközöket gazdaságossági okokból érdemes tehát úgy megtervezni, hogy élettartamuk a lehető legnagyobb legyen, és kibocsátásuk után is lehessen rájuk tölteni vagy törölni régi alkalmazásokat, meghozható, hogy ehhez ne kelljen bevonni őket.

Ezért az a legfontosabb, hogyha a feltöltésre, a tranzakciókra hálózaton használunk, akkor biztonságosan és dinamikus módon lehessen ellenőrizni a kártya tartalmát.

Java Card

Az intelligens kártya alapja egy szilíciumlapkára felvitt, ROM-mal és EEPROM-mal felszerelt mikroprocesszor. A ROM-maszkok a lapkagyártás végső szakaszában használják, a következő funkcionálisok felvitelére:

- ♦ operációs rendszer: biztonságos és ellenőrzött hozzáférést enged az „alatta lévő” chip nyers feldolgozó erejéhez, valamint hasznos könyvtárként szolgál olyan funkciókhoz, mint például a kriptográfia;
- ♦ virtuális gép (virtual machine): ezen az operációs rendszer fölött épített rétegen lehet futtatni a feltöltött alkalmazásokat. Ezek az alkalmazások megfelelnek a virtuális gép API-jának, s többnyire általános, magas szintű programozási nyelven – Java-ban, C-ben vagy Visual Basic-ben – írták őket;
- ♦ kártyamenedzser: ez ügyel a MASC biztonságára, egybekötve az alkalmazások feltöltésére, törölésére, illetve a terminálokról érkező parancsoknak a megfelelő alkalmazáshoz való eljuttatására.

A Java Card programot 1995–96-ban indították útjára; első fontos változata 1997-ben jelent meg. Specifikációja három részből áll: az API-ból, vagyis a programozói felületből, a virtuális gépből (VM), ez adja a bináris egyezést a Java kártyák között, s a futtatási környezetből. A Java Card VM és az API-specifikációk tulajdonosa a Sun Microsystems, a fejlesztéseket a Java Card Forum végzi. A Java Card a legnagyobb sikerét a mobiltávközlésben érte el.

Sajátja, hogy a Sun nem határozott meg benne operációs rendszert, s azt sem rögzítette, hogy a kártyák miként kezeljék dinamikusan az alkalmazásokat. E tekintetben egyébként a legtöbb Java Card a nemrégiben „felbukkant” Open Platform (OP) szabványra épít.

A Consult Hyperion vezető elemzője szerint a Java Card kártyának azonban még el kell jutnia a valódi átjárhatóságig, vagyis addig az állapothoz, hogy az alkalmazásokat csak egyszer kelljen megírni, s nyomban számtalan Java kártyára lehessen telepíteni őket. A Java Card alapú kártyák interoperabilitását az is akadályozza, hogy nem követelnek független, harmadik fél által elvégzendő biztonsági értékelést.

A Java Card alkalmazásait szabványos Java nyelven fejlesztik, mindazonáltal ma a kisalkalmazásokhoz (appletkekhez) nem kapni forráskód szintű hibakövetőt.

Open Platform

Az Open Platformot a Visa fejlesztette ki (ez a VOP), hogy betömjön a Java Card specifikációjában néhány, átjárhatósággal kapcsolatos hézagot. A VOP specifikációja ezenfelül terminálokkal és megszemélyesítéssel kapcsolatos kérdésekkel is foglalkozik. A Visa 1999 októberében adta át az Open Platformot a Global Platform nevű konzorciumnak; annak az a feladata, hogy összehangolja a további fejlesztéseket, illetve terjessze az OP-t a pénzügyi körökön kívülre is.

Az OP-specifikáció tehát a kártya tartalmának kezelésével foglalkozik, a következő területeken:

- ♦ az alkalmazások dinamikus, biztonságos feltöltése és törlése;
- ♦ biztonságos kommunikációs csatornák a kártyakibocsátó és a kártya vagy az alkalmazás között;
- ♦ az alkalmazások között megosztható globális kártya-PIN.

Az Open Platform nem korlátozódik a Java kártyákra, valószínűleg a WISC is használja majd. Ez hosszú távon átjárhatóvá teszi az OP-t használó platformok között a kártyakezelést.

A Microsoftnak alaptevékenysége az operációs rendszerek fejlesztése és értékesítése, ezért sohasem fogja

másnak megengedni, hogy az implementálja a WISC operációs rendszert. A Microsoft úgy akarja ellenőrizni a jövőben az új technológiákat (mobiltelefon, digitális tévé, kézi eszközök, hálózati hozzáférés), hogy mindenholvó odateszi a maga operációs rendszerét. Csak nemrégiben fedezte fel, hogy az intelligens kártya-üzlet sem hagyható számításra kívül ebből a szempontból.

Windows for Smart Card

A WISC-nek az az érdekessége – ebben el is tér a másik két nyílt szabványú MASC-platformtól –, hogy a kibocsátó maga konfigurálhatja az operációs rendszert, s eldöntheti, melyik részét teszi rá a processzorra; a választható modulok olyan képességeket adnak, mint a GSM és a titkosítás, illetve bizonyos ágazati szabványok – például ISO 7816-4 – támogatása. A fejlesztő dönti el, hogy ezek közül melyikre van szükség a kidolgozandó alkalmazáshoz, s ezek szerint gyártják le a kártyát is.

Mindebből az következik, hogy a WISC révén igen olcsó, szűk funkcionalitású kártyák állíthatók elő, csak hogy ezzel párhuzamosan megvárosodnak persze az átjárhatósági nehézségek, gondot okozhat a sok szállító, továbbá a harmadik fél által elvégzendő biztonsági értékelés. A Microsoft 2 dolláros kártyákat ígért, de ha használható méretű memóriát akar kialakítani az alkalmazásokhoz, akkor nem biztos, hogy tarthatja ezt az árat.

Nem a kibocsátót állítja a központba a WISC biztonsági modellje – állítja a Consult Hyperion elemzője. Ha valóra válik a „fehér kártya” koncepciója – az, hogy a kártyatulajdonos döntheti el, milyen alkalmazás legyen a lapkán –, akkor a WISC a leginkább szóba jöhető platform.

A WISC olyan, mint a PC-mo-dell; biztonsági szempontból is ugyanazok vele a nehézségek. A WISC 1998-as bejelentése óta a Microsoft többször is kudarcot vallott ígéretei teljesítésében. Kétségtelen, hogy a WISC hosszú utat tett meg az első, fejlesztői változat 1999. májusi, meglehetősen kiábrándító kibocsátása óta, de még mindig messze van a megbízható működéstől, és attól, hogy kereskedelmi forgalmazásra érett platform legyen. Biztosra vehető azonban, hogy a Microsoft – a maga erőforrásaival és a fillérékért megszerzhető fejlesztésszakkal – hamarosan hiteles termékkel lép a piacra. S a Microsoft név már most is elegendő ahhoz, hogy nagy nemzetközi szervezetek álljanak a WISC mögé.

A Java Cardhoz hasonlóan a WISC sem specifikálja a kártyakibocsátás utáni biztonságos tartalom-

kezelést. A Microsoft szakértői azt mondják, hogy megvárják a piaci igényeket; mindazonáltal valószínű, hogy az Open Platformot választja a cég.

MULTOS

A MULTOS a bankszektorban látta meg a napvilágot. A brit NatWest Development Team fejlesztette ki mint elektronikus pénztárcához szánt biztonságos platformot. Ez az egyetlen olyan nem katonai termék a világon, amely elérte a szakma legmagasabb elismerését, az ITSEC E6 High minősítést. A MULTOS-specifikációt egy MAOSCO nevű konzorcium ellenőrzi – s mivel ez a szervezet a biztonságot mindenek fölé helyezi, ragaszkodik ahhoz, hogy minden MULTOS-implementáció elnyerje az ITSEC E6-os minősítést. Ez a folyamat általában egy évig tart, s az implementáló cég állja a költségeit.

A MULTOS-nak mint szabványnak kitűnő az átjárhatósága. Már kezdettől fogva mindent tartalmazott, ami egy MASC-hoz kell (operációs rendszert, virtuális gépet, kártyamenedzsert), így a vásárló már az elején pontosan tudja, mire számíthat, s biztos lehet benne, hogy a szállítók közti váltással nem lesznek nagyobb nehézségek. Ez a specifikáció immár kiérleltnek tekinthető, s három éve stabilan működik. A MULTOS virtuális gépet – vagy ahogyan a MAOSCO mondja: az absztrakt alkalmazási gépet – az intelligens kártyákhoz szabták, s ezért hatékony alkalmazásokat lehet rá írni. A fejlesztéshez C vagy Java nyelvű fordítók szükségesek, vagy a gépi kódhoz hasonló MEL.

MULTOS-kártyát nem szállítanak biztonságos és dinamikus – RSA kriptográfiait használó – alkalmazás-felügyelet nélkül, s nincs olyan MULTOS-kártya, amely ne végezné el a digitális azonosításhoz szükséges titkosítást.

Ezért a MULTOS-nak társprocesszor kell az RSA-hoz, s ez tovább növeli a kártya-előállítás költségeit, de akárhogy is mint, a legtöbb intelligens kártya-alkalmazás megköveteli az RSA-t. A biztonságos alkalmazásfelügyelet digitális tanúsítást használ, s azt ma csak a Nagy-Britanniában szkelő MULTOS Certificate Authoritytől (CA) lehet megszerezni. Ez a modell azonban nem igazán rokonszenves a potenciális kártyakibocsátók szemében, ezért a MAOSCO azt tervezi, hogy harmadik feleknek licenccel adja a CA-t.

A MAOSCO-nak vérmes tervei vannak a jövőre: az idén szeptemberben kibocsátott MULTOS 5 már egyetlen lapkán kettős interfészt (egy érintkezést és egy érintkezés nélküli) tartalmazhat, s a GSM-et is támogatja.

Mártonffy Attila

HÍREK

Új kiszolgálót mutatott be a Fujitsu Technology Solutions (FTS). Az új hardver a cég PrimePower kiszolgálócsaládjába illeszkedik: ez a Sun UltraSPARC-okkal kompatibilis processzorokon futtatja a Solaris operációs rendszert. Az állványba építhető kiszolgáló erőforrása az UltraSPARC Ie 500 megahertzes változata, maximum 2 gigabájtnyi memóriát és 72,8 gigabájtnyi háttértárat tud kiszolgálni. Az FTS egyik célja, hogy az új kiszolgálóval az észak-amerikai piacon is erősítse pozícióját; ennek érdekében az EMC-vel is szövetségre lépett: a szerverek mellé az EMC tárolótermékeit kínálják. (IDGNS, San Francisco)

Az Intel saját vizsgálatának eredményét is felülvizsgálta az Itanium processzor a NetWorkshop által elvégzett független tesztelésen – jelentette be az Intel egyik vezetője egy biztonsági konferencián. A nagyobb sebesség a biztonság terén azt jelenti, hogy a processzor gyorsabban képes titkosítani és dekódolni az adatokat. A mérések szerint az Itanium egyprocesszoros környezetben másodpercenként 1250 RSA 1024 bites dekódolást képes végrehajtani; négy processzorral a sebesség már 1376 SSL dekódolás másodpercenként. Ugyanakkor egy 900 megahertzes Sun UltraSPARC III-mal felszerelt munkadélomás 192 RSA dekódolást hajtott végre egy másodperc alatt, és az UltraSPARC II lapkán alapuló hardveres SSL-gyorsító teljesítménye is csak 232 dekódolás volt másodpercenként. Minthogy a titkosítótechnológiák szélesebb körű terjedése előtt a teljesítmény az egyik legnagyobb akadály, az Intel szerint az új processzor elősegítheti a titkosítás mindennapos választását. Egyszerűsítheti a vállalati rendszergazdák életét is, hiszen azoknak nem kell majd külön hardveres gyorsítókat üzembe állítaniuk az elfogadható sebesség elérésére. (IDGNS, San Francisco)

Két könnyű, a Transmeta cég Crusoe processzorával felszerelt noteszgépet mutatott be az NEC.

A Versa DayLight – a kis fogyasztású processzornak és a háttérvilágítás nélküli képernyőnek köszönhetően – a gyártó szerint nyolc órán, azaz egy munkanapon át tudja futtatni egy feltöltéssel a „mindennapos” alkalmazásokat. A számítógépben 600 megahertzes Crusoe lapka, 10,4 hüvelykes képernyő, valamint külső CD-olvasó és hálékonylemez egység működik; ez utóbbit USB-n keresztül kapcsolódnak a noteszgéphez.

A Versa UltraLight kiépítése hasonló, azzal a különbséggel, hogy 10,4 hüvelykes LCD-kijelzőjének háttérvilágítása is van: emiatt viszont telepele egy feltöltéssel csak mintegy 5 órát bírnak ki. A Crusoe lapkával ellátott noteszgépek már nagy népszerűségnek örvendenek az ázsiai piacokon, ugyanakkor az NEC szerint a komoly gépek amerikai vállalati piacán üttörőnek számítanak. Ennek egyik oka, hogy például sem az IBM, sem a Compaq nem kínál Crusoe processzoros noteszgépet; egyes források szerint a cégek képviselői ezt a lapka „nem kielégítő” teljesítményével indokolták. (IDGNS, San Mateo)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

HP DeskJet 959C, ScanJet 2200C

Írás, olvasás

Horváth László ezúttal a Hewlett-Packard nemrégiben piacra dobott periferiái közül két olcsóbb darabot vett szemügyre közelebről. A frissen megjelent HP DeskJet tintasugaras nyomtatók legkisebbike a vizsgált 959C, az új HP lapolvasók közül a tesztlaborban járt ScanJet 2200C pedig kimondottan az otthoni, kisirodai felhasználóknak készült.

Tévedés a cím alapján az általános iskolai tanulmányokra gondolni, sőt aki CD-írókra számít, azt is ki kell ábrándítani. Bár a Hewlett-Packard készíti CD-írókat, ezúttal két nemrég megjelent „papírfalót” kaptunk a HP Magyarországtól. Egyikük, az HP DeskJet 959C a papírlapok „összefirkálására” való, míg a HP ScanJet 2200C a nyomtatott oldalak, képek beolvasására készült.

Tintával papírra

Köztudott, hogy a Hewlett-Packard elharcosa a tintasugaras nyomtatásnak. A tavaszi rügyfakadások három új típusal lépett színre; mi most a legkisebb modellt, az otthoni, irodai környezetbe szánt DeskJet 959C-t (1. kép) vizsgálhattuk meg közelebről. Kétféle csatlakoztatása lehetséges ennek a nyomtatónak; a hagyományos kétirányú párhuzamos csatlós mellett az USB kábelt is lehet választani.

Igényes otthoni, irodai felhasználóknak szánja a Hewlett-Packard a DeskJet 959C-t; azoknak, akiknek a fotóminőségű nyomtatás is fontos szempont. A fényképek papírra vetését segíti, hogy a hagyományos 100 lapos papírtartó túlca felett egy külön kis adagolót lehet találni 10x15 centiméteres fotópapírok számára (nem kell cserélni). Újdonság ebben a készülékben az alacsony festékszint kijelzése; ez biztosítja, hogy ne nyomtatás közben fogyjon ki a tinta. Elődeitől öröklött képesség az automatikus patronillesztés; a fej beállításakor egy apró skenner közvetlenül olvassa a kinyomott mintát a nyomtatóban, ezáltal a fej felhasználói beavatkozás nélkül optimalisra áll. Ez az olvasó a papírtípus felismerésére is használható (a képesség ki is kapcsolható).

Tapasztalataink, azaz tesztképeink tanúsága szerint a nyomtató bevonatos fotópapíron valóban fotóminőségre képes, és a normálpapíros nyomata is közel áll ehhez. Ebben a minőségi nyomtatásban az előző nyomtatógenerációban bevezetett PhotoREt III árnyalatképzésnek (egyetlen képpontban egymásra rétegezve sok apró tintapötty alakítja ki a szükséges árnyalatot) van döntő szerepe.

Ugyancsak a kisebb tintamennyiségnek köszönhető, hogy a papír sem ázik át annyira; a másik oldalra is lehet nyomtatni. A DeskJet 959C-hez az automatikus papírfordító duplex egységet külön lehet megrendelni. Hajtogatott – lyuk nélküli – lepozellóra is nyomtathatunk a DeskJet 959C-vel, ez hosszú feliratok (bannerek) készítésénél hasznos. Emellett a meghajtóprogram például nagyított, kicsinyített nyomtatást vagy több oldalból összerakható poszter készítését is lehetővé

teszi. A HP ehhez a nyomtatójához is sokféle bevonatos papírt kínál – az írásvető fóliától a vasalható matricáig. Ha valakinek eddig gond volt az idővel kifakuló nyomtatás, egy speciális Colorfast papír is választható már (tehát már a tinta összetételét változtatták meg, hanem a papírt).

A nyomtató gyári sebességadatai

san megjelenik a teljes oldal nézőképe, és abból a szükséges részlet kijelölhető (a pontosabb kivágást nagytás segíti). A beolvasás eredménye lehet fekete-fehér vagy színes kép, de akár szöveg is. Ez utóbbit a beépített karakterfelismerő szolgáltatja még a magyar szöveg-nél is megfelelő találatarányal. A



1. kép. Lekerekített formák: HP DeskJet 959C

impozánsak: a katalógus szerint a gép percenként maximálisan 11 fekete, illetve 8,5 színes oldal kinyomtatására képes. Szövegdokumentumoknál tényleg egész fürgének tűnt a nyomtató, bár az előbbi értékeket nem sikerült kimérnünk. Az egyik jellemző felhasználáshoz talán közelebb áll, hogy egy közel teljes A/4-es oldalas színes fotóval a minőség függvényében 1–6 perc alatt végzett. A megcélzott otthoni, kisirodai felhasználónak nem a sebesség a döntő, a nyomtatás minősége fontosabb.

Beolvas nekünk

Több új lapolvasó is megjelent a tavaszi HP-zsongásban, közöttük – igazodva a divathoz – egy újabb lapos, olcsó skennerrel is előrukkolt a Hewlett-Packard (2. kép). A HP ScanJet 2200C lapolvasó egyszerű kezeléssel, olcsó szerkezettel. Tudása alkalmas arra, hogy az otthonokba is elvige a lapolvasás lehetőségeit. Csatlakoztatása egyszerű: az USB kapura dugva az operációs rendszer (Windows 98, 2000 vagy Me) felismeri az eszközt, a mellékelt CD-ről telepíthető a szükséges program.

A lapolvasóval járó HP PrecisionScan LTX kezelőprogram önállóan is futtatható, de az alkalmazásokból a szokásos TWAIN illesztőprogramként is indítható. A program automatikusan optimalizálja a beállításokat, de ezeket az értékeket – szükség esetén – kézzel is meg lehet változtatni. Indításkor automatiku-

beszkennelt kép állományba menthető vagy közvetlenül a gépre telepített alkalmazásokba küldhető. Nyomtatni is lehet azonnal vagy faxot lehet innen kezdeményezni – ha van faxmodem a gépben –, és természetesen az elektronikus levél sem maradhat ki, mint a szolgáltatás végcélja.

Műszaki paramétereit tekintve semmi különös nem találtunk a



2. kép. Gyufásdoboznyi vastagságú a HP ScanJet 2200C lapolvasó

HP ScanJet 2200C-nél: 600 pont/hüvelykes optikai – 9600 pont/hüvelykes szoftveresen növelt – felbontás 42 bites belső színméllyéssel kombinálják. Színhűsége az automatikus beállításokkal is megfelelően bizonyult.

Nem a sebesség bajnoka, de – mint már említettük – az otthoni felhasználónál nem ez a legfőbb kritérium. Egy teljes A/4-es fényképet az általa felkínált 150 pont/hüvelykes felbontásban másfél perc alatt olvasott be, amikor viszont 600 pont/hüvelykben kértük ugyanezt, 9 percig elszószmólt. (Ha nem kell egy kis részletet kinagyítani – ehhez persze nem kell a teljes oldalt beolvasni – és ha a nyomtatás színes tintasugaras vagy lézernyomtatóval történik, akkor elegendő a felajánlott felbontás.)

Két gomb található a ScanJet 2200C elején. Megnyomva a bal oldalt a számítógépen elindul a PrecisionScan LTX kezelőprogram, és az eredmény már a gépen határozható meg. A jobb gomb megnyomására elindul egy másoló alkalmazás. Azonnal elkezdődik a másolandó beolvasása a programban előzőleg használt értékekkel, de szükség esetén ez a folyamat megszakítható, és a paraméterek megváltoztatása után indítható a másolás a számítógép elsődleges nyomtatójára.

Összegzés

Mivel a színes nyomtató is adott volt a tesztben, így kipróbáltuk a most ismertetett két eszközt, mint – számítógéppel segített – színes másolót. Az eredmény – a beállítások optimalizálása után – közelített az eredetihez, és a teljes folyamat (beolvasás és nyomtatás) 3 perces ideje is elfogadható.

Mivel ezúttal az újdonságok közül az otthonra ajánlott eszközöket választottuk ki, a HP Magyarországtól kapott adatok alapján az árak áfával együtt közöljük. A bemutatott párosból a DeskJet 959C

nyomtató fotóminőségével komolyabb értéket képvisel; ennek megfelelően 72 ezer forint a javasolt végfelhasználói ára, míg az egyszerű, de jól használható ScanJet 2200C már 28 ezer forintért megvásárolható.

VW Passat 1.9 PD TDI Comfortline

Más szelek fújnak

Az idősebb generáció még emlékszik rá, amikor körülbelül két évtizede az első Volkswagen Passatok megjelentek hazánk göröngyös útjain. Akkoriban sokan megcsodáltuk a széles, csapott hátú, szögletes „batárt”, s úgy gondoltuk, a jármű a modern formatervezés netovábbja. Ez akkor valószínűleg úgy is volt – mereng **Mártonffy Attila**. Azóta azonban sok víz lefolyt a Dunán, s az egzotikus szelekről elnevezett modellsorozat első tagja többször is megújult. Így történt ez most is, elismerő fejbólgatásra készítve a szemlélőt.

Az új Passat műszaki tulajdonságain, felszereltségén és formáján mélyreható változtatásokat hajtottak végre. Az új nemzedékben az alapfelszereltséghez tartoznak már az olyan elemek is – mint például a rádiókészülék –, amelyeket sokáig csak extraként lehetett rendelni. A Volkswagen összességében 2300 megújult és átalakított alkatrészt épített be az új Passatba. Szerkesztőségünk az 1,9 literes PD TDI limuzin Comfortline változatát tesztelte.

A formatervezési célok megvalósítása érdekében az ajtók és a tető kivételével átfórtatták a Passat valamennyi külső karosszériaelemét. Különösen feltűnő az orr-rész átformozása: itt a hűtőráccsal és a fényszórótesttel két különálló szintre tagolták a karosszériát. Az immáron krómzott kivitelű hűtőrácsot, az orr-rész meghatározó elemét messze előrehúzták, és alsó élénél formailag az erőteljes körvonalú lökhárítóhoz kapcsolták. Kissé feljebb a V alakú motorháztető folytatja a hűtőrács formáját. Hasonlóan jellegzetes az elődhöz képest 2,8 centiméterrel hosszabb farész, itt a letisztult vonalvezetés a felső sárvédő lámpa-terestek keretező hátsó lezárásában mutatkozik meg. A világítótestekbe a hátsó fényszórók és a féklámpák izozóhoz építettek lencsék.

A Passat utasterét már a kifutó modellnél is a látgy fejeszésű műanyag felületek és – felszereltségtől függően – a bőr, a fa és az alumínium uralta. Az új modell erre építve fejlesztették tovább, így az utasterben például új, króm keretű, kerek mérőórákkal váltották fel a kijelzőket. Az első ülések közötti konzol teljesen átalakult. Itt található – az alapfelszereltség fölött – a szélesebb, állítható kartámasz. A használat megkönnyítésére a kézfékkart is oldalra helyezték, így a központi konzolban maradt elegendő hely két pohártartó számára. Új helyre – a bal ajtókarpiába – került a csomagteretető – a központi zárral együtt működtetett – távkioldója és az üzemanyag-töltő-fedél távnyitója. Az elektromos ablakemelőket alatt elhelyezett nyitógombokat a vezető kényelmesen elérheti. A sebesség- és a fordulatszám-mérő között vizsztatért a digitális kijelző; a felszereltségtől függően műszaki figyelmeztetést jelezhet a vezetőnek, a beállított rádióadót vagy a pillanatnyi üzemanyag-mennyiséggel megtehető távolságot, illetve a navigációs rendszer kiegészítő képi jelzéseit mutatja. A pontos időt és a kilométeróra állását két további, szintén digitális kijelzőn lehet követni.

A karosszéria mérete döntően meghatározza az utasok kényelmét. Tesztautónk teljes hossza – az orr- és farész új kialakítása miatt – megváltozott: a limuzin hossza az új modellnél 4,7 méter, ez 2,8 centi-

méteres növekedést jelent. A 2,7 méteres tengelytáv változatlan maradt. A hosszmelekek és a különböző gépelemek, felfüggesztések helytakarékos elhelyezése folytán a kocsis viszonylag tág utasteret kínál az utasoknak. A vezetőülés magassága már alapfelszereltségben is állítható, a Comfortline esetében ez a jobb első ülésre is érvényes. Ennél a vál-



Elegancia kívül...

tozatnál az első üléseknek gerinctámasz enyhíti a lumbágósok kínjait. A limuzin csomagteret 475 liternyi térfogatot kínál, de a hátsó ülés előredöntésével akár 800 liter is elérhető. Az utasteret a tetőkárpit és az üléstámla közé szerelhető háló választja el a csomagterétől.

A passzív biztonságot a megerősített karosszéria mellett a beépített biztonsági eszközök tárháza is biztosítja, ilyen az alapfelszereltséghez tartozó beépített négy első és oldallégzsák vagy a külön megrendelhető fejlegzsák. Ezen túlmenően, az elméleti sérülésveszély további csökkentése érdekében teljesen átformozták a légzsákokból és az aktív övrendszerekből álló utasvédelmi rendszert is. Egy baleset után a központi zár önműködő oldásáról és az üzemanyag-szivattyú kikapcsolásáról a CAN-adatbuszon kommunikáló fedélzeti rendszer új funkciója gondoskodik. Az új Passatokat el látták műholdas lopásvédelemmel is. Ennek lényege, hogy minden motorindításkor és ajtócsukáskor be kell ütni az egyéni kódot, különben néhány méter után leáll a motor, és szigorú hang szólítja fel a vezetőt maga igazolására. E megoldás egyfelől üdvözlendő, hiszen kisebb az esélye, hogy elkötik drága járgányunkat, másfelől adódhatnak esetek – például piros lámpánál kiszáll az utas –, amikor kissé macerás minden ajtónyitás-csukáskor számokat bepotyogni, s körülbelül 10 másodpercet várni a jóváhagyásra.

Szintén újdonság a bi-xenonizált fényszóró: korábban ezt a technológiát kizárólag bizonyos német gyártású, nagy teljesítményű sportautók-

nál alkalmazták. E fényszórókkal a távolsági fényszórót 250 százalékkal magasabb fényhasznosítással lehet működtetni. A szerkezet egy beépített áramközlővel a másodperc tört része alatt kapcsol a tempított és távolsági üzemmód között. Az erős, a bevilágítási távolságot dinamikus szabályozó szerkezethez kapcsolt fényforrás nem pazarolja

se: a hármas és négyes fokozatból ugyanis sokszor nem akaródzott kettőse csusszanni, s ez kanyarban, kereszteződésben többször is kellemetlen másodperceket okozott.

A teljesítmény, erő és fogyasztás viszonyát egyébként szivattyúfűvőkás technológiával szabályozza. A mechanikus-hidraulikus alapvetően működő szivattyúfűvőkásnak köszönhetően a befejeszkedési nyomás 400 és 2050 bar között változtatható. Minden normál befejeszkedés előtt 1-2 köbmilliméternyi üzemanyag előfejeszkednek a hengerbe, így az égés alacsony károsanyag-kibocsátással (a koromszemcsék kibocsátása 25 százalékkal csökken) és igen alacsony fajlagos fogyasztás mellett megy végbe. A keveréktöltésről egy állítható turbina-geometriájú turbófeltöltő gondoskodik. A hatékonyabb égés miatt megemelkedett levegőigény biztosítására jöcskán megváltoztatták a turbófeltöltő turbínáját és légsűrítőt is. A fejlesztések eredményeként a Passat 1.9 PD TDI üzemanyag-utántöltés nélkül – legalábbis gyári adatok szerint – mintegy 1100 kilométer megtételére képes.

Magyarországon minden értékesített Passat modellhez rendelhető az ESP elektronikus stabilitásnövelő program, amely az ABS blokkolásgátló mellett az EDS elektronikus differenciálzárból, az ASR kipörgésgátlóból és az EBV elektronikus fékerelosztó rendszerből tevődik össze. A motorvezérlés elektronikus úton szabályozza a fojtószelepet, s ezzel a technológiával a szabályozott ESP-vezérlés adott esetben úgy

feleslegesen az energiát, hanem éppen ellenkezőleg: a bi-xenonizált hagyományos rendszerekkel szemben 25 százalékkal kevesebb energiát fogyasztanak.

Tesztautónk mozgatásáról 130 lóerős, 1,9 PD TDI motor gondoskodik. Ez az erőforrás már 1900-s fordulatszámra 310 newtonméteres nyomaték leadására képes. Limuzinunk ezzel az erőforrással órán-



...és kényelem belül

ként 208 kilométeres sebességet érhet el. Átlagfogyasztása a jelenleg érvényes európai mérési normák alapján mindössze 5,6 liter gázolaj – mi ennél azért lényegesen nagyobb fogyasztást mérünk, igaz, kizárólag városban autózunk, nem takarékoskodva a padlógázás rajtokkal. Tesztautónkban az erővitelt hatfokozatú kézi sebességváltó végzte, véleményünk szerint kissé nehézke-

csökkenti a motor teljesítményét, hogy a fékezőrendszer működtetésével párhuzamosan veszélyes helyzetben is növelje a biztonságot.

Szintén a biztonság érdekében növelték meg a tengelyek nyomtávját, valamint a fékberendezés teljesítményét. Valamennyi Passat modell négy tárcsafékllel rendelkezik, az első két kerékhez szerelt fékek pedig belső hűtésűek. Elsőkerék-haj-

tású, szervokormányos limuzinunk 195/65 R 15-ös méretű abroncsokon gördül, és ekkora volt teljes értékű pótkereke is.

Szólnunk kell még néhány csemegeiről is, bár ezekkel tesztünkünk nem rendelkezett. Itt van például a rendelhető napelemes tető. Az elektromos működtetésű, kitémasztható tetőtől 28 napelemet építettek a felső felületbe. Ezek a Passat saját fedélzeti elektromos hálózatától függetlenül üzemeltetik az utaster szellőzését, akkor is, ha a járművet éppen leállították. A hűtőhátas beszálláskor azonnal érezhető: az állandó szellőzés az utaster hőmérséklete akár 20 C-fokkal is csökkenthető, és a kormánykerék, a műszerek, valamint az ülések felmelegedése sem olyan nagy. Mivel az utaster hőmérséklete alacsonyabb, a klímaberendezés is gyorsabban képes elérni az alacsonyabb hőmérsékletet.

A Passat középső műszerfalába felár ellenében a legújabb generációs, dinamikus, rádióval kombinált RNS navigációs rendszert is építettek. A nagyméretű, dönthető színes kijelzős navigációs rendszer felismeri a közlekedési zavarokat, és önműködően, nagy ívben eltereli a vezetőt a dugók körzetéből. Erre a célra a navigációs számítógép az RDS-TCM szolgáltatástól kapott közlekedési adatokat használja fel. A korábbi készülékeknek mindig olyan hálózatot kellett beállítani, amely sugározta ezeket a jeleket, így gyakorlatilag közelebb volt ezeket is hallgatni. Az új Passatban erre a két rádióvevőnek köszönhetően már nincs szükség: a fedélzeti hangszórókban a kívánt adót hallhatjuk, miközben a navigációs rendszer a háttérben megkeresi a megfelelő RDS-TMC csatornát – egyelőre csak Nyugat-Európa 14 országában. Az RNS navigációs rendszer tovább bővíthető egy tv-vevővel is, ám ez – biztonsági megfontolásokból – csak álló járműben teszi lehetővé a fogható helyi adók vételét.

A parkolóhelyre hátramenetben történő beállást négy, a hátsó lökhárítóba épített ultrahangos érzékelő segítheti. Ez a PDC parkolássegítő rendszer hátramenetből sem feledekezik meg: rendelhető többfunkciós kormánykerék, digitális hangszórórendszer, önműködő szabályozású Climatronic klímaberendezés, többféle autotelefon-rendszer, faburkolat.

A Volkswagen a felső középosztályban várja a Passat piaci pozíciójának megerősödését. A Passat vezetői között három csoportot különböztethetünk meg: először azokat a vállalatok középvezetéséhez tartozó alkalmazottakat és felsőbb szintű közalkalmazottakat, akik a Passatot túlnyomórészt szolgálati gépkocsiként használják, másodsorban azokat a szabadfoglalkozásúakat és egyéni vállalkozókat, akik üzleti és magán célra egyaránt használják a kocsit, harmadsorban pedig a családokat. A piaci felmérések tanúsága szerint a limuzint Magyarországon a 35 és 50 év közötti korcsoportba tartozó vásárlók részesíthetik előnyben, míg a kombi tulajdonosai leginkább a 35 és 45 év közötti korosztályból kerülnek ki. Hatmillió 400 ezer forintért jó vétel.

SunRise Konferencia

LEGYEN NAPRAKÉSZ 2 NAP ALATT!

Várjuk Önt is a Sun Microsystems Magyarország **2001. május 15-16-án, SunRise** címmel megrendezendő nagyszabású konferenciájára. A kétnapos rendezvényen a Sun Microsystems és legjelentősebb partnereinek internet alapú üzleti megoldásait fogjuk ismertetni, bemutatva az iparág vezető technológiáit, alkalmazási lehetőségeket kínálva a magyar piac minden szereplője számára.

Bővebb információ és regisztráció: **www.sunrise.sun.hu**

Jelentkezési határidő: **2001. május 10.**

Részvételi díj: **8 000 Ft+áfa**

Helyszín: **Hilton Budapest, Konferencia Központ,**
Budapest, I. Hess András tér 1-3.

A Sun a jegyek eladásból származó teljes bevételt a Budapesti Műszaki Főiskola JAVA Competency Centerének létrehozására ajánlja fel.



take it to the n^o

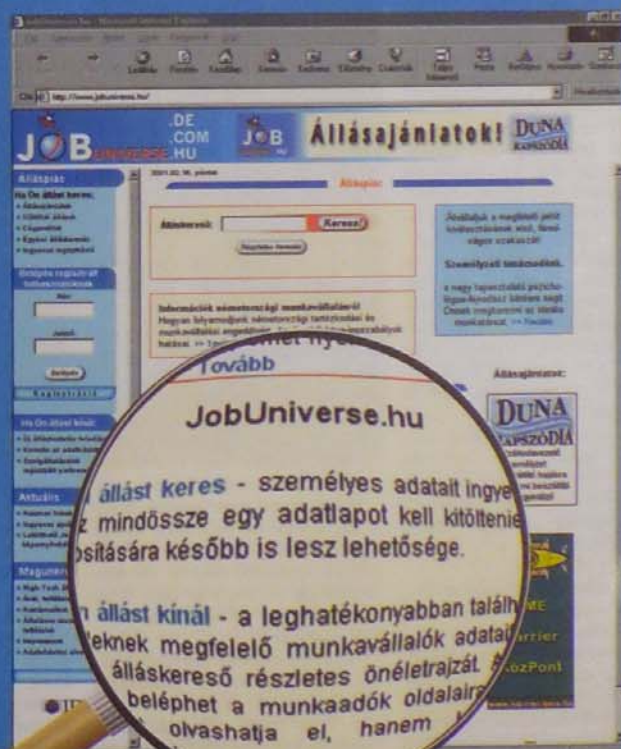
JOBUNIVERSE.HU

... az univerzális állásbörze!

Akár keres,
akár kínál
itt mindig
talál!



www.jobuniverse.hu



JobUniverse.hu

állást keres - személyes adatait ingyen...
mindössze egy adatlapot kell kitölteni...
bitására később is lesz lehetősége.

állást kínál - a leghatékonyabban talál...
eknek megfelelő munkavállalók adatait...
állás kereső részletes önéletrajzát...
beléphet a munkaadók oldalaira...
olvashatja el, hanem

Tengeren innen és túl

Kockázat nélkül nincs üzlet

Mindig is óriási szakadék tátongott az amerikai és az európai kockázati-tőke-piacok közt, és az internetkorszak csak tovább mélyítette a szakadékot. Amerikai elemzők most azon vitatkoznak, milyen esélyei vannak Európának arra, hogy behozza a lemaradást. **Zimányi Katalin** elemzése.

Már az internetipar felfutását megelőző időszakban is az jellemelte a kontinens magánbefektetői piacát, hogy – az egyesült államokbeli méretekhez viszonyítva – parányi befektetéseket kezelt, amelyek leginkább egy-egy vállalat menedzsmentjének kivásárlására szorítottak. Azt gondolhatnánk, hogy az internet Európában is egy csapásra mindent megváltoztatott, de nem így történt.

Az új technológia ugyan rohamléptekkel változtatta meg az üzleti világot – eddig nem látott termékek és szolgáltatások jelentek meg a keresleti és kínálati palettán –, de Európa hű maradt önmagához, és a kockázati tőke még jó ideig a régi stílusban működő és üzletelő cégeket részesítette előnyben.

Két kultúra

A teljes képhez hozzátartozik, hogy az új gazdaság körülményei közt Európában is a korábbinál lényegesen könnyebben alakult ki az új vállalkozói réteg, egyszerűbb lett a kezdőtőkéhez jutni, és ma már a pénz odaítéléséért felelős szakemberek is jobban értik az induló (internetes) vállalatok folyamatait.

Ezzel együtt továbbra is szakadék tátong Európában és az Egyesült Államok között. Sajnos az utolsó, igazán értékelhető statisztikai adatok 1999-ből származnak, így nem tartalmazák a tavalyi nagy felfutás számait, mégis jól érzékeltetik az arányokat. Eszerint az Egyesült Államok körülbelül kétszer akkora kockázati tőkét fordít a kezdő e-vállalkozások finanszírozására, mint Európa.

Vezető elemzők strukturális és kulturális különbségekkel magyarázzák a lemaradást. Ami a gazdaság szerkezetében mutatkozó eltéréseket illeti: az Egyesült Államok gazdaságát a viszonylag stabil és alacsony kamatlábak, valamint a rendkívül rugalmas munkaerőpiac jellemzi. A stabilitás és a rugalmasság elengedhetetlen feltétele az új vállalkozások sikerének. Ráadásul Amerikában, különösen a Szilícium-völgy és Texas térségében adott az internetipari infrastruktúra: jogászok, könyvelők, marketing-szakemberek, bankárok, a kockázati-tőke-piac szereplői nagy számban vannak jelen. Már csak tehetség és kellő elszántság szükséges ahhoz, hogy megszülessen a következő Cisco vagy Microsoft.

Ezzel szemben kontinensünkön – legalább is egyelőre – nem létezik az amerikaihoz mérhető „Szilícium-völgy”. Svédországban a mobilinternet-piac szereplői köré szerveződik egy kutatási és fejlesztési központ, Nagy-Britanniában pedig csak most mutatkoznak a fejlődés első jelei. A Cambridgeshire-ben működő, létszámban tekintve egyelőre kicsi Autonomy és ARM cég megalapozhatja Európa első Szilícium-völgyét.

A kérdés kulturális oldaláról: többször írtunk már arról, hogy míg Európa piaca meglehetősen töredezett, addig az Egyesült Államok nyelvi szempontból homogén egész. Ez olyan előny, amelyet térségünk valószínűleg sohasem lesz képes behozni. De még ennél is lényegesebb különbség, hogy Amerikában komoly hagyománya van az üzleti vállalkozásnak. Az üzleti környezet egyszerűen természetesnek veszi,



Torbjorn Dimblad, a PricewaterhouseCoopers szaktanácsadója
(Fotó: IDGNS Image Bank)

hogy mindig is voltak és lesznek kezdők. S ami talán még ennél is fontosabb: óriási presztízse van az egyéni és/vagy vállalkozói teljesítménynek.

Végül egy utolsó, de nem elhanyagolható különbség: Európából hiányzik a kellő mennyiségű tapasztalat. A tengerentúlon bőségesen akadnak olyan vállalkozók – az internetiparon kívüli területeken is –, akik üzleti példaként szolgálhatnak, és olyan tapasztalt kockázati tőkés is, akik nem félnek investálni és nem rekednek meg a menedzsment kivásárlásának szintjén.

Persze joggal mondhatnánk, hogy a két kontinens méretéből adódó különbségek miatt jóval kisebb az európai kockázati tőkés mérési lehetősége; kevesebb az ötlet és az ötletgazda, így kevesebb a befektetési lehetőség is.

Mire van szüksége Európának ahhoz, hogy „imovációs” gazdaságot alakíthasson ki? Először is talán arra, hogy bátran szembenézzen a kulturális különbségekből adódó nehézségekkel. Az internet használatának elterjedése határozottan segíti ezt a folyamatot, mindössze arra kell ügyelni, hogy valóban internet-sebességen működjenek a dolgok.

A kockázati-tőke-piac oldaláról nézve a kérdést, az is elég, ha van elegendő új, élet- és piacképes ötlet, a többi már jön magától. Európának már igazán meg kellene tanulnia kezelni a kockázatokat, nem pedig rettegni tőlük.

A hanyatlás jelei

Paul Bonanos, a *The Industry Standard Europe* című lap munkatársa a közelmúltban ismerte a VentureOne és a PricewaterhouseCoopers közös kutatásának eredményét. Eszerint 2000 utolsó negyedében az egyesült államokbeli kockázati-tőke-piac értéke elérte a 13 milliárd dollárt. Összehasonlításképpen: az 1998-as naptári év egészében 15 milliárd dollár volt a megfelelő érték. Ugyanakkor arra is rámutatott a VentureOne és a PricewaterhouseCoopers, hogy pontosan az említett negyedik negyedében indult meg az internetiparba szánt befektetések mértékének csökkenése: a két cég óvatos becslése szerint közel 6 milliárd dollárral fogták vissza a befektetők internetipari beruházásait.

A kezdő internetes vállalkozások jelenleg nem jutnak olyan egyszerűen tőkéhez, mint egy évvel ezelőtt. Egyre több egészségügyitermék-gyártó és biotechnológiai cég előzi meg őket a befektetési sorban. A VentureOne és a PricewaterhouseCoopers által vizsgált negyedik negyedében a szilícium-völgybeli vállalkozások a korábbinál 27 százalékkal kevesebb tőkét nyertek meg maguknak. Egyedül a Texas állambeli Austinban, illetve a keleti-parti államokban működő cégek tartják meg korábbi pozíciójukat.

Chris Gaffney, a bostoni Great Hill Partners partnere nem is annyira az összegek nagyságában, mint inkább a befektetések szerkezetében látja a különbségeket. Az elmúlt két, két és fél évben jellemzően a kezdő internetipari vállalkozások jutottak induló tőkéhez, most pedig inkább a meglévő cégekbe fektetnek további pénzeket. Ez utóbbiak ugyanis két olyan dologgal rendelkeznek, amivel a legendás internetes kezdők tekintélyes része nem rendelkezik: stabil, jól körülírható bevételforrással, illetve valós piaci értékkel.

Gaffney példái közt szerepel az IntraLinks nevű New York-i alkalmazásszolgáltató (application service provider, ASP), amely februárban két befektetőtől összesen 40 millió dollárt kapott. Az IntraLinks már jól kialakult ügyfélkörrel dolgozik, és előfizetéses szolgáltatást kínál. Gaffney szerint a kockázati tőkés számára nagyon fontos ez a két szempont, az ASP-k pedig általában stabil ügyfélkörrel és előfizetéses alapon működnek.

Bill Elkus, a pasadenai Idealab Capital Partners alapítója, egyben vezérigazgatója egyetért a bostoni szakemberrel: ő is úgy véli, hogy

a múlt évben drámai módon megváltozott az egyesült államokbeli kockázati-tőke-piac. Több és megkülönböztetett figyelem fordul a stabil cégek felé: az a legkevésbé, hogy valaki legalább 100 alkalmazottat foglalkoztasson.

Elkus szerint egyáltalán nem baj, hogy ismét a régi követelmények léptek életbe: a kockázati tőke kegyeit kereső cégek nem jelentkezhetnek homályos üzleti tervekkel, üres portfólióval: konkrét ügyfélkört, termékeket, szolgáltatásokat, üzleti terveket kell bemutatniuk. Az alkalmazásszolgáltatóknak az az előnyük is megvan, hogy nagy hatást gyakorolnak a szoftveriparra. Kell-e több ennél egy neménybeli befektetésnek?

A kaliforniai Foundation Capital munkatársa, Adam Grosser azt mondja, hogy cége előnyben részesíti a Fortune 1000-es körbe tartozó vállalatokat, illetve azokat a cégeket, amelyek közvetlen értékesítési modellel dolgoznak. A Foundation Capital fókuszába elsősorban technológiai, távközlési, hálózati berendezés-gyártó, fémipari és vállalati szoftverfejlesztő cégek tartoznak. Grosser nem tart attól, hogy befellegzett a tartalomszolgáltatóknak, különösen akkor nem, ha megfelelő hirdetési bevételi háttérrel tudnak kialakítani maguknak.

Alan Salzman, a kaliforniai VantagePoint Venture Partners egyik alapítója a szélessávú és mobilkommunikációt szolgáltató cégekben látja a jövőt. Ennek ellenére a VantagePoint továbbra is változatos befektetési portfólióval rendelkezik: ügyfélkörébe többek közt fémipari gyártók, PDA- és digitális kamera-gyártók, illetve forgalmazók tartoznak.

Régi értékek

George Reilly, a Connecticut állambeli GartnerGroup e-business elemzője szerint idén végre a helyükre kerültek a valódi üzleti értékek. Az elmúlt két-három évben, de különösen tavaly elég volt az is, ha az e-büti szerepelt egy cég nevében vagy üzleti tervében, máris rendelkezésre állt az anyagi támogatás. Most viszont a befektetők megtérülési és projekttervet követelnek. Teljes joggal – teszi hozzá a Gartner szakember.

Nemrégiben a bostoni AMR Research felmérést végzett száz amerikai cég e-business projektjeitől-jének körében. Csupa olyan vállalatot kérdeztek meg, amelynek éves bevételére elérték vagy meghaladta a félmilliárd dollárt. Az e-business vezetőik válaszaiból kiderült, hogy a következő egy évben csak 23 százalék tudja vagy kívánja növelni az e-business projektekre fordított összegnek nagyságát. A maradék 77 százalék azt nyilatkozta, hogy fő célja a meglévő ügyfelek megtartása – például értéknövelő szolgáltatások bevezetésével.



A Toyru.com januárban úgy döntött, hogy online butikkal bővíti Imaginarium nevű, közel 40 oktató- és játékszer-forgalmazó szaküzletből álló hálózatát. A teljes képhez hozzátartozik, hogy a Toyru.com tavaly augusztusban partnerszövetséget kötött az Amazon.commal. A megállapodás értelmében az Amazon segít a megrendelések lebonyolításában, a disztribúcióban, továbbá az ügyfélszolgálati munkában. A termékek kiválasztása és beszerzése azonban a Toyru.com hatáskörében maradt. Az online butik (termékinformációról és áráról egyelőre semmit sem lehet tudni) várhatóan szeptemberben kezd meg üzemszerű működését.

Arra is rámutatott az AMR felmérése, hogy a megkérdezett cégek 94 százaléka vállalatközi árutözsdebe kívánja fektetni jelenlegi és a közeljövőben rendelkezésre álló anyagi erőforrásait. A New Jersey-ben tevékenykedő Honeywell International például az egyike a Cordiem nevű globális árutözsde 12 fő befektetőjének. A Cordiem székhelye Washington, tevékenységi köre a légiközlekedéssel kapcsolatos termékek és szolgáltatások értékesítése.

Sharon McDonnell, a framinghami Computerworld elemző munkatársa a következőket tanácsolja azoknak, akik tőkét szeretnének megnyerni e-commerce projektjükhöz:

- ♦ Nem a technológiai, hanem az üzleti szakember szemléletével kell gondolkodniuk, hogy meg tudják győzni a technológiában egyáltalán nem jártas pénzügyi gurukat.

- ♦ Átgondolt üzleti tervet kell bemutatniuk, amelyből nem hiányozhat egy lényeges elem, az tudniillik, hogy mekkora lesz a várható bevétel és milyen szintű lesz a munka hatékonysága. (Roppant nehéz megfogalmazni egy ilyen célt. – A Szerk.)

- ♦ Amennyiben az áhított cél a vállalkozási árutözsdeben való részvétellel, ne feledkezzenek meg a költségnél hasznos hajtó partnerek névsorának csatlósáról!

El kell ismerni, hogy nem irigylésre méltó az internetipar szereplőinek helyzete: egyrészt eleget letennünk az imént felsorolt követelményeknek, hogy mindig legyen elég pénz új vállalkozás/projekt elindítására vagy a régi felhívására, másrészt ki kell elégíteniük a felhasználói igényeit. Izlés és képesség dolga, hogy kinek melyik a nehezebb feladat, a lényeg az, hogy bárki zavartalan, ugyanakkor a felhasználók melegezésére szolgáló üzletmenet biztosítson (internetes) vállalkozása számára. Ebből a szempontból teljesen mindegy, melyik kontinensen éli üzleti, piaci hétköznapjait.

HÍREK

A Visa-kártyákkal Magyarországon lebonyolított tranzakciók értéke tavaly elérte a 2,34 milliárd dollárt. Az évi 12 százalékos növekedésnek megfelelő értékkel hazánk a hatodik legnagyobb Visa-forgalommal rendelkező ország a Közép-Európa, a Közép-Kelet és Afrikát tömörítő CEMEA-régióban. Az összforgalmon belül a Visa-hitelkártyákkal végrehajtott tranzakciók száma 149 százalékkal, 1,2 millióra nőtt a vizsgált időszakban, értéke pedig elérte a 46,5 millió dollárt – ez az összeg 106 százalékos növekedést jelent 1999-hez képest. (www.visa.com)

Az amerikai gazdaság nemrégiben történt lelassulása ellenére a B2B elektronikus kereskedelem összforgalma rendkívül mértékben növekszik, és 2005-re világszerte elérheti a 8500 milliárd dollárt. A Gartner becslése szerint 2000-ben a B2B jellegű elektronikus kereskedelem forgalma mintegy 443 milliárd dollár volt, ez 189 százalékos növekedést jelent az 1999-es tranzakciók összforgalmaéhoz képest. Idén 919 milliárd dollár lesz a B2B-forgalom, és 2002-ben várhatóan 1900 milliárd dollárra növekszik majd. A Gartner szerint 2003-ra a teljes forgalom hozzávetőlegesen 6000 milliárd dollár lesz majd ki. (www4.gartner.com)

Az internetpenetráció mértéke az Európai Unió háztarasaiban 55 százalékkal nőtt 2000 márciusa és októbere között – áll az Európai Biztonság jelentésében. Az EU 375 millió polgárából az internetfelhasználók aránya így 40 százalékra emelkedett. A nagy sávszélességű hozzáférés ugyanakkor a szolgáltatás magas árai miatt nem terjed megfelelő ütemben. (www.emarketer.com)

Az IDC előrejelzése szerint az informatikai szolgáltatások piaca – ezt jelenleg az alkalmazás- és hálózati szolgáltatók uralják – várhatóan 400 milliárd dollárra bővül 2004-re. A piac értéke 2000-ben 115 milliárd dollár volt. Az alkalmazásszolgáltatók ebből egymilliárd dollárt kaptak, s ez jelentősen meghaladja az elemzők által várt 800 millió dolláros értéket. Az infrastruktúrához szükséges elemeket, szervereket, adattároló megoldásokat szállító szolgáltatók bevételei a 2000-es 52 milliárd dollárról 130 milliárd dollárrá nőnek 2004-ben. A hálózati szolgáltatások piacán ugrásszerű növekedés várható, hiszen a tavalyi 80 milliárd dollárhoz képest 300 milliárdot prognosztizál az IDC három év múlva. (www.idg.net)

A mobilinternet-szolgáltatásokból származó bevételek Európában 2005-re elérhetik a 76 milliárd eurót. A Durlacher piacutató cég becslése szerint idén ez az összeg mintegy 12,2 milliárd eurót tett ki. A bevétel dinamikus növekedésének oka a GPRS és a 2003-tól induló harmadik generációs mobilinternet-megoldások szélesebb elterjedése lesz a kontinensen, ezekbe a telekommunikációs cégek máris százmilliárd dolláros összeget fektettek be. (www.durlacher.com)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

A B2C kereskedelem esélyei Ázsiában

Elveszve a cybertérben

A megrögzött kulturális szokások, a biztonsági aggodalmak és a nem igazán felhasználóbarát webhelyek miatt az internet ázsiai szörfözői elfordulnak a nettől mint bevásárlási csatornától. Ám miközben számos e-kiskereskedő nehézségekkel kénytelen szembenézni, még mindig van rá lehetőség, hogy némelyek online profitra tegyenek szert – csillantja fel a reményt a csüggedők számára **Mártonffy Attila** írása.

Nem ritka esemény a Távol-Kelet informatikailag némileg fejlettebb országában, hogy az elektronikus kereskedelem korában a szörfözők kiválasztják a megfelelő árut, majd amikor meg akarják vásárolni, leugranak a sarki boltba. Sokak vélekedése szerint ez lehet az alfája és ómegája annak a jelenségnek, hogy az internetes kiskereskedelem mind ez ideig nem bírt fellendülni Ázsiában. Még az olyan, technológiailag előrehaladott állapotban lévő városokban, mint Hongkong vagy Szingapúr, sincs okuk az embereknek online vásárlásra, hiszen minden, amire az embernek szüksége lehet, megtalálható az irodához vagy a lakóhelyhez közeli boltokban.

Az e-kereskedők problémája mindazonáltal mélyebben gyökeredzik. Ahogy az internet különféle mutatóinak mérése egyre inkább egzakttá tudományá válik, számadatok tömege árasztja el az embereket, s ezeknek nem mindegyike hat üdítőleg. Felmérések kimutatták, hogy kevés ázsiai ember látogat kifejezetten e-kereskedelmi oldalakra, az online vásárlók száma pedig végképp elenyésző. Az okok közé sorolhatók a biztonsági félelmek és a szállítási problémák, ezekkel a B2C-oldalak üzemeltetői mindeddig nem tudtak megbirkózni. Noha látszanak reménysugarak, ezek az ázsiai e-kiskereskedők számára meglehetősen halványak.

Rádásul a lassuló amerikai gazdaság is fekezi az ázsiai gazdaságok növekedését, illetve szétzilálja a régió középosztályának fogyasztói bizalmát – pedig nagy valószínűséggel leginkább ők jelentenék az internetes vásárlóközönseget.

Még az Egyesült Államokban is, ahol pedig a fogyasztók már évtizedek óta rendelkeznek árut telefonon különféle katalógusokból, az infosztráda tele van szemetelve a csődbe ment dotcomok roncsaival – azokéval, amelyek nem tudtak elegendő mennyiségben eladni játékot, ruhát, illatszert vagy bútort. Az *amazon.com* elektronikus könyvtárház, hiába volt hat évvel ezelőtt az e-shopping úttörője, csak nemrégiben jelentette be, hogy az év végéig talán már lesz nyeresége. S noha 24,5 millió amerikai vásárolt online tavaly karácsonykor, ez a szám az előző év online vásárlóinak felét sem teszi ki.

Sziszifuszi munka?

Ha az e-kiskereskedelem megerősítő hegyemet az Egyesült Államokban, akkor az ázsiai elektronikus bevásárlásokból remélt pénz egyenesen csak sziszifuszi erőfeszítés eredménye lehet. Itt van például Jimmy Lai hongkongi médiamogul sikertelensége, az övét Ázsia egyik legjelentősebb e-kereskedelmi bukásként tartják számon: az üzletember több mint 115 millió dollárt

vesztett, mielőtt végleg felhagyott volna a másfél évvel korábban indított AdMart nevű virtuális fűszerüzlet üzemeltetésével. Lai beismerte: elvakította a dotcom-őrület és saját arroganciája. Rádásul az üzleti terv is igencsak gyenge lábakon állt: vállalta, hogy ingyen szállít házhoz alacsony haszonkulcsú élelmiszert – drága bérleti díjú furgonokkal. Így minden rendelés veszteséges volt, s minél több rendelés futott be, a veszteség egyre nőtt.

Vajon mi az oka, hogy csaknem lehetetlenség e-üzletelni Ázsiában? Először is, a vásárlás az utóbban néhány évtizedes időtöltés, s kevesen hajlandók a kényelem kedvéért feladni a kedvelt társadalmi érintkezési formájukat. Továbbá, felmérések azt mutatják, hogy a hitelkártyával rendelkező ázsiaiak többsége nem szívesen alkalmazza ezt a fizetési módot az interneten. A legalapvetőbb ok azonban már-már olyan, mint a 22-es csapdája: a térség fogyasztói kevés, számukra vonzó webhelyet találnak, a cégek ugyanakkor a kevés online vásárló okán vonakodnak komolyabb beruházásokat eszközölni.

A hongkongiak havi átlagban 10 órát töltenek a weben, s ez több, mint amennyit bárhol máshol a világon szörfözéssel töltenek; ennek ellenére a városállam polgárai nem

22 százaléka vásárolt már online boltban. A felméréseket végző hongkongi NFO WorldGroup szerint ez az ugyancsak nem túl magas mutató azért jelentős, mert nem mutat növekedést. Az eladási oldalon további nehézség, hogy míg a világháló böngészői előtt összemosódnak a földrajzi határok, a terméket szállító kiskereskedők számára nagyon is valóságosak a sorompók.

Kudarccs és siker mezsgyéjén

Az amerikai e-kiskereskedők könnyen beszélnek, hiszen hatalmas piac áll rendelkezésükre azonos valutával és egységes szállítási költségekkel. Ázsiai kollégáik ugyanakkor jobbra a hazai piacra támaszkodnak, mivel külföldi megrendelések esetében nagy az árfolyamvesztés, valamint drága és bizonytalan a szállítás. Így Ázsiában még az internet sem képes egységes piacot teremteni – jegyzi meg egy hongkongi internetkutató cég egyik munkatársa. A tanácsadók éppen ezért azt javasolják ügyfeleiknek, hogy inkább utasítsák vissza a külföldi megrendelést, hacsak nem biztosak száz százalékos sikerrel teljesítésben. A visszautasítás persze azzal a hátránnyal jár, hogy az e-kiskereskedők önkéntelenül más, internettel



Hongkong – ez még valóság

hajlandóak virtuális boltba járni. Az ACNielsen médiakutató cég szerint tavaly decemberben a hongkongi internetezőknél mindössze 8 százaléka tért be valamilyen e-boltba, míg Németországban 52, az Egyesült Államokban pedig 47 százalékos volt ez az arány.

A szingapúri netezők még kevésbé jönnek izgalomba az online vásárlás lehetőségétől; azok, akik tavaly decemberben benéztek valamilyen internetes boltba, csupán a szörfözőtársadalom 5 százalékát alkotják. Dél-Koreában ugyanakkor az internetezők 26, Japánban pedig

kapcsolatos tranzakcióktól is elriasztják a vevőket, azok pedig joggal hihetik: ha kudarcot vallottam cipővásárlásban, miért járnék sikerrel az e-bankingben?

Aki viszont sikerélményről számolhat be, valószínűleg másodsorú is megpróbálja az e-vásárlást – állítják a szakértők. Meglepő módon Kína az a hely, ahol valószínűleg fényes jövő előtt áll az e-shopping. Felmérések tanulsága szerint a kínai weblovasok ugyanis pozitívan állnak az e-kereskedelemből. Ehhez jön még, hogy a kínai e-kiskereskedők a legfurfangosabb módokon



próbálnak meg úrrá lenni az adminisztratív nehézségeken.

Elemzők Dél-Koreában nagy jövőt jósolnak a B2C típusú kereskedelemnek, mivel a kelet-ázsiai országban elterjedtek a szélessávú internetes szolgáltatások – márpedig elégedettséget keltő e-kereskedelmi tranzakcióhoz nem árt a megfelelő sávszélesség. A japánok mobiltelefonjaikon adják fel az online rendelést, az árut pedig a kiterjedt 7-Eleven boltihálózat valamelyik fióküzletében fizetik ki és veszik át.

Még ha jelenleg úgy is látszik, hogy stagnál az ázsiai online vásárlások száma, az IDC úgy véli, hogy növekedni fog a térség ilyen irányú költségei kedvé. Az amerikai piacutató cég előrejelzéseiben az áll, hogy idén Ázsiában (Japánt nem számítva) elérni a 10,7 milliárd dollárt – vagyis megduplázódik – a B2C kereskedelem értéke. Az azonban még nem világos, hogy ki fog profitalni az ázsiai elektronikus kereskedelemről: helyi cégek-e vagy pedig olyan nagy multinacionális vállalatok, mint például az Amazon.

Hagyomány és modernizmus

Elemzők egyetértenek abban, hogy Ázsiában épügg, mint máshol a világon, csak azok az online kiskereskedők lehetnek sikeresek, amelyek virtuális áruházuk mellett valóságos boltihálózattal is rendelkeznek. Azt, hogy egy fogyasztóból online vásárló lesz-e, egyre nagyobb mértékben a vásárlást – vagy nem vásárlást – megelőző webes tájékoztató határozza meg. A Jupiter Communications piacutató cég úgy véli, hogy az Egyesült Államokban az internet által befolyásolt kiadások 2005-re háromszor akkora lesznek, mint az aktuális online eladások értéke.

A Hongkong üzleti központjában működő Sa Sa illatszert-üzlet-hálózat, mielőtt karácsony közeledtével megnyitotta webes áruházát, körültekintően megvizsgálta a dotcom-összeomlás okait. A Sa Sa dot Com vezérigazgatója nem nyilatkozott ugyan a *Far Eastern Economic Review*-nak az értékesítési célszámokról, de azt érzékeltette, hogy az online eladásokból származó bevétel talán sohasem haladja majd meg az összforgalom 5 százalékát. Az üzletember már akkor is örül, ha a Sa Sa honlapja a valódi boltokba orientálja a fogyasztókat – hiszen mind-egy, honnan jön a pénz.

Az ázsiai online üzletek még messze vannak attól, hogy biztosak lehessenek sikerükben. Késég nem fér ahhoz, hogy a nehézségekkel küzdő kisebb webáruházak – az „alkalmazkodsz vagy meghalsz” szlogenében – el fognak tűnni. Valószínű azonban, hogy inkább összeállnak valódi cégekkel, s ők alkotják majd a fizikai boltihálózat online kiegészítését.

Tdctrade.com: portál a kis- és közepes vállalatok szolgálatában

Virtuális üzletszerzés Hongkongban

A Hongkongi Kereskedelemfejlesztési Tanács (Hong Kong Trade Development Council, HKTDC) már évek óta nyújt internetes szolgáltatásokat a városállam és a külvilág közti üzleti kapcsolatok virtuális eszközeiként. Ennek legújabb fejleményét, a *tdctrade.com* portált a közelmúltban magyarországi érdeklődők is megismerhették – és remélhetőleg példaértékűnek tekintették – *Lore Buschernek*, a HKTDC közép- és kelet-európai igazgatójának Budapesten tartott előadásából.

A hongkongi Különleges Admínisztratív Övezet körmánya mindig is proaktívan lépett fel a városállam informatikai infrastruktúrájának fejlesztésében. Ennek egyik példája a Cyberport innovációs központ, ahol olyan neves nemzetközi cégek nyitottak irodát, mint az IBM, a Cisco, a Microsoft, a Sybase vagy a Yahoo. Noha az elektronikus kereskedelem, természeténél fogva, nincs különösebben helyhez kötve, Hongkong esetében mégis fontos a földrajzi elhelyezkedés: Kína kapujaként betöltött szerepe még inkább megerősíti pozícióját, így Ázsia e-kereskedelmi és internetes központjává is válhat, s a város már rendelkezik az ehhez szükséges kritikus tényezőkkel. Ezek között megtalálható a szabad piac, a vállalkozói szellem, a szilárd jogi háttér, a kitűnő infrastruktúra és a fejlett tőkepiac.

Az információ, az eszmék és a tudás szabad áramlása mind-mind olyan további tényező, amely csak megerősíti a cyberközpontra szerepet. Az infrastruktúra tartalommal van tehát megtöltve: bőséggel állnak rendelkezésre üzleti információk, piaci intelligencia, kapcsolatszerző és üzletkötési lehetőségek. Hongkongban az internethasználók száma kevesebb mint két év alatt 430 ezerre, az év elejére 2,3 millióra nőtt, s ez a szám a népesség harmadával egyenlő.

A kifinomult információk iránti igény napjaink egyik legerőteljesebb üzleti irányzata, ezért a HKTDC gyorsan mozdult, hogy kihasználja az internet információszállítási le-

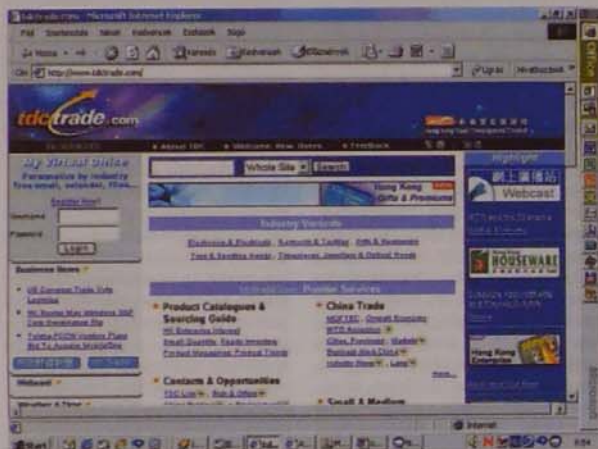
hetőségeit – húzta alá Buscher aszszony. A szervezet már 1995-ben megkezdte alapszolgáltatásainak internetre helyezését, mindenekelőtt a piaci intelligenciát és a gazdasági információkat. 1996-ban a HKTDC legnépszerűbb termékmagazinja, a Hong Kong Enterprise került fel a webre, s ez még gyorsabb termékkeresést tett lehetővé az ügyfelek számára. A következő esztendőben indult útjára TDC-Link néven a kereskedelmi partner-kereső szolgáltatás teljesen komputerizált változata.

Az elmúlt néhány évben számos szolgáltatás került a netre, közülük említésre érdemesek a közepes és kisvállalatok számára indított, az internettel kapcsolatos tudnivalókat oktató kurzusok, a Bids and Offers nevű virtuális piactér, valamint az online, illetve az e-kereskedelmet bemutató Business InfoCenter. A 2000. év februárjában startolt a *tdctrade.com* nevű portál, s ennek egyetlen feladata van: Hongkong legfontosabb gazdasági tevékenységének, a nemzetközi kereskedelemnek a támogatása.

Miközben a legtöbb internetes portál természetesen az üzlet lép be az üzleti világba, hogy pénzt hozzon üzleteltetőjének, a *tdctrade.com* azért létesült, hogy másokat segítsen hozzá a pénzeresztéshez – mutatott rá Lore Buscher arra, hogy az üzleti világból azért még nem teljesen vesztett ki az önzetlenség. A portál szolgáltatásai ingyenesek, csak néhány speciális, személyre szabott szolgáltatásért kell mérsékelt díjat fizetni. A webhelyet egyébként a HKTDC eredetileg azért hozta létre,

hogy felkészítse a világgiazi versenyre a városállam gazdaságának gerincét alkotó kis- és közepes vállalatokat. A portálnak számos olyan funkciója is van, amely a külföldi is igénybe lehet venni a hongkongi üzleti lehetőségek feltérképezésének céljából. Mindenek megfelelően a *tdctrade.com* célja az, hogy a cybertér első állomása legyen vala-

Enterprise Internet című virtuális katalógus. Ez széles körben szolgál részletes felvilágosítással a termékekről és a szolgáltatásokról, esetenként fényképen illusztrálva s megjelölve az éppen rendelkezésre álló raktárkészletet. Másik hasznos keresőmotor a szállítók, vevők és szolgáltatók számára a TDC-Link, Ázsia legnagyobb, mintegy 100 ezer hong-



A HKTDC honlapja

mennyi olyan gyártó, kereskedő (és ezek globális partnerei) számára, akik kereskedni akarnak Hongkonggal, a szárazföldi Kínával vagy a térség más országaival.

A külföldi – így a magyar – vállalatok különböző módon találhatnak potenciális üzleti partnert Hongkongban. Először is, itt van a HK

kong gyártót, kereskedőt és szolgáltatót tartalmazó adatbázisa. Hongkongi cégek ugyanakkor 350 ezer külföldi és 150 ezer kínai vállalat adataihoz férhetnek hozzá.

A portál SME Service és SME News Flash szolgáltatásai a hongkongi kis- és közepes vállalatokat látják el információval és tanáccsal.

Mártonffy Attila

Még nem elég

Az elektronikus kereskedelem még csak most kezd terjedni Ázsiában, a B2C típusú piacok rendkívül fragmentáltak, az interneten barangoló emberek jó részének nincs kedvenc webhelye, s a vállalatok is keveset költenek még e-beszerzésre – ez derül ki abból a felmérésből, amelyet a *Far Eastern Economic Review* című, Hongkongban megjelenő gazdasági hetilap végzett el tavaly év végén mintegy 5 ezer előfizetőjének válasza alapján.

Az is nyilvánvalóvá vált, hogy nincsenek pán-ázsiai B2C-webhelyek, s nagyon kevés regionális versenyháza akad az olyan külföldi behemótoknak, mint amilyen például az Amazon. Ráadásul nyelvi, szabványozási és kulturális okok miatt számos B2C-hely csak egyetlen országban értékesíti termékeit. Ez elég is lenne olyan hatalmas országok esetében, mint Kína, India vagy Indonézia, ezekben az államokban ugyanis alacsony az internet elterjedtsége, az emberek szegények, s a fizetési fegyverem sem áll a fejlett

országok szintjén. A felmérés adataiból az is kiderül, hogy a multinacionális társaságok sokkal többet költenek elektronikus kereskedelmi tevékenységre, mint azok a cégek, amelyek csak egy országban működnek.

Az ázsiai válaszadók többsége tavaly kevesebb pénzt adott ki online vásárlásra, mint az Egyesült Államok netezői, ám azt ígéri, hogy idén mélyebben nyúlnak majd a pénztárcájukba. Ennek ellenére Észak-Amerikában gyorsabb ütemben nőnek az online fogyasztói kiadások. „Ázsia most ott tart, ahol az Egyesült Államok tartott két-három évvel ezelőtt. Ám ha a fogyasztók rájönnek, hogy kényelmesebb online vásárolni, fel fog lendülni az e-kereskedelem” – kommentálta a *FEER* felmérését a Merrill Lynch amerikai befektetési bank tajvani irodájának egyik elemzője.

Ázsiaiban a megkérdőjezték között sokkal nagyobb arányban (33 százalék) szerepelnek azok, akik tavaly semmit sem vásároltak a neten,

mint az Egyesült Államok kereskedelmi webhelyeket negligáló netpölgérei (8 százalék).

Az ázsiai nem vásárlók túlnyomórészt fiatal rétege szerint különösképpen a komótos kiszállítási határidő és az internetkapcsolat alacsony sebessége frusztrálta őket. Mindehhez további gátló tényezőként még az is hozzájön, hogy a bankkártya-tranzakciókra magas jutalékot számolnak fel.

Érdekes megállapítása a tanulmányban, hogy a fiatalok közegeben tartott interneten éppen a – 25 év alatti – fiatalok vásárolnak kevesebbet, s az idősebbek többet; ez az az almagyarázható, hogy az utóbbi rétegnek természetesen nagyobb a vásárlóereje. A fiataloknak mindazonáltal több szabad idejük is van ahhoz, hogy valódi üzletben vásároljanak.

A válaszadók 80 százaléka a kényelmet nevezte meg online vásárlásának fő okaként, ugyanakkor számukra nem olyan fontos tényező a személyes adatok védelme, azaz a

névtelen vásárlás. A nem vásárlók viszont aggodalmukat fejezték ki a fizetések és személyes adataik biztonságával kapcsolatban.

A mintacsoport 40 százaléka online vagy nyomtatott hirdetésekkel szerez tudomást az internetes bevásárlóhelyekről, s csupán 12 százalék említette a tévéreklámokat információforrásként. Ázsiában a nyomtatott hirdetések különösen hatékonyak az idősebb generáció elérésében, a leghatékonyabb általános promóciós módszer azonban a weboldalak összekapcsolása linkekkel.

S vajon mekkorák a vállalati online kiadások? A válaszadók mintegy 20 százaléka szerint cégük tavaly semmit sem vásárolt az interneten. Azok a vállalatok pedig, amelyek online vásárlásról számoltak be, tavaly kevesebbet költöttek 100 ezer dollárral.

Mind az utal, hogy az ázsiai üzleti világban az ellátási lánc lényegében offline alapon működik. Ennek okaként a megfelelő fizetési rendszer hiányát nevezték meg. Amint várható volt, a technológiai orientáltságú iparágak és a professzionális szolgáltatók többet költenek online vásárlásra, míg a kor-

Noha ezt a funkciót a helyi kis- és közepes vállalatok igényei szerint fejlesztették ki, e szekció a külföldi cégek számára is tartalmaz hasznosítható adatokat, például a városállam export- és importelőírásairól.

Tavaly októberben a *tdctrade.com* belül öt iparspecifikus vertikális portál nyílt, ezek a szállítók és a vásárlók közti interfészként szolgálnak a legfontosabb exportágazatokban: az elektronika, a ruházat és textil, az ajándék és háztartási cikkek, a játékok és sporteszközök, valamint az ékszerek és optikai eszközök területén. E vertikális portálok révén a legkényelmesebb módon lehet hozzájutni friss piaci információkhoz és új üzleti lehetőségekhez. A főbb jellemzők közé tartozik például a külföldi vásárlók termékek iránti érdeklődésének napi megjelölése, a termékkatalógusok közlése kategóriánként, a külföldi nagyvállalatok beszerzési helyeinek felsorolása, a termékekkel kapcsolatos hírek és a piaci trendek a világ minden részéről. A *tdctrade.com* belül külön China Trade szekció van – itt azok találhatnak részletes üzleti információkat, akik a Kínai Népköztársasággal akarnak kereskedni. A portálon közlik még a kereskedelmi vásárok és kiállítások időpontját, jellegét, ismertetik Hongkong legfontosabb feldolgozóipari és szolgáltatási ágazatait s az ezekkel kapcsolatos gyakorlati tanácsokat.

Hongkong a világkereskedelm fő ázsiai integrátora, különösen a szárazföldi Kínába irányuló kereskedelemé. Az ázsiai gazdaságok és a nyugati piacokat összekötő szállítási lánc szinte minden pontján Hongkong a termelési hálózatok integrálásával és menedzselésével, a piaci információk megosztásával, és logisztikai támogatással mint hozzáadott értékkel járul hozzá a folyamat teljességéhez. A napi átlagban 900 ezer találattal büszkélkedő *tdctrade.com* most ezt a funkciót ki-terjesztette az internetre is, s ezzel Hongkong, Lore Buscher szerint, a térség „fő teljesítő központjává” vált.

Mártonffy Attila

mány, az oktatás, illetve a bankipénzügyi szektor kevesebbet vagy semmit.

A vállalatok legnépszerűbb online vásárlási tételei az irodaszerek, az irodai berendezések és az utazási szolgáltatások voltak, a cégek 20-25 százaléka legalább egy kategóriában vásárolt valamit. A nagy ipari vállalatoknak ugyanakkor csupán 18 százaléka használta beszerzési csatornákat a netet nyersanyag vásárlására. A vállalati online vásárlások célja általában a hatékonyság növelése és a költségek csökkentése, ám Ázsiában túlnyomórészt nem emiatt vezették be ezt a beszerzési formát. Ezekben az esetekben az online vásárlás a vállalati folyamatok általános automatizálásának volt természetes hozadéka.

A felmérés kimutatta azt is, hogy az ázsiai kis- és közepes vállalatok sokkal kevesebbet áldoznak online üzletvitelre, mint nagyobb versenytársaik. Ennek egyik oka az lehet, hogy a kicsik inkább online B2B-piacterekre támaszkodnak, hiszen már ezzel is költséget takarítanak meg, és termékeik a világ számos helyén láthatóvá válnak.

M. A.

Patikák a neten

Gazdag tartalommal szolgálnak a hazai vertikális egészségügyi portálok – ez egyfelől meglepetés, másfelől azonban annak a jele, hogy az egészségügy olyan, egyébként zárt világ, ahol bármilyen információ biztosan sok érdeklődőt vonz a neten.

Kellemes meglepetést okoz a Medicentrum honlapja – *mindenkinek.medicentrum.hu* –; itt vonzó színvilágú, körültekintően és módjával válogatott tartalmat találhat a látogató. Információs részre felsorolja az összes magyarországi orvosi és patikaügyletet, helyet ad AIDS-állomásoknak, feltüntet a szexuális és drogos problémákkal foglalkozó szervezeteket is. A lap visszafogott, szabatosra törekvő stílusban igyekszik segítséget nyújtani. Sajnos, csak vendégekkel szolgál a nagyérdeműnek – talán érdemes lenne megpróbálkozni a fórummal is.



Speciális lap a Netkórházé (www.netkorhaz.hu), amely az orvosi tanácsadást helyezi előtérbe. Ígérete szerint a site által megkeresett vagy a portálra bejelentkező orvosok huszonnégy órán belül tanácsot vagy választ adnak bármilyen panaszra. Funkcionalitását tekintve a Netkórház kiválóan szerkesztett, célorientált weboldal. Nem tartalmaz semmilyen fölösleges hirdetést, illetve mellékvágányra terelő kapcsolót.

Visszafogott, és célszerűen, informatívan szerkesztett portál, ami azért is előnyös, mert kiemeli, hogy a lap elsősorban betegeknek szól: az orvosokat és érdeklődőket kielégítő információkat csak a lap alján találjuk meg.



A honlap jelentős változáson ment keresztül az utóbbi hónapokban. Megszűnt az igencsak hűvös és kellemetlen kék szín, a fehér köpnyes, mord orvosfigura is összezsugorodott és felkerült a fejébe. Komolyabb hangsúlyt kaptak a pszichés zavarokkal, szexualitással és drogokkal foglalkozó oldalak – feltehetően a lap igazodni próbál a „piaci igényekhez”. Hasznos és hiányzó szolgáltatást pótol a Zárójelentés rovat, ahol a Netkórház dolgozói magyarra fordítják a földi halandó számára érthetetlen diagnózisokat és jelentéseket. Azaz csak fordítanak, mivel ottjártunkkor a szóban forgó rovatot éppen rekonstruálták.

A Pro Patiente című lap egyik ága (www.pro-patiente.hu/cgi-auth/gyogyszer) professzionálisan meg szerkesztett gyógyszerkeresőt tartalmaz. Nemcsak a gyógyszerek árát tudhatjuk meg, de értesülhe-

tünk arról is, hogy a gyógyszer kizárólag receptre vagy recept nélkül is kapható-e. Az egyes tételekre kattintva újabb információs oldal kerül elő, ismerteti az adottétel hatóanyagát, hatásait, mellékhatásait és egyéb hasznos információkat. Sajnos, a főlapot csak regisztrált orvosok látogathatják. Készítői szerint törvény kényszeríti őket a zártkörű információközlésre. „Mi felnőttek tekintjük Önt, viszont a jelenlegi

szabályozás nem” – áll a regisztrációs lap magyarozatában.

Talán a legismertebb egészségügyi portál a *hazipatika.com*. Gyógyszerkeresője viszont közelébe sem jöhet az előzőekben bemutatott lapénak. Az Algotyrim keresőkifejlesztése a Pro Patiente ötféle gyógyszerterméket adott ki, részletes leírással, a Házipatikaé mindössze azt közölte a gyógyszerrel, hogy „tabletta” és „319” forint. Maga a portál

azonban sokrétű és körültekintő információs site, remek formai megoldásokkal, ahol az orvos válaszlajellegű rovatoktól az egészségügyi könyvek kereskedelmén át a fórumokig minden megtalálható. Fórumaival és anonimitásával védettséget ad olyan tabutémákban, mint a szexuális zavarok vagy a depresszió. A portál cikkarchívuma ígértet kezdemény – a későbbiekben, a cikkek számának emelkedésével talán érdemes lesz ajánlót fejleszteni a katalogizált elrendezés mellé, egyébként könnyen el lehet majd tévedni benne.

Színes cikk- és kapcsolójtemény található az Origo leginkább magazin stílusú oldalán (www.origo.hu/icsalad/egeszseg/index.html). A kapcsolójtemény szakszerű váloga-



tásról tanúskodik, csakúgy, mint a további oldalak mutatóin jelzett témák. Ottjártunkkor erről az oldalról tudtuk meg, hogy új gyógyszerrel próbálják orvosolni az időskori reumát, hogy a fogszuvasodás ma még népbetegség, és sok más mellett azt is, hogy Közép-Európában terjed legjobban az AIDS.

K. Z.

© 2001 Autodesk, Inc. Az Autodesk bejegyzett védjegy, az iDesign az Autodesk, Inc. bejegyzett védjegy az Egyesült Államokban és/vagy más országokban.



iDESIGN™

HIRTELEN MEGSZÁLLJÁK A POZITÍVAN KISUGÁRZÓ ÖTLETEK.

Talán még soha ilyen briliáns ötletei nem voltak. Talán még soha nem rendelkezett ilyen korlátlan szabadsággal az építészeti tervezésben. És talán még soha még nem létezett olyan tervezői környezet, amely annyira nyitott lett volna a kreativitásra, innovációra. Az Autodesk úgy egyesítette az Internetben rejlő lehetőségeket és az új tervezői technológiákat, hogy a legmerészebb látomásainak is formát adhat. Nézzé meg, hogy az iDesign szoftverek mit tehetnek Önért: www.autodesk.com/

autodesk®

Előzetes

Kézbe, zsebbe, asztalra

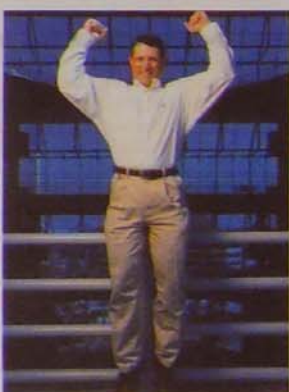
Egyre bővül a kézziszámítógépek sora, folyamatos az új termékek megjelenése. Van, amelyik új szereplő a piacon, van, amelyik csak az előző



ből. Az Intel – pontosabban annak befektetési részlege, az Intel Capital – a cég piacépítő stratégiájának megfelelően évek óta befektetésekkel támogatja az internetes infrastruktúra kiépítésén dolgozó vállalkozásokat szerte a világon. Mára ez megváltozott, a mai cél az internet-gazdaság fejlődésének a támogatása, így a technologiafejlesztők mellett előtérbe kerültek az alkalmazás- és szolgáltatásfejlesztő vállalkozások

Információ egyetlen forrásból

Az idei BrainShare konferencián jelentették be a Novell Portal Services 1.0 nevű e-business-szoftvert, amely egyetlen, egységes felületet kínál a



hálózatához. A Utah állambeli cég a One Net stratégia jegyében alakítja az új gazdaság számára kínált termékeit és szolgáltatásait

A tözsdegravitáció hatása az új médiára

A gravitáció törvénye általános érvényű: hatása előbb vagy utóbb az új média cégeinek tözsdei árfolyamait is eléri. A befektetők ugyanakkor profitot követelnek, így a piac öreg rókái és a fiatal dotcom-játékosok egyaránt olyan üzleti modellel kénytelenek kacérkodni, amely nem is oly régen még tabunak számított

Pénz, piac, profit

Ismét profitfigyelmeztetést adott ki a HP: a cég szerint április 30-án véget érő második pénzügyi negyedében 2-4 százalékkal alacsonyabb lesz a bevétel, mint egy évvel korábban. Ez már sorrendben a harmadik negyedév, amikor a HP-nak nem sikerül teljesítenie az elemzők elvárásait. A HP közleménye megállapítja, hogy a vállalati piac már mutatja a felemelkedés jeleit, ám ezt alaposan lerontotta az egyéni felhasználói piac további gyengülése, ami az Egyesült Államok után kiterjedt más régiókra is, leginkább Európára. Mindezek hatására a negyedéves nyereség várhatóan 250-330 millió dollár között lesz, ami jóval kevesebb a szakértők által várt 675 millió dollárnál. A gyenge eredmények miatt a HP költség-csökkentési okokból 3000 dolgozó elbocsátását tervezi, ami 3 százalékkal csökkenti a munkaerő-állományt. Más megszorító intézkedések is lesznek, például fizetés nélküli szabadságra küldik a dolgozókat. (IDGNS, Framingham)

Továbbra is borúsnak látszik a PSINet jövője, miután a vállalat 2000 negyedik negyedévére 3,2 milliárd dolláros nettó veszteséget jelentett be. A cég vezetése közleményében azt is tudatta, hogy gondolkodnak a vállalat egy részének vagy egészének eladásán, illetve azon, hogy nem kellene-e csődvédelemért folyamodniuk. Arra is figyelmeztetnek, hogy az intézkedések foganatosítása mellett is kifogyhatnak a készpénzből. A cég részvényei már április 3. óta nem forgognak a Nasdaqon; akkor 19 centes árfolyam mellett állították le a kereskedést, éppen azért, mert nem látszott biztosított, hogy a cég a jövőben is talpon marad. A PSINet a negyedik negyedében 291,1 millió dolláros bevételt ért el, ami valamivel kevesebb a harmadik negyedéves eredményénél, viszont jócskán felülmúlja az előző év hasonló időszakának 164,8 millió dolláros forgalmát. A veszteség nagy részét – több mint 2 milliárd dollárt – bizonyos vagyontárgyak leírása miatt szenvedte el a cég; 465 millióba került egyes tevékenységek ab-

bahyagsa és 45 millióba az átalakítás. Ami a teljes évet illeti, a 995 millió dolláros bevétel csaknem kétszerese az 1999-es 534 milliónak; ezzel szemben viszont 3,8 milliárd dolláros működésből származó veszteség áll, míg 1999-ben a veszteség „csak” 334 millió dollár volt. (IDGNS, Boston)

Az Intel első negyedéves profitja 64 százalékkal marad alatta a tavalyi év hasonló időszakában elért nyereségnek. A bevétel 6,7 milliárd dollár, ami 16 százalékkal alacsonyabb az egy évvel ezelőttnél; az 1,1 milliárd dolláros, részvényenként 16 centes nyereség viszont jóval kevesebb, mint a 2000 első negyedévében elért részvényenkénti 43 cent. A processzorgyártó úgy számol, hogy a teljes évben 6,2-6,8 milliárd dollár lesz a profítja. A lapkagyártás az Intel szerint már visszaállt a normális kerékvágásba, idén ott már csak a szokásos szezonális ingadozásokkal kell számolni. A kommunikációs üzletágban viszont további gyengülkedésre számítanak. Ennek egyik fő oka, hogy a kommunikációs lapkákat vásárló cégek – Nortel, Cisco, Lucent – szintén bajokkal küzdenek. (IDGNS, San Mateo)

Az elemzői várakozásokat meghaladó negyedik negyedévet produkált a Computer Associates. A forgalom 1,44 milliárd dollár volt, amely – ha csak néhány százalékkal is – meghaladja mind az előző év hasonló időszakának, mind a harmadik negyedévének a bevételét. A működési nyereség részvényenként 47 cent lesz, ami több a szakértők által számított 43 centnél. A teljes, március 31-én véget ért 2001-es pénzügyi évben a CA 5,57 milliárd dolláros bevételre számít, ami 5,9 százalékkal haladja meg a 2000-es év 5,26 milliárd dolláros forgalmát. Az egy részvényre jutó nyereség 1,61 dollár, néhány centtel több, mint az elemzői várakozások 1,57 dollárja. Sanjay Kumar vezérigazgató szerint a kedvezőtlen piaci körülmények ellenére elért jó eredmények elsősorban a tavaly bevezetett új üzleti modellnek köszönhetők. (IDGNS, New York)

Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felkiadó: Budapest, Magyarországi Lapkiadó Kft.

Bíró István ügyvezető - igazgató elnök

Főszerkesztő: Szabó Andrián (Sz. A.) azszab@idg.hu

Főszerkesztő-helyettesek: Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu

Schopp Anikó (Sch. A.) aschopp@idg.hu

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

Függelék-szerkesztők: Vincsa István - vancsa@west900.net

Összeváltók: Bende Magdolna - mbende@idg.hu

Egyed Zsófia - egyed@idg.hu

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

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

Munkatársak: Banyóczy Gábor - sbanyoc@idg.hu

Csárán Sándor (Cs. S.) scsaran@idg.hu

Kelmen Zoltán (K. Z.) zkelmen@idg.hu

Mallár Judit (M. J.) jmallar@idg.hu

Máronfy Anikó (M. A.) amaronf@idg.hu

Mihancsik Zsófia (M. Zs.) zmihanc@idg.hu

Szűcs Gábor - szucs@idg.hu

Transtant Balázs - tbalazs@idg.hu

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

Korrekció: Vitéz Károly - kvitez@idg.hu

Szerkesztőség titkár: Erdős Szilvia - szerdosi@idg.hu

Művészeti vezető: Kun György

Típusgáza, hirdetésgrafika: Gazdag Ernő, Keizer Sándor, Papp Gyula

Gráfika: Daniel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Teléfono: 474-8846

Telefax: 269-5677

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

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld Számítástechnika és nem feltétlenül megjelölt valamilyen cikket (reklámot vagy fordítást), minden megjelölt képet, táblázatot, táblázat, jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztés, nyilvános vagy üzleti felhasználás kizárólag a kiadó írásbeli engedélyével törtéhet.

Hírdetésfelvétel: IDG Kereskedelmi Iroda - keriroda@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Levelezési cím: 1537 Budapest, Pf. 386

Teléfono: 474-8846

Telefax: 302-0299

A hirdetésért a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztési csoport: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Teléfono: 474-8858

Telefax: 269-5676

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírtájékoztatási Rendszer Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnika szakértők terjesztik, megvásárolható az újságosoknál is. Egyes számon ára 250 Ft.

Előzetesítés a kiadó terjesztési osztályán, a hitélpapák beszállítóján, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP bankkártyával rendelkező olvasók az InternetWorld is előzetesítésre a 266-0000 a számon 9 és 20 óra között.

Előzetesítés díj egy évre 12000 Ft, fél évre 6000 Ft, negyedévre 3000 Ft.

Műszaki vezető: Birkan Inre - birkan@idg.hu

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnika kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyfelainak folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESZ osztályja.

Működési cím: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnika kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyfelainak folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESZ osztályja.

Működési cím: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnika kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyfelainak folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESZ osztályja.

Működési cím: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnika kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyfelainak folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESZ osztályja.

Működési cím: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnika kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyfelainak folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESZ osztályja.

Működési cím: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnika kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyfelainak folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESZ osztályja.

Működési cím: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Teléfono: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32b

010154

Felkiadó: Losonczy György



MEGRENDÉLŐLAP

Előzetessel megrendelem a

Computerworld-Számítástechnika

nemzetközi informatikai hetilap példányban,

egy évre: 12.000 forintért

fél évre: 6000 forintért

negyedévre: 3000 forintért

Név (Intézmény neve): _____

Cím: _____

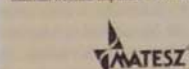
Az CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni

USERNAME: _____ E-MAIL: _____

 A megrendelőlapot az alábbi címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
 1537 Budapest, Pozsonyi út 386 • Fax: 269-5676

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX):

2F 2500 Kft.: internetbiztonság	31. old.	IGSoft Rt.: az e-üzletvilág IT-technológiája	5. old.
AT&T: üzleti-kommunikációs adat-összeköttetés	4. old.	jobiniverse.hu: állásajánlatok az interneten	18. old.
Autodesk: iDesign szoftverek	29. old.	LNK: hálózati integrátor	14. old.
Állásajánlatok	31. old.	MÁV Informatika: CyberCorporation	15. old.
Banksoft Kft.: webhelyek	31. old.	Oracle: OpenWorld konferenciaprogram	21. old.
Computer Associates: e-business menedzsment szoftver	32. old.	Panasonic: Workio 2500 távközlési minőség	2. old.
Digitástechnika: Kodak filmszennér és digitális lényképezőgépek	3. old.	Pannor Support Rendiszterház: boltok, webhely	31. old.
Flex Ker. Kft.: hálózati mérő eszközök	8. old.	SAP: integrált vállalatirányítási rendszerek	11. old.
FreeSoft Kft.: e-Start vállalatirányítási rendszer	8. old.	SAP: Kulcsár-kész-bemutató könyv	13. old.
Gemote Kft.: cím, webhely	31. old.	Sprint: gyári szoftverek, üzletek	3. old.
Hewlett-Packard: HP Jornada Pocket PC	12. old.	Sun Microsystems: SunRise konferencia	25. old.
HRP Hungary: Plextar CD-írás	5. old.	Synergon Rt.: informatikai biztonság	7. old.
IDG: CW-Számítástechnika Online	18. old.	Vivendi Telecom Hungary: üzleti kommunikáció	16-17. old.
IDG Report: nyomdai szolgáltatások	31. old.		
InterNET Studio: internet-szolgáltatás	31. old.		



Az IDG fontosabb kiadványai:

- Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer World, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Macworld, PC Business World, Prémium: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Dánia: Computerworld-Danmark, PC World España, PC World, Public, Svájc: Computerworld/Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Magyarországon: PC World, Tajvan: Computerworld



INTERNATIONAL DATA GROUP

- Infokioszk?
- Webterminál?
- Érintőképernyő?

www.touchscreen.hu

BANKSOFT www.bankssoft.hu

17003

PANNON SUPPORT
RENDSZERHÁZ Kft.

1055 Bp., Honvéd u. 40. Fsz. 8. Fax: 269-3058
1119 Bp., Elele 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
- szoftverkészlet bevizsgálás
- licencgazdálkodási és beszerzési tanácsadás

www.psr.hu
E-mail: info@psr.hu

03002

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:
Mac és PC-n készült
PostScript munkák levilágítása
(Scitex Dolev 250),
szkenelés
(Crosfield Magnascan 280 I dobszkenner),
kromalínkészítés
(DuPont Eurosprint)

1065 Budapest, Révay u. 10.
Telefon: 474-8854
Telefax: 268-5676

Nyitvatartási idő:
hétfőtől péntekig
8.00-tól 22.00-ig

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Anyagot interneten is elfogadunk!

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

GEMOFIS KFT. **Sales Specialist**

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

Microsoft
symantec.
COREL
Adobe
F-SECURE

Tel: 384-7080, Fax: 384-7082
E-mail: gemofis@gemofis.hu
GSM: (30) 9-428-132
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Tekintse meg árlistánkat a www.gemofis.hu oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk.

09014

Az ABN AMRO Biztosító informatikai szakembert keres az alábbi munkakörre:

rendszertervező

Elvárások:

- Felsőfokú szakirányú végzettség
- Angolnyelv-tudás
- Jó kommunikációs képesség
- MS Office használata

Előnyt jelent:

- Adatbázis-ismeretek
- Programtesztelési tapasztalat

Amit nyújtunk:

- Szakmai fejlődés lehetősége
- Hosszú távú perspektíva

Jelentkezés szakmai önéletrajzzal:
ABN AMRO Biztosító Rt.,
1121 Budapest, Konkoly-Thege út 29-33,
Törő Péter; torop@mebit.ktkipark.hu
Tel: 391-1345; Fax: 392-2570

17023

Ki védi az Internetet?

Fire Wall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.

Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com

1016 Budapest, Hegyalja út 5. Telefon: 488 7700 Fax: 488 7709
web: <http://www.2f.hu/> e-mail: info@2f.hu

25013

INTERNET Stúdió **PSINet** Premier Partner

Bérelt vonal	64 kbps 250 MB adatforgalommal	50 000 Ft/hó
	64 kbps korlátlan adatforgalommal*	100 000 Ft/hó
	128 kbps korlátlan adatforgalommal*	170 000 Ft/hó
	256 kbps korlátlan adatforgalommal*	270 000 Ft/hó
Internetelérés	Inext Mini 10 óra +130 óra hozzáférést tartalmaz*	1 996 Ft/hó
	Inext Midi 20 óra + 434 óra hozzáférést tartalmaz*	2 996 Ft/hó
	Inext Maxi Korlátlan hozzáférést tartalmaz	5 996 Ft/hó
	ISDN II 128 Kbs Korlátlan hozzáférést tartalmaz	9 996 Ft/hó
Domain regisztráció	Domainnév-regisztráció	6 000 Ft
	Regisztráció és egy évi karbantartás díja	20 000 Ft

Nettó árak. *A részletekről érdeklődjön kollégáinktól!

InterNExT Stúdió Telefon: (1) 473-1060 e-mail: info@inext.hu
1066 Budapest, Zichy Jenő utca 3. Telefax: (1) 473-0703 web: www.inext.hu

16006

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit a CW-Számítástechnikában jelentesse meg!

Hirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda • Telefon: 474-8860 • Telefax: 302-0299 • E-mail: [hird@idg.hu](mailto: hird@idg.hu)



MI NEM EGYSZERŰEN FELUGROTTUNK
AZ INFRASTRUKTÚRA VONATÁRA.
MI FELÉPÍTETTÜK AZT.

Itt az ideje, hogy a tények magukért beszéljenek. Még jóval azelőtt, hogy versenytársaink szótárába az "infrastruktúra" szó bekerült volna, mi már annak kialakításával foglalkoztunk. Az általunk bevezetett Unicenter® a piacra kerülés óta az eBusiness infrastruktúra menedzselésének globális mértékadó rendszerévé vált. De nem álltunk meg itt – a biztonsági és tárolási szoftverek terén szintén világelső vagyunk. Szoftvereink naponta több mint 180 millió tranzakciót bonyolítanak le, 50 milliárd USD értékű elektronikus adatforgalmat védenek és 40 millió értéktőzsdei műveletet hajtanak végre. A szakértelem nem születik egyik nappal a másikkal. 25 évnyi kemény, célratörő munkánkba került, hogy a legjobbakká válhatunk. Úgyhogy amikor azt mondjuk, hogy Ön biztos lehet abban, hogy 18 000 alkalmazottunk mindegyike a világ bármely részén olyan szoftvereket és szolgáltatásokat nyújt Önnek, amelyekről eBusiness vállalkozásának sikere függ, akkor azt valóban komolyan gondoljuk.



Computer Associates™

HELLÓ, HOLNAP | EZ A COMPUTER ASSOCIATES | AZ eBUSINESS MENEDZSMENT SZOFTVER™

ca.com

©2001 Computer Associates International, Inc. (CAI). Valamennyi itt említett áruvédjegy, márkánév, szolgáltatásvédjegy és cégemléke az azokat bejegyző cégek tulajdona.

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 17. SZÁM 2001. ÁPRILIS 24.

Bővül a Novell szolgáltatásportfóliója

Amióta március közepén a Novell bejelentette, hogy felvásárolja a Cambridge Technology Partnerst, a szűk szakmát és a felhasználókat egyaránt foglalkoztatja a kérdés, hogy milyen irányba halad tovább a cég, milyen szervezeti és egyéb változásokra kerül sor? *Szittyta Tamást*, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatóját ezekről a témákról kérdeztük.



Szittyta Tamás

Eric Schmidt, a korábbi vezérigazgató és a leendő fő stratégia már az elmúlt években is elsősorban a jövőképeket, a külső kommunikáció és a termékfejlesztési stratégia kialakításában játszott meghatározó szerepet, és ez a szerepkör valószínűleg a Cambridge Technology Partners felvásárlását követően sem fog alapvetően megváltozni – mondja Szittyta Tamás. Eric Schmidt szerepe mindig is rendkívül fontos volt, elegendő csak a One Net-stratégia példáját említeni. Ahhoz, hogy a Novell közel másfél évvel ezelőtt ki tudta fejleszteni a One Net-stratégiát, szükség volt mindazokra a termékfejlesztésekre, amelyek már éveket ezelőtt elindultak.

Eric Schmidt belépésétől kezdve internet irányultságú megközelítéssel dolgozik a Novell. A vele dolgozó szűkebb csapattal közösen felértékelte, hogy mely területek az Novell erősségei, és melyek azok az erősségek, amelyek más cégekben nincsenek meg, illetve hogy hol van a piacon az a rés, ahol ezeket az erősségeket ki lehet használni.

A Novell Magyarország ügyvezető igazgatója szerint vitathatatlan a Novell előnye a címtárak piacán: világszerte 139 millió címtár-felhasználójuk van, és rohamosan növekszik a felhasználói tábor. Nemrég egy nyugat-európai országban közel 45 millió fős címtár bevezetéséről döntöttek; ez a nagyságrend elképzelhetetlen más címtárak esetében. A Novell úgy fejleszt a címtárt, hogy az bármilyen gyártó eszközeivel jól tudjon együttműködni.

A Novell gyakorlatilag a NetWare 4 megjelenése óta folyamatosan fejleszti a címtárt. Míg a Microsoft Active Directoryja elsősorban a microsoftos eszközök felügyeletét célozza meg, addig a Novell címtára alapvetően platformfüggetlen eszköz: a különböző gyártók eszközeit integrálja egységes rendszerbe, és segít a felhasználóknak könnyen elérni és használni a különböző gyártók legkülönbözőbb eszközeit.

Jack Messman nem új ember a Novell életében: hosszú évek óta tagja a vállalat igazgatótanácsának, sőt egy ideig vezérigazgatóként is tevékenykedett – mondja Szittyta Tamás. Személyében – nagyon szerencsés módon – olyan ember kerül a cég élére, aki jól ismeri a Novellt, így gyakorlatilag azonnal elkezdheti az operatív munkát. Ugyanakkor az is elmondható, hogy olyan ember kerül a cég élére, aki már más piaci területen, a konzultációs, rendszerintegratori piacon is gyakorlatot szerzett. A Novell pedig pontosan ebbe az irányba halad.

Alapvetően menedzsmentkonzultáns, rendszerintegrátor cég a Cambridge Technology Partners (CTP), amely – szállítótól függetlenül – komplett informatikai megoldásokat ajánl a vendőknek. A felhasználó problémájára megkeresi a piacon fellelhető legjobb termékeket, ezekről ajánlatot tesz, és amennyiben kedvező a fogadtatás, meg is valósítja a rendszert. Vállalt feladatai közé tartozik a projektmenedzsment, sőt kisebb programrészletek fejlesztése is, ezek segítségével egységes rendszert tudnak kialakítani vagy építeni a felhasználóknál.

A Cambridge esetében a Novell számára a felhasználó- és problémaorientált megközelítés a legfontosabb szempont – véli Szittyta Tamás. Minden egyes esetben azt vizsgálja meg a CTP, hogy a felhasználó üzleti működésében milyen előnyel

járna egy adott informatikai rendszer bevezetése. Arra törekszik, hogy megértse az ügyfél üzletmenetét, problémáját, és ebben igyekszik segíteni. Ennek megfelelően a Cambridge munkatársai vezetői- és a gazdasági vezetőkkel állnak kapcsolatban.

Ezzel szemben a Novell elsősorban programokat, hálózati szolgáltatásokat kínál, épp ezért általában az informatikai vezetőkkel áll kapcsolatban. A két cég összeolvadása mindkét fél számára hozzáadott értéket teremt – véli a Novell Magyarország igazgatója.

Ami a méreteket illeti: a Cambridge Technology Partners 3400 főt foglalkoztatott cég, a Novellnél pedig összesen 4700-an dolgoznak, tehát közel azonos méretű vállalatok összeolvadásáról van szó.

Egelőre nem lehet tudni, hogy a fúziót követően mekkora lesz a cég, de az biztos, hogy a Cambridge 2800 tanácsadójának zöme a helyén marad – jósolja Szittyta Tamás. Nagyon valószínű, hogy az adminisztratív területeken lesznek átfedések, tehát itt várható bizonyos konszolidáció. Mint tudjuk, Jack Messman fogja levezetni az összeolvadást, és mivel ő a Cambridge Technology Partnerstől jön, és elsősorban a konzultációra orientált, ez mindenképpen a konzultációs vonal erősödését fogja eredményezni.

Messman már több ízben is több fórumon is hangsúlyozta, hogy a

Cambridge Technology Partners megőrzi saját identitását, és valószínűleg a nevé is meg fogja őrizni, hiszen – a piaci siker elérése érdekében – mindegyképpen platformfüggetlen megközelítésre kell törekednie. A CTP éves bevétele hozzávetőleg 500 millió dollár, a vételár körülbelül 250 millió dollár volt, és közel 100 millió dolláros készpénztartalékkal rendelkezik a cég.

A Novell Magyarország igazgatója hozzátette: az anyavállalat a legutóbbi pénzügyi negyedévben 600 és 700 millió dollár közötti készpénztartalékokat halmozott fel. Az imént idézett összegek jól mutatják a két vállalat közötti erőviszonyokat, többek között azt, hogy a Novellnek nem jelentett különösebb megterhelést a CTP felvásárlása.

Ha bárki megkérdezi a Magyarországon is jelenlévő tanácsadó cégek képviselőit, akkor ők nagyon jól ismerik a Cambridge Technology Partnerst – mondja Szittyta Tamás, s egy példát idézett, áryalandó a CTP képviselte minőségét: tavaly az év konzultációs cége lett az Egyesült Királyságban, megelőzve az IBM Global Servicest és a Price-Waterhouse-t. Ez is jelzi, hogy komoly szaktudással és know-how-val rendelkeznek.

A Novell célul tűzte ki maga elé, hogy 2002-ben összevételének mintegy felét a professzionális szolgáltatások fogják adni, és ebből 30 százalékot képvisel a konzultáció.

Jelenleg ez a terület a vállalat teljes bevételeinek mindössze 5 százalékát szállítja. „Világos volt, hogy meg fogunk vásárolni valamilyen tanácsadó céget, csak az nem volt biztos, hogy melyiket” – magyarázza az ügyvezető igazgató. „A Cambridge tűnt a legkedvezőbb vételnek, piaci elfogadottságát, szakértelmét, vételárát, a menedzsment hozzáállását és minden egyéb szempontot tekintve. Az egységes, címtár alapú hálózati szolgáltatások koncepciójához szükségesek a hozzáadott értékek: a konzultációt, a különböző professzionális szolgáltatásokat Magyarországon is igénylik a felhasználók.”

Szittyta Tamás kiemelte, hogy a Novell és a CTP összeolvadásának eredményeképpen Magyarországon is rendelkezésre áll a Cambridge-nél felhalmozott szaktudás, nálunk is meglesz az a háttér, amelyre támaszkodni lehet. A magyar piacon rövidesen a korábbinál sokkal szélesebb professzionális szolgáltatásportfólióval találkozhatnak a Novell-felhasználók.

Zimányi Katalin

GroupWise 6

Több éve folyamatosan fejlesztett szoftverek esetén mindig adódik a kérdés, hogy mit lehetett hozzátenni a legutóbbi verzióhoz. A GroupWise 6 esetében ez a kérdés kicsit módosul: az 5.5 verziószámú Enhancement Pack mellett egyáltalán mit kínálhat még a GroupWise. Előjáróban elmondható, hogy nem keveset.

A rendszerkövetelmények a leírás szerint nem nagyobbak a megelőző 5.5-ös verzió és a hozzá tartozó Enhancement Pack követelményeinél: kell hozzá egy NetWare 5.x, NetWare 6 vagy Windows 2000 operációs rendszer futtatni képes kiszolgáló, 300 megabájtnyi szabad hely a merevlemezen. A memória-használat a felhasználók számától és a levelezőrendszer várható terhelésétől függ (nem célszerű azonban takarékoskodni a memóriával).

Csakúgy, mint a korábbi verziók esetében, négy részből áll a Group-

Wise telepítése: fel kell másolni az állományokat a merevlemezre, ezután következnek a rendszerterület létrehozása, egy választható ügynökprogram, majd egy megint csak választható ügyfélpogram telepítése. Rendszerigazgatók szerint egyetlen említésre érdemes változás történt a telepítési folyamatban: megjelent egy párbeszédablak a GroupWise Agent telepítésekor, és jelszót, valamint azonosítót kér a webes hozzáféréshez. Emellett a telepítő szorgal-

(Folytatás a VI. oldalon)

A rendszergazda és a ZEN

A Novell nagyméretű vállalati hálózatok kezelésére, karbantartására szolgáló ZEN termékcsaládját a ZENworks for Serversből és a ZENworks for Desktopsból áll. Ma a nagyméretű hálózatok kezelése nem oldható meg címtár nélkül, a Novell többi, Net Services-megoldásához hasonlóan mindkét program a Novell címtárára, az NDS-re, pontosabban annak legújabb változatára, az eDirectoryra támaszkodik. (A ZEN egyébként nem a távol-keleti filozófiára utal, hanem a Zero Effort Networks – „hálózatkezelés erőfeszítés nélkül” – kifejezés rövidítése.)

A ZENworks for Desktops aktuális, 3. verzióját tavaly szeptember 7-

én jelentették be. Nevének megfelelően szakértő kezekben a hálózat asztali gépeinek a kezelését segíti. Telepíthető a NetWare 4.11 és későbbi verzióira, a Windows 2000-re és a Windows NT-re. A munkállomások Windows 2000, NT és Windows 9.x alatt működhetnek. A szoftver szolgáltatásai négy csoportba sorolhatóak: a munkaállomások menedzsmentje; alkalmazásmenedzsment; mobil-PC-k menedzsmentje; távoli menedzsment.

A ZENworks for Desktops 3 segítségével távolról a munkaállomásokra telepíthetünk alkalmazásokat, el is távolíthatjuk őket, ugyanúgy,

(Folytatás a VI. oldalon)

A Computerworld-Számítástechnika
Novell-aktualitások mellékletének
elkészítésében közreműködtek:
Felolós szerkesztő: Szabó Andrea
Szerkesztő: Varga János
Tervező szerkesztő: Kun György
Felolós kiadó: Biró István,
az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
ügyvezetője



Tudásunk és 9 év tapasztalata

- 1992 • CNE/Engineer • Pál Szilveszter
- 1992 • CNE/Novell Authorized CNE • Galambos Gábor
- 1993 • Novell Education Certificate/LAN Workplace for DOS, TCP/IP, NFS • Galambos Gábor, Pál Szilveszter
- 1994 • Novell Networking Partner • VAR
- 1994 • Novell Education Certificate/NetWare Directory Services Design • Galambos Gábor
- 1995 • Novell Networking Partner • Galambos Gábor, Pál Szilveszter
- 1995 • Master CNE/Infrastructure & Advanced Access • Galambos Gábor
- 1995 • Novell Enterprise CNE • Galambos Gábor
- 1995 • Novell Authorised CNE NetWare3 • Galambos Gábor
- 1997 • Novell System House • VAR
- 1997 • Novell NetWare Service & Support • Bolechláv János
- 1997 • CNA NetWare4 • Balog Attila
- 1997 • CNS • Kristók Ildikó
- 1998 • CNA NetWare4 • Pál Szilveszter
- 1998 • CNA Group Wise5 • Pál Szilveszter
- 1998 • CNE Intranetware • Balog Attila
- 1999 • CNE NetWare5 • Balog Attila, Galambos Gábor, Pál Szilveszter
- 1999 • CNA NetWare5 • Balog Attila, Pál Szilveszter
- 1999 • CNS • Kemény Zsolt, Láda-Hartyányi András, Márton Attila, Morenth Péter, Paulek Attila, Pataki Andrea, Szabó Péter
- 2000 • Novell Business Expert • VAR

VAR Kft., 1149 Budapest, Fogarasi út 11/a.
Tel.: 22-22-827, Fax: 36-32-781
E mail: var@var.hu www.var.hu

Novell



PartnerNet
Business Expert

Szinkronizáló rendszer a Novellnél

A közös háló

Dacára annak, hogy a Novellt még ma is leginkább hálózati operációs rendszerek gyártójaként ismerik, a cég régóta hangsúlyozza az NDS címtárszolgáltatásait, és minden olyan további szolgáltatást, amelyet a címtárak lehetővé tesznek. E törekvés a One Net stratégiában jelenik meg: kiderül, hogy nemcsak egypontos bejelentkezést és homogén hálózatot, hanem infrastruktúra- és HR-menedzsmentet is jelent.

Aki látta a Mátix című filmet, annak talán beugrik az a jelenet, amelyben Trinity és Neo – éppen végezvén a gonoszokkal a háztetőn – tanácstalanul áll egy helikopter előtt. Neo megkérdezi Trinityt: „Tudod ezt az izét vezetni?” „Még nem” – hangzik a válasz, majd Trinity elővesz egy mobiltelefon: „Operátor, töltsd be a B112-es helikopter tréningprogramját!” Pár pillanat és felugranak a gépre, a vadító jó nő vezet, partnere pedig elhelyezkedik a hatsóvú gépgyű mögött.

Talán nem túl meredek ötlet párhuzamot vonni a Novell i-login stratégiájára és az előbbi kis jelenet között. A Novell egyik kiadványában ugyanis a következő olvasható: „[...] valószínűleg napokig vagy hetekig gemkapcsok számolgotásáért fizetjük az új munkatársakat, mivel idejüket munka helyett munkaeszközök beszerzésével, illetve várakozással töltik [...] A legtöbb helyen nem napok, hanem hetek telnek el addig, míg az új munkatárs produktív munkát tud végezni.”

Ha valaki nem látta volna a Mátixot: a fenti jelenet egy olyan, virtuális világban játszódik, ahol a kiválasztottak könnyen megtanulnak verekedni, falakat áttörni és még számtalan csudálatos dolgot művelni, már ha van olyan program, amely a kívánt készségeket biztosítja, és akad olyasvalaki is (esetünkben az operátor), aki adott jelre betölti a karate-, a pilóta- és a többi bokorugró programot a vállalkozó kedvű versenyzők fejébe.

Nullanapi kezdés

Amennyire a Novell leírásából kiolvasható, a Zero Day Start (szabad, ámde magyaros fordításban: „azonnali munkakezdés”) nem más, mint egy olyan rendszer, amely a belépőhöz már az első napon erőforrásokat rendel (tollakat, papírokat, vonalzókat, számítógépprogramokat, forgószéket, körszöket, kávéautomatába való zsetont), de nemcsak rendel, hanem igénykéri azokat az illető rendelkezésére bocsátani „mindjárt az első napon”, ezzel is megrovódítva azt a keserves időszakot, mikor jobb nem lehajolni, nehogy elszakadjon a legutoljára a nagymama aranylakodalmán felvett öltöny nadrág, mindeközben mosolyogni meg bemutatkozni kell, és amikor a delikvens ezeken is túljut, akkor egyedül marad, mert mindenki otthagya és bután álldogál a kávéautomata előtt, mert még nincs hozzá zsetonja.

A Novell i-login rendszere ugyanis nemcsak szofivereket telepít az új kolléga gépére – miután valaki végre hajlandó volt neki egy sarkot keríteni, ahová betettek egy székot és egy íróasztalt, rátették a gépet és bekapcsolták.

Nem, tényleg nem értem félre: a Novell infrastruktúramenedzsmenttel is foglalkozik, igaz ugyan, hogy egyelőre csak saját berkein be-

INTEGRÁLT CÍMTÁRAK ÉS ADATBÁZISOK

Gondolhatunk úgy a DirXML segítségével összehozott címtárakra, mint egy olyan, különböző adatbázisokat összehozó rendszerre, amelynek a közepén az NDS-fa áll. A Novell belső használata létrehozott megoldásában például egy Workforce elnevezésű NDS-fa áll. A Workforce-fa egyszerű struktúra, és alig van benne több, mint a Novell felhasználói objektumait tartalmazó Organization konténerben: ezek együttesen jelképezik a Novell munkaerő-állományát. A felhasználói objektumok egyszerű, de lényeges információkat tartalmaznak a személyzetről: vezetékes- és keresztnév, telefon, fax, mobil- és személyhívószámok, levelezési címek, azonosítószámok, valamint a feleltetés neve. A DirXML-t használva a Novell integrálta belső címtárát és adatbázisait. A fentiekben kívül a Novell két másik NDS-fát – a jelszavakat és az azonosított tartalmazó Authentication (hitelesítés), valamint a kiszolgáló és kötet objektumokat tároló Services (szolgáltatások) fát is szinkronizálta. Ez utóbbiak teszik lehetővé a címtár alapú szolgáltatásokat használó alkalmazások futtatását – ideértve a GroupWise-csoportmunka és az eGuide tudakozóprogramokat is. A

tul. A Novell IS&T (Information Systems and Technology) részlege tavaly szeptembertől saját szervezetén próbálgatja a Zero Day Start megoldást.

A Zero Day Start központi eleme természetesen a DirXML szinkronizációs meta-címtár, amely – mint neve is mutatja – különféle címtárakat igyekszik összehangba hozni. Ugyanitt található a Metastorm munkafolyamat-rendszerének e-work-összetevője, a PeopleSoft HR rendszere, a Lucent Avaya PBX telefonkönyve, a Business Integration Group szolgáltatója és a Westinghouse biztonsági rendszere is. Az NDS és a fenti rendszerek összedolgozásának eredményeként csökkenteni lehet az új munkába állási idejét: a Metastorm például képes arra, hogy az új felhasználó NDS-beli megjelenésekor megfelelő beszerzési folyamatokat indítson el (vonalzó, körző, számítógép és a többi). Az eszközök birtokában az ügy rövid úton megoldódik: az arra hivatott szakember hátrára veszi az székeket, íróasztalt, megymást, és elballag az újonnan felvett szakemberhez, és az egészet az újdonsült kolléga alá tolja. Ha viszont a raktárból hiányoznak a megfelelő tételek, akkor a rendszer beszerzési megbízást ad le a megfelelő helyre, így emberünk először bevásárolni indul, és csak később rendez be az újonc szobáját.

Regisztráció és egyebek

Az i-login azonban nemcsak az eszközök területén, hanem a regisztrációban is segít. Az egyetlen központi

címtárak esetén a Novell úgy állította be a DirXML-t, hogy az kétirányú információáramlást tegyen lehetővé a különböző adatbázisok és a központi fa között. Emellett mindegyik címtár objektum-osztályára vonatkozóan meghatározták, hogy mely információk megváltoztatására érkezők, és melyeket kell továbbküldenie a Workforce-fának. Ezzel elérték, hogy bizonyos címtárak csak bizonyos információkat felügyeljenek. Így például csak a már említett PBX rendszernek van joga a felhasználók telefonszámait megváltoztatni: csak a PBX rendszerben kezdődött módosítások kerülnek be a DirXML meta-címtárba és kerülhetnek tovább. Ha egy munkavállaló önkényesen változtatja meg valamelyik telefonszámot, akkor a DirXML automatikusan kiszűri, és figyelmen kívül hagyja a jogosulatlan változtatást. Novelles szakértők szerint a fentiekben ismertetett integráció egyik eredménye az, hogy az új felhasználó adatait csak egyszer kell gépre vinni. Hasonlóképpen, a meglévő felhasználó adatainak változtatásakor is csak egy helyen kell végrehajtani a változtatást: mindenhol másutt automatikusan végrehajtódik a változtatás.

ti regisztrációnak köszönhetően elegendő egyetlen helyen elvégezni az adatfelvételt, illetve elegendő annak csak bizonyos részét közösen végezni a személyzeti kollégával. A személyzeti osztály adatbázisa adatfelvételkor ugyanis létrehoz egy újabb felhasználói objektumot a Workforce-fában, amely ezek után más adatbázisok eseményeit indíthatja el. Például egy új felhasználói objektum létrejöttkor a Workforce-fa nyit neki egy bekezdést, vagyis jogot ad a munkafolyamatok adatbázisában is. Ennek megfelelően az illető számítógépen töltheti ki a felvételhez szükséges dokumentumokat a munkába állásának napján.

Ugyanígy az irodájának kódja is a Novell központi fájába kerül. A már említett Workforce-fa ezek után kézbesíti az információkat a hálózat megfelelő adatbázisainak. Így a rendszeradminisztrátor még azt is tudja, hogy a delikvens irodájában hány konnektor vagy hálózati végpont található. De ha még ez sem elég, akkor a DirXML technológiával elérhető az is, hogy a rendszeradminisztrátorok meghatározzák: mely épületekbe léphet be az újonc, és melyekbe nem. Amikor az új felhasználó bekerül az NDS-be, akkor a DirXML értesíti a már említett Westinghouse biztonsági rendszert, és az az illető adatai alapján (beszélés, közelebbi munkahelye) kialakítja az új felhasználó biztonsági profilját, s ebből kiderül, hogy az illetőnek mely helyiségekbe lehet szabad bejárása. Elvileg tehát az illető az első nap, adatfelvétel után megkapja a munkavégzéshez szükséges eszközöket (íróasztalokat, számítógépet, autót), az informati-

zat minden eleme ismeri őt. Ez szerencsére fordítva is igaz: a felhasználó bárhonnan beléphet a hálózathoz.

Webes portál

A webes portálok feltehetően le fogják cserélni a Windows asztalnak Start gombját – állítják a portálszolgáltatás hívói, és közéjük tartozik a Novell is. A Novell Portal Services szintén a One Net stratégia része, szintén címtár alapú. A portálszolgáltatás a felhasználó felől egyszerű honlap, csupán testreszabhatóságában, tartalmában és az alatta futó szinkronizált hálózati szolgáltatásokban különbözik egy szokványos honlaptól.

Megoldható, hogy a böngészőből a hálózat összes szolgáltatásait igénybe vegyük: ide tartozhat a levelezés, a nyomtatás, bármilyen, számunkra nyilvános információ lekérése, de akár az is, hogy alkalmazásokat futtassunk a böngészőn keresztül.

A portál testreszabható: ha a felhasználó el szeretné tüntetni a hírcsatornát, és helyette mondjuk moziműsort vagy levelezési listát akar látni, akkor ez csupán beállítások kérdése. A weboldalak kis szelvényekből, úgynevezett gadgetekből rakhatók össze: ezeket a felhasználó maga is elkészítheti.

A Novell képviselői szerint a saját házuk táján felépített i-login. Net portál élesben futó tesztkörnyezetnek szánják, amelyben magukon kísérletezik ki termékeiket. A portál munkafelületén dolgozó Novell-alkalmazottak bármilyen, publikus információit megszerezhetnek, bármilyen alkalmazást elindíthatnak – tartózkodási helyüktől függetlenül. A bejelentkezéskor nem kell tudnia az információk helyéről. Kérdés marad, hogyan és mikor fogja a Novell a One Net stratégiát mások számára is értékesíthetőnek találni.

Kelemen Zoltán

SZÓLAMOK FÖLÖTT

A Novell – amelyről időről időre akvizíciós hírek terjednek – maga is erőteljes vásárlási taktikát követ: a cég vezetői szerint ezzel a módszerrel képesek megérősíteni a jelenleg előtérbe helyezett One Net stratégiát. A fenti elvnek megfelelően jegyezték el magukat a Cambridge Technology Partnersszel a múlt hónapban. Szakértők szerint azonban a stratégia korántsem olyan biztos módszer, mint amilyenek látszik. Neil MacDonald, a GartnerGroup kutatási igazgatója 2001 januárjában a következőket nyilatkozta a ZDNet eWeek című hetilapjának: az elmúlt két évben megvették a Poet, a Just On és a Ukiah cégeket. Azóta az utóbbi kettőt be is zárták.

A legnagyobb kihívást mégis az jelenti, hogy meggyőzők evőkét arról, hogy a Novell képes a One Net stratégiát a marketing-szólalom fölé emelni. Gyártója szerint a One Net olyan szoftvercsomag, amely képes a különféle hálózati elemeket és operációs rendszereket egységes platformként láttatni. Több elemző szerint Eric Schmidt elképzelése reális ugyan, a stratégia mégis veszélyes van.

Sajnálatos tény ugyan, hogy egy céggel kapcsolatos általános vélekedések megváltoztatásához nem elég az, hogy a cég jó színvonalú termékekkel rendelkezik. Független szakértők szerint a céghez leginkább a NetWare-termékek köthetők,

nem pedig a zászlóra tűzött NDS és a DirXML.

A Motley Fool című népszerű pénzügyi befektetési lap hasábjain is megoszlanak a vélemények. Igaz ugyan, hogy a Novell piaci részesedése nem növekszik a hálózati operációs rendszerek piacán, és az is igaz, hogy a Linux előretörésével és a Microsoft Active Directoryjának megjelenésével a Novell komolyabb versenyre számíthat az operációs rendszerek piacán. A szólalom nézve a Novell nem áll olyan rosszul. Még az összeszűkült piacát tekintve is a Fortune 1000-es cégek 81 százaléka használ Novell-termékeket. Összesen 139 millió felhasználó (forrás: Novell) kapcsolódik 4,5 millió kiszolgálóhoz. Idén márciusban pedig több mint 7000 embert vonzott a Salt Lake Cityben megrendezett BrainShare – többségében olyanokat, akik fizetési hiajlandók voltak ezért a „privilegiumért”. Drew Bird kanadai szakértő szerint a fő baj nem a cégben rejlő lehetőségekben rejlik, hanem a főleg technológiai alapon történő marketingben, valamint abban, hogy a cég technikai szakemberei – túl hamar – kétségbeesettek, amikor kezdtek rosszabbul menni a dolgok. „Ha a Novell olyan erőművé akar válni, mint amilyen a múltban volt, akkor illos termékekkel kell gyarantania. Ha pedig már gyártja is ezeket, akkor nem árt ezt tudatnia az emberekkel is” – teszi hozzá cikkében Drew Bird.

Kezébe adjuk a megoldást!

*Szétszabdalt
az IT rendszerének
működtetése?*

*Elégedetlen a jelenlegi
infrastruktúra
teljesítményével?*

*Felkészületlenek
munkatársai
az IT területén?*

*Pénzkidobásnak tartja
az IT üzemeltetési
költségeit?*

Nyugtalanul alszik?

- tervezés
- igényfelmérés
- megvalósítás
- oktatás
- auditálás
- rendszertámogatás
- üzemeltetés
- teljeskörű hálózatmenedzsment
- kommunikációs infrastruktúra

Novell Business Experts

Comnetworx Rt. 1148 Budapest, Fogarasi út 10-14. Telefon: 471 9050. Fax: 563 3659. www.networx.hu

COM NETWORK

Címtárak szerepe az informatikában

Napjainkban a címtárak szerepét és fontosságát mind többen felismerik és elismerik. Bár sok esetben a kérdés nem úgy fogalmazódik meg, hogy „kellene egy jó címtár”, hanem hogy „megoldást keresek heterogén informatikai rendszereim egyszerűsített felügyeletére”.

A piaci igényeknek megfelelően a ComNETWORX Rt. sem csupán NDS-t (Novell Directory Service) szállít, hanem megoldást partnerei számára. Ezen megoldások alapját sok esetben a címtár adja.

A jó címtár

A jó címtár általános ismérvei a teljesség igénye nélkül a következők:

- Megbízható (egy-egy ügyfeleinktől majd 10 éve üzemel ugyanaz az NDS)
- Nagy rendelkezésreállású (az NDS-t olyan kritikus helyeken is alkalmazzák, mint a CNN.com Web elérésének felhasználói adatbázisa, vagy a franciaországi APEH adózási nyilvántartása)
- Gyors (az NDS 8.5 megjelenésével immár LDAP alapú lekérdezésekben is verhetetlen)
- Méretezhető (több, 30-80 szerveres, 1000 feletti felhasználós, nagyterületű NDS-t tervezünk, valósítottunk meg, ill. üzemeltetünk)
- Kiforrott technológia (az NDS fejlesztése a NetWare 4 megjelenésével, tizenegyedévesével ezúttal kezdődött)
- Biztonságos (az NDS-t megjelenése óta nem törték fel, támogatja a modern kriptográfiai eszközöket)

A további tulajdonságok első sorban az egyedi igények és a felhasználás alapján fogalmazhatók meg. Lássunk erre néhány, az életből elvett példát.

Címtár használata heterogén környezetben

Az informatikai rendszerek bonyolultságára jellemző, hogy törekedhetünk ugyan a homogén rendszer kialakításra, ezt a célt azonban soha nem érhetjük el. Rendszereinknek fel kell készülniük egyéb megoldások integrálására is. Így címtárunkat működtethetjük nem Novell platformon is (Windows NT/2000 és számos Unix operációs rendszeren) az eDirectory termékkel.

Címtár használata egyéb operációs rendszerek felhasználói adatbázisaként

Az Account Management segítségével Windows NT domain vagy Unix alapú felhasználói adatbázisokat tárolhatjuk és adminisztrálhatjuk az NDS-ben, az eredeti adatbázis emulációja (azaz fizikai értelemben megszüntetése) mellett. Ezzel biztosítható például, hogy a domain adatbázist használó alkalmazások (pl. Exchange) működését az NDS-ben tárolt adatok alapján végezze, miközben felhasználóinkat és csoportjainkat továbbra is egy helyen, az NDS-ben kell adminisztrálnunk.

Címtárak összekapcsolása

Amennyiben meglévő címtárunkat az egyszerűsített felügyelet érdekében össze szeretnénk kapcsolni, nyílt megoldásokat kell választanunk. Az NDS címtára a szabványos LDAP protokollon is elérhető, így lehetőségünk van az ezt támogató szoftverek felé LDAP-on keresztül nyújtani címtárszolgáltatást.

Ezzel kapcsolatos tesztlejzár igazolták, hogy lehetséges például a Sun SIMS levelezőrendszerének, vagy a Netscape Proxy Server felhasználói adatbázisát NDS-ben tárolni. Az összekapcsolás legújabb módszere a DirXML, mely a napjainkban oly divatos XML (Extended Markup Language) leíró nyelv címtárszinkronizáció leírására való használatán alapszik. Segítségével,

és egy kis fejlesztői munkával tetszőleges adatbázist kapcsolhatunk össze az NDS-sel. E termékkel (amit nemrég tartott szakmai napunkon be is mutattunk; az előadásanyag megtalálható a www.comnetworx.hu oldalain) egy projektet a következőképpen valósíthatunk meg:

- Tisztázunk a célokat és folyamatokat. A DirXML eseményvezérelt elven működik, így magunk adhatjuk meg, hogy egy felhasználó törlése az NDS-ből például eredményezze a leltárát a Notes dokumentumkezelő rendszerben, adatainak (leveleinek) archiválását, vagy akár a telefonközpontban melléke leltárát is.
- Megkeressük, avagy az adott rendszer programozói interfészt használva megírjuk az igényeinknek megfelelő „konnektort”.
- DirXML nyelven leírjuk az első pontban tisztázott folyamatokat.

A DirXML tapasztalataink szerint új lehetőségeket nyit az NDS használatára. Az NDS 8 óta a Novell címtárszolgáltatás alapját egy erre optimalizált adatbáziskezelő végzi. Ezen adatbázist könnyedén szinkronban tarthatjuk bármely más alkalmazás adatbázisával. Az NDS sémájának, azaz a benne tárolt objektumtípusok és -tulajdonságok bővítésével tetszőleges célokra használhatjuk. Például ráépíthetjük teljes személyzeti rendszerünket, mely alkalmazotthoz rögzítetten tárolja a személyes adatok (pl. szig. szám, arckép) mellett a fizetéseket, a hozzárendelt és feltárba vett eszközöket, a belépési és szolgáltatáshasználati jogosultságokat. Mindezek adminisztrációja külön-külön is történhet egy egyszerű adatbázisban, melyek szinkronizációja a DirXML, azonnal elvégzi egyedi igényeink szerint. Az NDS megbízhatósága, biztonsága és gyorsasága révén a tárolt adatok bármikor, bárhol, biztonságosan elérhetők.

Informatikai szabályzat

Az informatika üzemeltetése a cégek többségénél nem elismert munka. A vezetés és a felhasználók egyaránt a hibákat látják, a helyes működés viszont természetes. Ilyen módon az üzemeltetést mindig van miért elmarasztalni, míg dicséreti ritkán kell. Ezen az alapvető tényen változtathatunk egy jól átgondolt informatikai szabályzattal. Az informatikai szabályzat tartalma egy vállalatnál a következőkben foglalható össze.

- Rögzíti a vezetés, az üzemeltetés és a felhasználók jogait és kötelezettségeit
 - Leírja a főbb folyamatokat (pl. szoftver igénylése, szoftver átvétele üzemeltetésre, mentés és visszaállítás, hibabejelentések és kezeléseik...)
 - Megadja a főbb statisztikákat, mellyel a teljesítmény mérhető lesz
- Egy ilyen szabályzat bevezetésének főbb előnyei a következők.
- Költséghatékony IT működés
 - Szabályozott működés
 - Új szolgáltatások gyors bevezetése
 - Tervezhető munkavégzés az üzemeltetésben dolgozóknak
 - Elismert munka
 - Gyors, kiszámítható reakció hiba esetén
 - Folyamatos munkavégzés lehetősége
 - Érthető, tiszta folyamatok
 - Mérhető teljesítmény az üzemeltetés részéről

Egységes címtár és erre épülő alkalmazások (ZENworks, BorderManager, Novell Modular Authentication Service) segítségével a szabályzat rendelkezések formájában elektronikus formában tárolhatjuk az NDS-ben, mely a tárolás mellett biztosítja annak betartását és könnyű módosítási lehetőségét is. A címtárra épülő informatikai szabályzat nagyban segíti a meghozott döntések és előírt folyamatok betartását, követését, csökkentve az ezzel járó felügyeleti költségeket.

E-kereskedelemhez eDirectory

működő NetWare Loadable Module (NLM modul). Működik minden olyan platformon, amelyen van eDirectory, vagyis a NetWare 5-ös, 5.1-es változatán, Windows 2000-en, NT 4.0-n, Solaris és Linuxon. A DirXML más címterek adatait képes átvenni az eDirectoryba, és az így központi címterre lép elő, ahogyan ezt az ábra is mutatja.

Az eDirectoryval való kapcsolathoz szükséges meghajtók közül a DirXML a következő címterekhez biztosít meghajtót: Lotus Notes, Microsoft Exchange, Microsoft Active Directory, NDS, Netscape LDAP, PeopleSoft, NT domain. Az NDS meghajtóra akkor van szükség, ha két NDS között akarunk szinkronizációt. A szinkronizáció bármilyen, egyedi alkalmazással és címterrel megvalósítható, a szoftverhez tartozik egy fejlesztőkészlet (SDK), s ezzel C++-ban vagy Javában el lehet készíteni az illesztő meghajtót. A címterek kapcsolata az eDirectoryval a szinkronizációnak megfelelően kétirányú.

Az eDirectorytól a címterek felé adatot továbbított az előfizetői (subscriber) csatornák, mert „előfizetnek” az eDirectory változásainak tartalmára. Az eDirectory felé haladó csatorna pedig a publikáló (publisher), mert az eDirectoryon keresztül a többi címter számára is nyilvánosságra hozza az adatát. Ha minden címter között engedélyezzük a szinkronizációt, akkor bármelyikben is változtatunk meg egy adatot, a változás azonnal (vagy legalábbis elhanyagolható késleltetéssel) megjelenik a többiben is.

A többszöri manuális adatmódosítás/adatfelvétel kikürtatása révén sok idő és sok hiba lehetősége takarítható meg.

Bizonyos adatok esetén az általános, minden irányú szinkronizáció célszerű lehet, azoknál az adatoknál viszont nem, amelyeknek van „tulajdonos” címterük. A tulajdonos címter azt jelenti, hogy az adat csak abban a címterben változtatható meg, más címterből való „importja” tilos. Ennek a megoldására mind az előfizető, mind a publikáló csatornához tartozik egy egyedileg beállítható szűrő, és ez határozza meg, hogy milyen típusú adatok haladhatnak át rajta. A szűrők megfelelő beállításával elérhető, hogy ha egy adatot nem a „tulajdonos” címterben változtattak meg, akkor a változás ne jusson érvényre az eDirectoryban és így a többi címterben sem. A DirXML nem csupán a vállalaton belül lehet hasznos. A címtereket összekötő csatornák működnek az interneten keresztül is, így a cég saját eDirectory-címterének egy meghatározott részét publikálhatja a partnereinek, s azok a saját eDirectory-címterük részeként érhetik el. Például megnézhetik a raktárkészletet, feladhatják a rendeléseiket, vagy nyomon követhetik a megrendelt áru útját. Ez a lehetőség egyszerűsíti és felgyorsítja a címterek elektronikus kereskedelemben való alkalmazását. A DirXML az átvitt adatokat XML formátumba konvertálja, mert a címterek egy része már XML formátumban is tudja küldeni/fogadni az adatokat. A címterek szinkronizációjával a DirXML sok hibaforrást küszöböl ki, csökkenti a költségeket, és kibővíti az elektronikus kereskedelemben lehetőségeit.

Csörán Sándor

Az eDirectory – az NDS 8.5 verziója – az első igazán platformfüggetlen címterre a Novellnek. A korábbi változatok is működnek más operációs rendszerek, nemcsak NetWare alatt, de bizonyos feladatokat csak a NetWare-környezetben lehetett elvégezni bennük, így a heterogén hálózati infrastruktúrában valahol lennie kellett egy NetWare kiszolgálónak is, ez kezelte az NDS mesterpéldányát. Így a korábbi NDS-változatokat többplatformosoknak lehet tekinteni, de platformfüggetleneknek nem.

Az eDirectory viszont immár teljesen független a NetWare-tól, semmilyen korlátot sem jelent a működése más platformon, ezt a különböző operációs rendszerek változatainak közös forráskódja is garantálja. Az eDirectory jelenleg a következő operációs rendszerek alatt érhető el: NetWare 5.x; Solaris 2.6 és újabb változatai; Windows NT 4.0 és Windows 2000; Linux (2.2.12 vagy 2.2.15 kernel); Compaq Tru64 Unix. Újdonságai közül most csupán néhányat emelünk ki. Támogatja az LDAP 3-at és az SSL-lel a digitális tanúsítványok használatát az X.509v3 szabvány szerint. Az LDAP-támogatás azt jelenti, hogy az eDirectory natív módon használja az LDAP-t, nincs szükség LDAP-átjáróra, mint az NDS 8 előtti verzióknál. Természetesen az NDS 1993-as bevezetése óta használatos NDS protokollokat is ismeri. A korábbi NDS-alkalmazások – mint az NWAdmin vagy a Consol One – a régi módon, az újak – például az eGuide – az LDAP 3-on át használják az eDirectoryt. A natív LDAP-támogatás megkönnyíti a szoftverfejlesztők dolgát is.

Egy másik újdonság, hogy az objektumok elhelyezésére szolgáló faszterkezet nemcsak a hagyományos NDS-elnevezési szerkezetet, hanem az internetszabvány DNS (Domain Name System) faszterkezetét is támogatja, pontosabban a telepítéskor lehet megadni, hogy melyiket akarjuk használni a kettő közül.

Az eDirectory fizikailag lehet egy kiszolgálón, vagy szétszórható többre, de természetesen ez a kezelésben semmilyen nehézséget nem jelent. Biztonsági okokból és a használt hálózati sávszélesség csökkentése érdekében készíthető róla több, folyamatosan szinkronizált másolat, replika.

Az eDirectory további újdonsága, hogy úgynevezett szűrő vagy válogatott replikák is készíthetők, s ezek nem tartalmazzák a teljes eDirectoryt, hanem csak annak meghatározott objektumosztályait és attribútumait. A címterrel együtt automatikusan, tartozékként települ az NDS iMonitor: a szoftver lehetővé teszi az NDS-faszterkezet vizsgálatát, az esetleges hibák megkeresését. Az NDS iMonitor a hálózat bármely gépéről elérhető egy olyan szabványos HTML 3 böngészővel, mint a Netscape Navigator 4.06 vagy a Microsoft Explorer 4.0, illetve ezek későbbi verziói. Az NDS iMonitor nemcsak valamennyi platform eDirectoryjához használható, de működik minden NetWare, NT és Solaris alatt futó NDS-en is. Elegendő egyetlen kiszolgálóra telepíteni ah-

hoz, hogy a vállalat valamennyi NDS-kiszolgálójához hozzáférjünk. Az eDirectory ugyanakkor örökölte az NDS korábban ismert jó tulajdonságait, a megbízhatót, elosztott, beépített hibátűrő működést, a jó skálázhatóságot.

EGY NAGYFELHASZNÁLÓ

Az eDirectoryban tárolja több millió felhasználójának adatait a CNN Interactive. A céghez olyan ismert webhelyek tartoznak, mint a CNN.com, a CNNIn.com és a CNNI.com. A címterben tárolt digitális profilok segítségével testre szabott szolgáltatást tud kínálni a felhasználóknak. Monty Mullig, a CNN Internet Technologies alelnöke szerint cége hétmilliárd weboldal-leltőtést biztosít évente, és az eDirectory képes biztosítani a teljesítményt az ilyen nagyszámú forgalom kiszolgálásához.

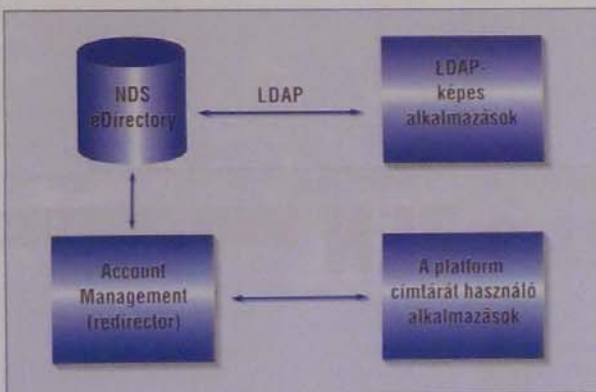
Egyetlen eDirectory-beli NDS-faszterkezet egymilliárd objektumot képes kezelni, ahogyan ezt az 1999-es Brainshare konferencián a Novell mérnökei demonstrálták. Később

osztása az interneten keresztül, például az üzleti partnerek felé, illetve a partnerek adatainak integrálása a cég saját rendszerébe.

Az eDirectory az elektronikus kereskedelem igényei mellett természetesen kiszolgálja a vállalat belső informatikai infrastruktúráját, együttműködik az erre felkészített alkalmazásokkal. Olyan egyszerű feladatoktól kezdve, mint a bejelentkezés egyetlen névvel és jelszóval, egészen a hálózat valamennyi erőforrásának a használatáig, a felhasználók testre szabott munkakörnyezetének a biztosításáig szinte minden üzleti informatikai probléma megoldására felhasználható.

Észrevétlen tolmács

Az Account Management 2.1 – korábbi nevén NDS Corporate Edition – az eDirectory olyan kiegészítője, amelynek révén az eDirectory hatékonyabban integrálható a nem NetWare-környezetekbe. Az eDirectorynak a Linux, Solaris, Windows NT 4.0, Windows 2000 és Compaq Tru64 Unix alatt működő változatainak a címterrel használó alkalma-



1. ábra. Az Account Management működése nem Netware-platformon

gyanezt az eredményt megismételték egy Solaris alatt működő kiszolgálón is. Ezt az teszi lehetővé, hogy az NDS 8-hoz hasonlóan az eDirectory is olyan nagy teljesítményű adattároló rendszert használ, amely nagyon gyors LDAP-keresésekre képes, és rövid válaszidőket eredményez. A Key Labs szakemberei egy sebességteszten úgy találták, hogy az eDirectory LDAP-keresései 50 százalékkal voltak gyorsabbak a Netscape Directoryénál.

Mindezek alapján pozicionálja a Novell az eDirectoryt az elektronikus kereskedelem alapjaként. Az elektronikus kereskedelem technológiai szempontból rengeteg adatot jelent, és nemcsak az adatokat, hanem a közöttük fennálló kapcsolatokat, alá- és fölérendeltségeket is tárolni kell, számtalan más jellemzővel egyetemben.

Erre a címter speciális adattároló szerkezte révén alkalmas. Ilyen, minden rendszerben szükséges adat például a rendszert használó személyek nyilvántartása és azonosítása, olyanoké, akik különböző jellemzőkkel és jogokkal rendelkeznek, és személyes, testre szabott szolgáltatásokat igényelnek. Fontos feladat az adatok, illetve az adatok egy részének biztonságos, ellenőrzött meg-

szakos az LDAP interfészen át érik el az eDirectoryt. Ez azt is jelenti, hogy a hagyományos alkalmazások, amelyek nem ismerik az LDAP protokollt, továbbra is az adott környezet saját címterrel használják.

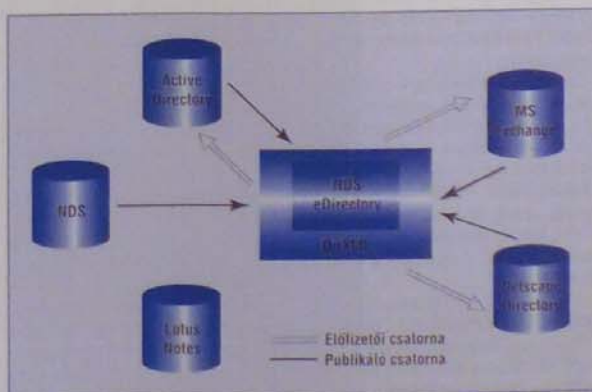
Az Account Management egy átirányító (redirector) mechanizmussal olyan interfészt alakít ki az

sok továbbra is úgy érzékelik, hogy az adott környezet saját címterrel állnak kapcsolatban, például amikor egy felhasználó autentikációját kéri. Account Management nincs minden eDirectory környezetben, mivel a redirector kialakítása meglehetősen bonyolult feladat, és nem mindig oldható meg. Jelenleg Linux, Solaris és Windows NT 4.0 környezetben érhető el. Ezek alapján érthető, hogy az Account Management fontos szerepe van a Novell One Net (Egyetlen hálózat) stratégiájában. Egyetlen helyről lehet kezelni többek között valamennyi felhasználó nyilvántartását, innen kapta a nevét a szoftver. Például elegendő egyszer felvenni a felhasználót, minden alkalmazás látni fogja. (Egyébként minden használt platform saját címterében külön-külön fel kell venni.)

A szoftver tartalmaz néhány hasznos segédeszközt is. Ilyen például a Domain Object Wizard, amellyel a Windows NT tartományokat lehet beemelni az eDirectoryba, majd módosítás után visszavinni az NT-környezetbe. A Migration Toolall ugyanígy lehet az eDirectoryba emelni a Solaris- és Linux-felhasználók és -csoportok adatait.

A nagy szinkronizátor

A vállalatok jó részénél általában egynél több címterrel használnak. Ez adódhat egyrészt a heterogén informatikai infrastruktúrából, másrészt a földrajzi elkülönültségből. A több címter egyidejű használata magával hozza a szinkronizációs problémáját. Ha például belép vagy kilép egy alkalmazott, akkor több címterben is manuálisan kell módosítani az adatokat, és ez általában nem egyszerre történik. Van tehát olyan időpont, amikor a címterek tartalma nem koherens. Amennyiben a vállalat méretéből és tevékenységéből adódóan gyakoriak a változások (sok dolgozó, nagy ügyfélkör, bolthálózat stb.), a címterek „szinkronban tartása” állandó feladatot jelent az informatikai részlegnek. Ráadásul a kézi adatátvitel állandó hibalehetőséget jelent, és amíg problémát nem okoz, sokáig rejtve maradhat. Utólag pedig csak pluszmunkával lehet kideríteni, hogy a nem egyező adatok



2. ábra. Az eDirectory kapcsolata más címterekkel a DirXML-en keresztül

eDirectory körül, amelyen át az NDS – nem LDAP – kapcsolatot alakít ki közte és a hagyományos alkalmazások között. Ezek az alkalmazá-

közül vajon melyik az igazi. A címterek szinkronizációját oldja meg a Novell DirXML terméke, amely lényegében az NDS eDirectory felett

Csörán Sándor

GroupWise 6

► Folytatás az 1. oldalról

mazza, hogy telepítsük fel a Console One adminisztrációs eszközt, ha esetleg még nincs ilyenünk.

Biztonsági mentések és egyéb

Biztonság tárgyában nagy fejlesztéseket ígért a Novell. Az egyik jelentős változás: a 6. verzióban saját betörésvédelem-rendszer jelent meg. A NetWare rendszerekéhez hasonló nyomozóeszköz számolja a hibás bejelentkezéseket, és ehhez bejelentkezéside-beállítás, valamint lezárási lehetőséget is kapunk. Egy másik, úgyszintén a biztonsághoz kapcsolódó fejlesztés a mentési és visszaállítási lehetőségeket érinti. Rendszergazdák szerint a 6. verzió biztonsági mentései és visszaállítási folyamatai sokkal rugalmasabbak a korábbi verzióknál. A visszaállítási lehetőségek közt talán a legfontosabb, hogy ezentúl akár egyetlen üzenet is visszaszerezhető. A mentési rendszer egy úgynevezett Target Service Agent segítségével folyik, ez a mentést az NDS állomány-rendszerének mentési folyamatához teszi hasonlóvá.

A korábbi verziókban a különböző „postahivatalok” (post offices) között sem volt könnyű feladat a felhasználók mozgatása, mivel az egyes felhasználók üzeneteit csak egyenként lehetett továbbítani. A

jelenlegi fejlesztést Live Move-nak hívják, és abolyt, hogy ténylegesen elmozdítaná a felhasználókat, optimalizálja a TCP/IP-kapcsolatokat a különböző postahivatalok között, majd az optimalizált csatormákon küldi el az üzeneteket, gyorsítva ezáltal a feldolgozást. Ezt a megoldást kikapcsolhatjuk, ha az adott felhasználó egy nem GroupWise 6-os levelezőkiszolgálóra kerül, vagy ha a postahivatal nem támogatja a TCP/IP protokollt.

Ügyfelek oldala

A felhasználói felület nem változott sokat, de ez az állítás szigorúan a kinézettől kapott pluszokra értendő, és nem a funkcionalitásra.

Az ügyfélprogram három módban működik: az online mód szolgál a legtöbbször használt normál levelezésre, a remote (távolsági) mód ugyanaz, mint a korábbi verziókban megszokott. A caching (gyorstáras) nevezetű mód viszont teljesen új a GroupWise 6-ban.

A gyorsítás üzemmódban az ügyfélprogram csak akkor lép kapcsolatba a Post Office Agenttel, amikor az szükséges. Ehhez a gyorsítás mód egy átmeneti postafiókot hoz létre a hálózati vagy a helyi merevlemezén. Pár telepítés művelet után a helyi ügyfélprogram nem az online adatbázissal veszi fel a kapcsolatot, hanem a helyi gyorstárral. Bizonyos feltételek esetén (például

azonnali levélküldés) a GroupWise szinkronizálja a gyorstárat és az online adatbázist. Ennek a megoldásnak a hatékonysága természetesen a felhasználó szokásaitól függ. Egy levélküldés azonnal szinkronizálja a két adatbázist, míg a beérkeztetett üzenetek törlése nem indítja el a szinkronizációt.

Már új verzió ügyféloldala most már több POP3 és IMAP4 kiszolgálót tud elérni, valamint képes Netscape- és MS Outlook-címjegyzékeket is fogadni, továbbá az ügyfélprogrammal Usenet hírcsoportok is elérhetők. Ezeket a lehetőségeket az adminisztrátor letilthatja a Client Options eszköz segítségével.

Mivel a levelek méretét korlátozhatják, a felhasználó számára biztosítani kell azt, hogy megnézhesse az

által használt lemezterületet. Erre szolgál a Tools menü Check Mailbox Size (postafiók méretének ellenőrzése) parancsa.

Ennek a parancsnak a kiadásával a Mailbox Storage Size Information párbeszédablakon a felhasználó egy kördiagramon megnézheti, hogy mennyi hely áll még rendelkezésre, sőt navigációs beállítások segítségével az ablakból is szabadíthat fel helyet. A párbeszédablak a postafiók logikai méretét tünteti fel: minden csatolmány postafiókonként számolódik, még ha csak egyetlen másolat van is belőle a kiszolgálón.

Említést érdemel az LDAP-címjegyzék elérhetősége az ügyféloldalon. Ez a lehetőség megengedi, hogy külső LDAP-forrásokból nyerjünk ki címeket.

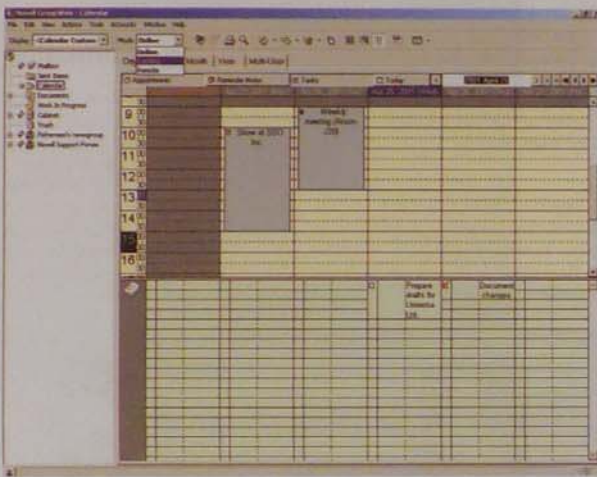
A GroupWise kiszolgálóoldali feladatait ügynökök látják el. Tesztetek szerint a Post Office Agent és a Message Transfer Agent képernyők nem sokat változtak a korábbi verzióhoz képest. Az ügynökök szempontjából fontos változás viszont, hogy azokat most már bönészés felületen is el lehet érni. E jellemző eddig csak az Enhancement Pack boldog tulajdonosai számára volt elérhető. Fontos újdítsnak nevezhető továbbá az Agent Log File opció, ennek révén a naplállományokat adott kritériumok szerint böngészhetjük végig.

Feltehetően a GroupWise 6 üzenetfeldolgozó módszerei nem változtak: ugyanis a domén- és a levelezőkiszolgáló könyvtárszerkezete megégyezik a korábbi verzió megfelelő elemivel.

Összefoglalás

A Groupwise 6-ba sok olyan fejlesztés került, amelyek ügyféloldalon könnyítik a rendszergazdák életét, másfelől optimalizálni hívatottak a levélforgalmat. Ez utóbbi lényeges elemei a levelek és a postafiókok kiterjedtebb és rugalmasabb kezelése. A változtatások jó része olyan inkrementális kiegészítés, amely az előző verziókhoz hiányzott, és ezért a változtatások zöme nem túl látványos, viszont a lista jó hosszú. A kérdés ugyanaz, mint minden verzióváltáskor: adnak-e az új funkciók annyit, hogy megérje verziót váltani? Másfelől, a GroupWise 6 gazdag funkcionalitása fog-e új felhasználókat hozni?

Kelemen Zoltán



A rendszergazda és a ZEN

► Folytatás az 1. oldalról

mint ha helyben végeznék el ezeket a feladatokat. Ehhez az alkalmazás telepítéséhez szükséges valamennyi utasítást tartalmazó objektumállomány (.aot – application object template) felhasználásával kell irányelveket (policy) létrehozni az NDS eDirectoryban.

Az irányelveket hozzá lehet rendelni felhasználókhöz, munkaadásokhoz, csoportokhoz vagy szervezeti egységekhez (organization units) az eDirectoryban.

A távoli telepítés ütemezhető, például az esti vagy éjszakai órákra, amikor a felhasználók nem dolgoznak a gépen, és a hálózati forgalom is jóval kisebb. A ZENworks for Desktops 3-mal nyomon követhető az alkalmazások licencelése. Létrhozhatunk olyan irányelveket is, amelyek maximalizálják az adott alkalmazás telepítéseinek, illetve a vele egy időben dolgozó felhasználóknak a számát.

A szoftverzesztást leszámítva – ez az alkalmazásmenedzsmenthez tartozik – gyakorlatilag minden, a munkaállomások menedzseléséhez szükséges feladat megoldható távolról. Például: be lehet állítani a felhasználóhoz kapcsolódó nyomtatókat, hardver- és szoftverleltárt lehet készíteni a munkaállomásokról, illetve felhasználókat lehet felvenni a Windows 2000/NT munkaállomásokra. A munkaállomás teljes szoftverkészletéről, bármilyen operációs rendszert futtat is, lenyomatá-

mány (image) készíthető, és ez áthelyezhető más munkaállomásra.

A mobilgépek egyre növekvő száma a vállalati környezetben új feladatot jelent a rendszergazda számára, mert ezek a gépek nem kapcsolódnak folyamatosan a hálózathoz, sőt többnyire azt sem lehet tudni előre, hogy mikor kapcsolódnak hozzá. A ZENworks for Desktops 3-mal olyan irányelveket is lehet definiálni, amelyek az alkalmazások képállományát úgy helyezik el a noteszgépek merevlemezén vagy egy CD-n, mint egy hálózathoz-hozzáférést gyorsító tárolóban (cache). Így a noteszgépek egy sérült alkalmazás ugyanúgy automatikusan újratelepíthető, mint ha a hálózathoz csatlakozna a gép.

Az említett lehetőségek mind távoli menedzsmentet is jelentenek. Ez a szolgáltatás lehetővé teszi a távoli menedzsmentre vonatkozó jogosultságot rögzítő irányelvek létrehozását, illetve néhány olyan lehetőséget, amelyek nem sorolhatóak az első három kategóriába: ilyen az állományátvitel, a csevegés a hálózaton át stb.

A ZENworks for Desktops 3 működik sovány kliensekkel is, például a Windows Terminal Server és a Citrix Metaframe környezetében. A Novell tavaly februárban jelentette be a ZENworks for Servers 2.0-t, ez a NetWare 4.x és 5.x kiszolgálók távoli konfigurálását és menedzselését teszi lehetővé. A program négy fő komponensre: a kiszolgálók konfigurációját és működését szab-

lyozó irányelvek; a kiszolgálók közötti automatikus szoftverzesztás mechanizmusa (TED – Tiered Electronic Distribution); az automatikus szoftverzesztásra összeállított szoftvercsomagok; hálózati forgalom-figyelés és -elemzés.

Ritka eset, hogy egy vállalat valamennyi kiszolgálója teljesen különbözően konfigurált. A legtöbbször, ha nem is tükörképei egymásnak, de sok közös beállításuk van. Ezeket lehet az NDS-ben tárolt irányelvekbe foglalni, és velük automatikusan konfigurálni a kiszolgálókat. Az irányelveket létre lehet hozni manuális szerkesztéssel, illetve kijelölhetünk egy már beállított kiszolgálót az automatikusan generált irányelvek mintájaként. Az automatikusan készült irányelvek természetesen szintén módosíthatók.

Az alkalmazásoknak a kiszolgálókra történő telepítéskor, frissítéskor az egyik legfontosabb követelmény, hogy gyorsan történjen, elkerülendő, hogy a felhasználók egyik része a régi, a másik része az új verzióval dolgozzon egyidejűleg, vagy túl nagy terhelés jusson a már frissített verziót futtató kiszolgálókra. A kiszolgálók közötti automatikus szoftvertelepítést szolgálja a TED, amely nemcsak alkalmazások, hanem állományok, könyvtárak vagy NDS-objektumok terjesztésére is alkalmas.

A ZENworks for Servers nyomon követi a TED-del terjesztett csomagok telepítését is. Ha ez valamilyen hiba miatt elakad, eltávolítja a rész-

MEGTÉRÜLÉS ÉS MEGTAKARÍTÁS

Mit jelent a ZENworks alapú információsinfrastruktúra-menedzsment a gyakorlatban? Erre kerestek választ tavaly az IDC egy, a Novell által szponzorált felméréssel; ennek során mintegy 100 felhasználó kérdezte meg a ZENworks for Desktops 3 alkalmazásával kapcsolatban. A tanulmány előjában leszögezi, hogy az asztali gépek felületeinek a költségei 30–40 százalékkal emelkedtek az elmúlt években. 1998-ban az Egyesült Államokban a cégek több mint 1 milliárd dollárt fordítottak felületei csomagokra és a hozzájuk kapcsolódó termékekre.

A ZENworks for Desktops 3 üzembe helyezésébe átlagosan 2 napot vett igénybe a megkérdezett vállalatoknál, ezek között volt 500 felhasználós hálózattal rendelkező is. A program használata átlagosan 47 százalékkal csökkentette az asztali

gépek karbantartására és felületeire fordított időt. Harminc százalékkal csökkent a leállásból és hibajavításból eredő munkaidő-kiesés a felhasználóknál. A helyes konfigurálás 25 százalékos teljesítménynövekedést eredményezett az asztali gépek felületeiben. Mindezek alapján a szoftver bevezetésének megtérülése átlagosan öt hónap volt a megkérdezett felhasználóknál. Egy átlagos felhasználónál a három évre vetített beletérletmegtérülés 525 százalék.

A felmérés részletei a www.novell.com/products/zenworks/desktops/idcwp.pdf címen található.

A Novell adatai szerint a ZENworks for Desktops 3 a cég egyik legsikeresebb terméke, forgalma egy év alatt 42 százalékkal növekedett.

Cs. S.

legesen telepített csomagot és visszaállítja a kiszolgáló eredeti állapotát. A visszaállításra sikeres telepítés esetén is van lehetőség, azonban csak a legutolsó telepítés előtti állapotra.

Januárban jelentette be a Novell, hogy új funkciókkal bővítette a ZENworks for Servers 2.0-t; az új funkciók közül a legfontosabb, hogy automatikusan képes szétosztani és telepíteni a NetWare 4.11 utáni operációs rendszerek javítócsomagjait.

A ZENworks for Servers képes automatikusan felderíteni az IP és az IPX hálózatokat, beleértve a kapcsolókat és útválasztókat, a kiszolgálók működő hálózati szolgáltatásokat, valamint az ezekhez tartozó NDS-objektumokat. A program forgalomfigyelő és -elemző eszközei-

vel figyelhető a hálózati forgalom, el lehet fogni adatokat, illetve be lehet gyűjteni a megfigyelt szegmens csomópontjainak és berendezéseinek a statisztikáit. A forgalom adatainak elemzése segít a helyi hálózati hibakeresésben és felületekben, a rendelkezésre álló sávszélesség jobb kihasználásában. A ZENworks for Servers funkciói a Console One segítségével bármelyik munkaállomásról elérhetők. A Console One felületei bővítmóduljával megtekinthetők a rendszer konfigurációs szervertének és a hálózaton az állapotstatisztikáit. A modul komplex jelentéskészítési, monitor-, trendgrafikon-, riasztási és szerverfelületei eszközöket tartalmaz.

Csórián Sándor

MAGYARORSZÁG
TRADÍCIONÁLIS
NOVELL
DISZTRIBÚTORA

Novell®



**Szoftver,
Hardver,
PC,
Periféria
eszközök**
nagykereskedelme

**INGRAM
MICRO®**

**INGRAM MICRO
Magyarország**

1139 Budapest, Fáy u. 4.
Tel.: 237-7000
Fax: 237-7090

E-mail: info@ingrammicro.hu
<http://www.ingrammicro.hu>

7625 Pécs, Majorossy utca 36.
Tel./Fax: (72) 213-755

6721 Szeged, Madách utca 14.
Tel./Fax: (62) 490-424

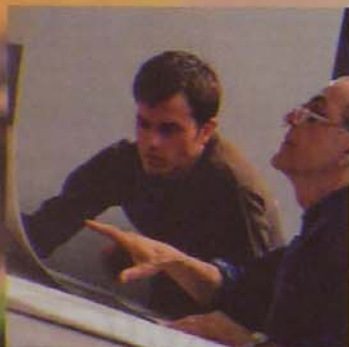
**Katalógusunkat kérje
ezen a címen:
katalogus@ingrammicro.hu**



Nagy lehetőség - kisvállalatoknak



Az Intel alapokra épülő Albacomp Activa N-server megbízható és hatékony hálózati megoldás minden kisvállalat számára.



- A hálózat biztonságosan irányítható és felügyelhető, akár távolról is
- Teljes csoportmunka támogatás
(munkacsoportos, fax- és webserverek szolgáltatások)
- Egyszerű és biztonságos belépés az e-üzleti piacra
- Beépített vírusvédelem
- Könnyen telepíthető és hatékonyan üzemeltethető



Albacomp Activa N-server

- Intel "Tupelo" STL2 ATX dual server alaplap
- alaplapra integrált Dual Channel SCSI vezérlő
- Intel 82559 10/100Mbps LAN
- ATI Rage IIC 4MB PCI SVGA monitorvezérlő
- 1 db Intel PIII 800/133MHz FCPGA processzor
- SD DIMM 256M/72bit memória modul, 133MHz, ECC registered
- ATX nagy torony ház
- Quantum Atlas V, 9.1GB HDD
- 1.44MB FDD: LG 52x IDE CD-ROM meghajtó
- magyar billentyűzet, PS/2 egér, egéralátét
- OEM Novell Small Business Suite 5.1 Server + 5 user connection



ALBACOMP
www.albacom.hu
 Telefon: 22/515-459, 1/320-3446

