

Mi mennyi?

Julia Roberts mosolyától a nagyvállalati adatokig

6. oldal

Visszalagott várakozások

Messze nem teljes még a digitális aláírási szabályozása

23-25. oldal

Vannak még csodák?

A kipukkadt dotcom-buborékból valami jó is származhat

28. oldal

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 18. SZÁM 2001. MÁJUS 1. ÁRA: 250 FORINT

PC-piac Közép-Európában

Szerény növekedést mutatott fel Közép- és Kelet-Európa PC-piacja 2000-ben, áll az IDC tanulmányában. Tavaly az előző évihez képest 12,5 százalékkal nőtt az eladás, ami 3,6 millió személyi számítógép értékesítését jelent, 3,83 milliárd dolláros forgalom mellett. A térség legnagyobb piaca értelemszerűen Oroszország, ahol csaknem 1,4 millió PC talált gazdára. A második Lengyelország 781 ezer darabban. A harmadik Csehország (296 ezer darab), a negyedik pedig Magyarország (213 ezer darab). Ez a négy ország a térség teljes eladásainak csaknem háromnegyedét vitte el.

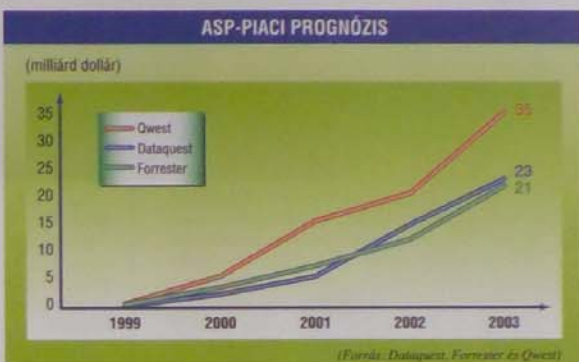
Az egyes piaci szegmensek közül a kis- és középvállalatok piaca teljesített a legjobban. Itt volt a legmagasabb a növekedés (14 százalék), és ez adta az értékesítés zömét is (43 százalékos részesedés). Ugyanakkor a nagyvállalati és a kormányzati szektorban lassult a növekedés, ezen a két területen ugyanis 1999-ben (a közelgő dátumváltás miatt) nagy beruházásokat hajtottak végre. A piac első számú szállítója a Compaq, 7,2 százalékos részesedéssel; őt az IBM követi, 4,2 százalékkal. A további helyeken a HP, a Dell és a Toshiba osztozott, 4,1, 2,8 és 2,1 százalékos részesedéssel.

A magyarországi piac 7 százalékos emelkedést jelent, 213 ezer darabos eladása 275 millió dolláros forgalmat hozott. Az IDC szerint a növekedést a kormányzati beruházások emelkedése, illetve a kis- és középvállalati piac bővülése váltotta ki. A régiós piac egészével ellentétben itthon a „márkás” gyártók uralták a piac nagy részét (56 százalék). A sorrend a gyártók közt: Compaq, IBM és HP. (IDGNS, London)

Testre szabott alkalmazások

Az International Data Corporation (IDC) legfrissebb tanulmánya azt állítja, hogy az alkalmazásszolgáltatók (application service providers, ASP) tanultak elődeik hibájából, és a korábbiál jobb szolgáltatásokkal állnak a felhasználók rendelkezésére. Ma már elsősorban nem arra törekednek, hogy hagyományos ügyfél-kiszolgáló alkalmazásokat kínáljanak az interneten, sokkal inkább arra, hogy az interneten való szállításra használható saját fejlesztésű alkalmazásokkal jelenjenek meg.

Jessica Goepert, az IDC ASP-kutatással foglalkozó vezető elemzője úgy ítéli meg, hogy az alkalmazásszolgáltatók új generációja skálázható, a felhasználók igényeire szabható alkalmazásokat kínál, amelyek könnyen integrálhatók a meglévő rendszerekbe. Az IDC adatai szerint



tavaly az 1999-es 300 millió dollárról egymillióra nőtt az ASP-világpiac értéke, ezért érdemes a felhasználók kedvébe járni.

Rober Ziegler, a Personable.com alapítója tipikus első generációs ASP-t vezet. A vállalkozás problémákkal küszködik, olyannyira, hogy az európai és az ázsiai piacokról egy időre ki is vonult, és a hazai terepre, az egyesült államokbeli piacra összpontosított. Ziegler szerint minden vállalkozási ágban az első generáció szenvedt meg azokat a tapasztalatokat, amelyek birtokában a későbbi jövő már okosak lehetnek. A Personable.com leginkább attól szenvedett, hogy a szolgáltatásait igénybe vevő vállalati ügyfelek állandóan aggályoskodtak amiatt, vajon elég biztonságosak-e a cég szolgáltatásai.

Az IDC piacutató cég a világpiaci ranglista élén jegyzi az észak-amerikai USinternetworking Incorportation, amelynek ügyfelei közt olyan nevek szerepelnek, mint a Hershey Foods, a Legg Mason vagy a Kinkos. Az IDC idén áprilisban adott közre első alkalommal ASP-világgranglistát: a 2000. év tíz legjobb alkalmazásszolgáltatójának nevét sorát a San Franciscóban megrendezett AppSourcing Forumon hozták nyilvánosságra.

A USinternetworking azzal hívta fel magára az IDC-kutatók figyelmét, hogy tavaly 100 millió (!) dolláros bevételt termelt. Emellett természetesen az is számított, hogy hány ügyféllel rendelkezik, egy-egy szerződése átlagosan milyen nagyságrendű és így tovább.

Meredith Whalen, az IDC alkalmazásszolgáltatókra és internet-szolgáltatásokra szakosodott vezetője azt jósolja, hogy az elmúlt néhány hónap nehézségei ellenére az ASP-piac felfut: 2004-ben 7,8, 2005-ben pedig 24 milliárd dollárra nő a világméretű ASP-piac. Az IDC rangsora csak a végfelhasználóknak közvetlenül értékesített alkalmazásszolgáltatásokat vette figyelembe, az EDS-bez fogható „nagy játékosok” teljesítményét majd egy következő alkalommal mérik össze. (IDGNS, London)

Az IBM-é az Informix

Egymilliárd dollárméretű készpénzért felvásárolja az IBM az Informix adatbázis-kezelő üzletágát, az Informix Software-t. A lépés célja, hogy megerősítsék az IBM adatbázisrészlegét, másrészt azt sem titkolják, hogy az Oracle-t le akarják taszítani trónjáról.

Az IBM arra készül, hogy az Informix Software-t összeolvassza saját megfelelő részlegével, és a megvásárolt cég egyes technológiáit integrálja a DB2 Universal Database következő változataiba.

Larry Ellison, az Oracle vezérigazgatója szokásos stílusában kommentálta a történetet. „Mit mondhatnék? Nekünk van egymilliórdollár készpénzünk. Megvehetjük

volna az Informixet, de minket igazából nem érdekelt”, közölte egy más ügyben összehívott sajtótájékoztatóján. Szerinte az Informix-től elforduló felhasználók nem a DB2-t, sokkal inkább a hamarosan megjelenő Oracle 9i-t választják majd.

A piaci adatok tanúsága szerint az IBM már most is kemény vetélytárs az Oracle-nek. A legutóbbi negyedévben az Oracle adatbázis-kezelőből származó bevétele csak 6 százalékkal nőtt, míg az IBM-é 36 százalékkal. A Dataquest 1999-re vonatkozó adatai szerint Ellison cége 31 százalékos részesedéssel ugyan piacvezető az adatbázis-kezelők közt, de az IBM csupán 1 százalékkal marad le mögötte. (IDGNS, Boston)

A recesszió minket még nem érint Gyorsuló konszolidáció

Magyarországon egyelőre nem érezhető az amerikai és nyugat-európai távközlési piacokon tapasztalható recesszió, mondta Horváth Pál, a PanTel vezérigazgatója. Az elsősorban a közép- és nagyfogyasztóknak szolgáltató, tulajdonosváltás előtt álló alternatív társaság megrendelése nem csökkennek, a cégvezetés nem tartja szükségesnek a stratégia módosítását.

A világ távközlésében kétségtelenül egyfajta lehülésnek lehetünk tanúi, ezért 2001-ben Horváth Pál nem is vár számottevő változást. Szolgáltatói oldalról nézve a recesszió a hagyományos telefónia meghatározó szereplőit kevésbé érinti, azok lába alól azonban, akik egyetlen üzlet, például az IP alapú beszédátvitel vagy az internetszolgáltatás mellett tették le voksukat, könnyen kiesésbe kerülhetnek. Nemileg védettebb helyzetben vannak azok a cégek, amelyek túlnyomórészt üzleti kommunikációval foglalkoznak, ezen a téren ugyanis nem érezhető nagy elbizonytalanodás.

M. J.

A recesszió természetesen a gyár-



Horváth Pál, a PanTel vezérigazgatója

tókat is sújtja. Köztudomású például, hogy több mobiltelefon-gyártó stratégiámódosításra kényszerült. Meglepo azonban, hogy a lapkagyártók sem kapnak elegendő megrendelést, így ők is mélypontra kerültek.

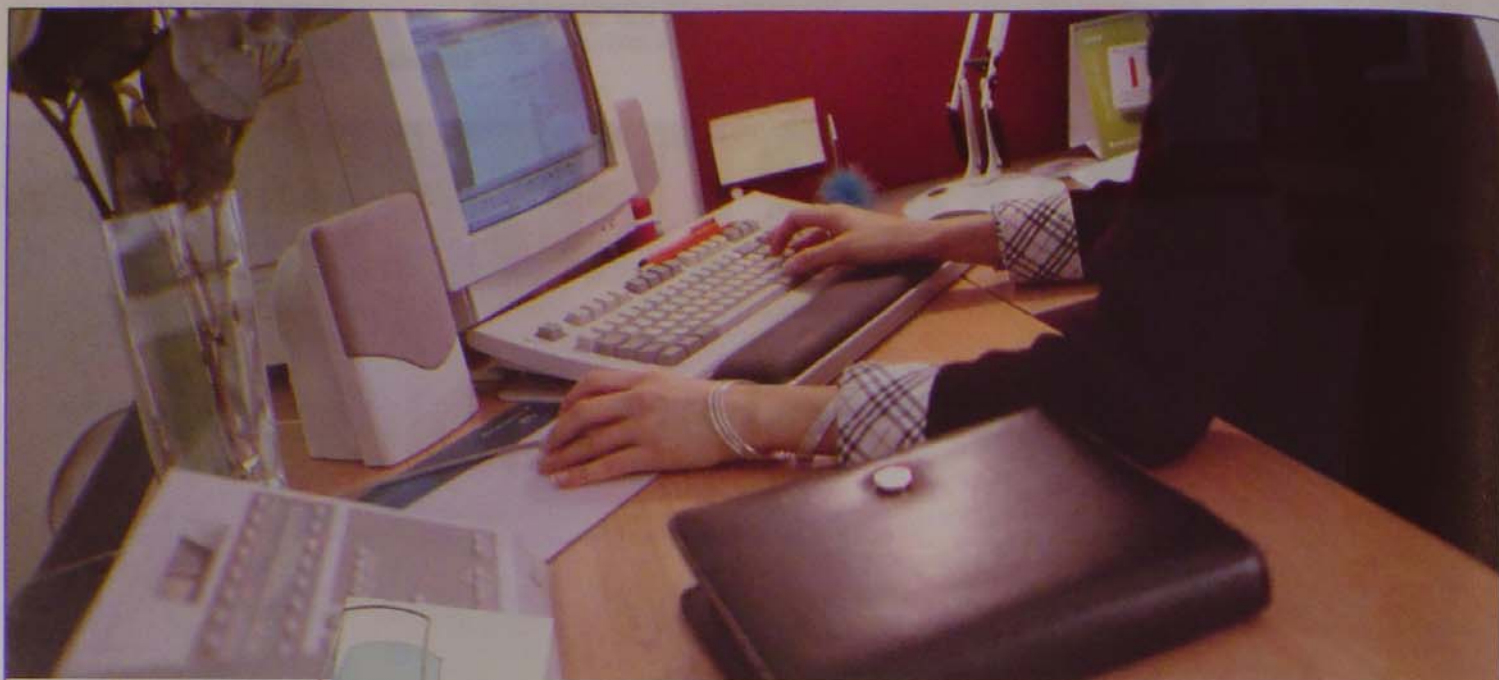
(Folytatás a 9. oldalon)

Lecke-
könyv
Mondja el,
milyen
osztályzatot
adna
cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu



9 770587 151006



A hp LaserJet 3200-zal az Ön irodája egy szorgalmas, megbízható munkatárssal bővül.

Nagy teherbírású és sokoldalú: **nyomtat, faxol, másol és archivál**, így Ön kényelmesen, akár az íróasztala mellől elintézheti irodai teendőit.

Ráadásul az opcionális hp jetdirect nyomtatószerverek

Szereti, ha kihasználják: hp LaserJet 3200

segítségével a hálózaton keresztül minden funkcióját megoszthatja kollégáival.

- Egyidejűleg 2 PC-hez is csatlakoztatható (párhuzamos, USB)
- Valódi 1200x1200 dpi felbontás
- Nyomtatás, másolás: 9 lap/perc
- 125 lapos papíradagoló
- Readiris 6.0 karakterfelismerő
- 600 dpi optikai felbontású, színes képolvasás
- közvetlen e-mail vagy webkapcsolat
- faxolás: 300 oldal memória, bővíthető
- PC faxküldés



Ajánlott végfelhasználói ár:

199 000 Ft+áfa

SupportPack - 3 éves garanciabővítés, Működési helyszíni cím: H5471A 33 120 Ft+ áfa

TOVÁBBI INFORMÁCIÓÉRT HÍVJA VEVŐSZOLGÁLATUNKAT VAGY KERESSE FEL WEBLAPUNKAT!

TARTALOM

PIAC

- Kiszolgáló-építőelemek az Intel-től**
(Csórián Sándor) 4. oldal
- Chaintech alaplapokat is kínál az Asbis**
(Csórián Sándor) 4. oldal
- Plattner stratégiát vált**
(Kelemen Zoltán) 5. oldal
- A Maktel piaca**
(Révész Gábor) 5. oldal
- Arcanum-újdonások**
(Csórián Sándor) 6. oldal
- Bővül a termékpalletta**
(Csórián Sándor) 6. oldal
- Jobbpilot: fizetések a mérlegen**
(Trautmann Balázs) 6. oldal
- Így szavaztunk**
(Trautmann Balázs) 6. oldal
- Távközlési jogszolgáltatás a neten** (Schopp Attila) 7. oldal
- Fotókiállítás – pályaművekből**
(Horváth László) 7. oldal
- BSA-eljárások**
(Schopp Attila) 8. oldal
- Üzlet és fejlesztés**
(Mártonffy Attila) 8. oldal
- I-bankolás CIB módra**
(Mártonffy Attila) 12. oldal
- Banktech kevés kiállítással**
(Révész Gábor) 12. oldal
- Névváltás előtt a MatávNet**
(Révész Gábor) 14. oldal
- VEZÉRCIKK**
- Mi mennyi?**
(Schopp Attila) 6. oldal



Fő a biztonság... 6. oldal



28. oldal

- Biztonságos internet kicsiknek is**
(Mallás Judit) 10. oldal
- WAP, Java és társai**
(Mallás Judit) 10. oldal
- KÖNYVESPOLC**
- Könnyedség, gyakorlatiasság, szakértelem**
(Seres Iván) 15. oldal
- HARDVER**
- HÍREK**
- Kézbe, zsebbe, asztalra**
(Kriszán György) 19. oldal
- KONFERENCIA**
- Pénz és technológia – Intel Developer Forum II.**
(Csórián Sándor) 21. oldal
- INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM**
- Visszafogott várakozások – Digitális aláírás**
(Révész Gábor) 23. oldal
- HÍRHÁTTÉR**
- Mi van az Amazon kosarában?**
(Zimányi Katalin) 26. oldal
- ÚJ GAZDASÁG**
- HÍREK**
- Információ egyetlen forrásból**
(Zimányi Katalin) 27. oldal
- A tözdegravitáció hatása az új médiára**
(Mártonffy Attila) 28. oldal
- Vannak még csodák**
(Mártonffy Attila) 28. oldal
- Compaq-mérleg**
(Schopp Attila) 29. oldal
- Negyedévről negyedévre**
(Schopp Attila) 29. oldal
- Pénz, piac, profit**
(Schopp Attila) 30. oldal
- Előzetes**
(Schopp Attila) 30. oldal
- E számunk hirdetései**
(Schopp Attila) 30. oldal

A HÉT HÍREI

Egyesíti mobilüzletgát a Sony és az Ericsson

Összeolvastja mobiltelefongyártó részlegét a Sony és az Ericsson, jelentették be a cég képviselői a Tokióban és Stockholmban egyidejűleg megrendezett sajtótájékoztatón. A két cég már aláírta a szándéknyilatkozatot egy új közös vállalat, a Sony Ericsson Mobile Communications létrehozásáról, amelyben mindkettőjüknek 50 százalékos részesedése lesz majd. Az új cég október 1-jén kezd meg a működését, londoni székhellyel; vezetője a Sonytól érkező Katsumi Ihara lesz.

Az Ericsson elnök-vezérigazgatója, Kurt Hellström lesz a közös vállalat elnöke (chairman), az ügyvezető al-elnök (executive vice-president) posztját pedig a szintén ericssonos vezető, Jan Wareby tölti majd be. A remények szerint a cég az első perctől kezdve nyereséges lesz. A két anyacég átviszi a közös vállalkozásba a mobiltelefonokkal foglalkozó teljes részlegét; ez mintegy 2500 alkalmazottat jelent az Ericssonnál és 1000-et a Sonynál.

Az új cég tevékenységi területe felöleli majd a kutatás-fejlesztést, a marketinget, az értékesítést, a forgalmazást és a vevőszolgálatot. A gyártás nem kerül ide: azt a két cég tulajdonában maradó gyárakban végzik, illetve kiadják a Flextronicsnak, amellyel nemrégiben egyezett meg az Ericsson. A mobilüzletgát egyesítéséből kölcsönös előnyök származnak. Az Ericsson ugyan a világ harmadik legnagyobb mobilgyártója, 10 százalék körüli részesedéssel, ám az utóbbi időben súlyos gondokkal küszködik, és komoly veszteségeket szenvedett el. A Sonynek viszont alig 1 százalékos a részesedése a világpiacon, amelynek most nemzetközi szinten

is jegyzett szereplője akar lenni. Az első közös termék a tervek szerint 2002 második felében jelenik meg. A márkanév új lesz, és olyan ismertté akarják tenni, mint az ugyancsak Sony-termék Walkman vagy a PlayStation. Teljesen új mobil multimédiás termékeket is akarnak fejleszteni. (IDGNS, Amsterdam)

Első a Dell

2001 első negyedében a Dell lett a világ legnagyobb PC-szállítója: a vállalat, fennállása óta most először, több személyi számítógépet adott el, mint az eddigi világbajnok, a Compaq. A Dataquest előzetes adatai szerint az év első hónapjában a Dell világmegjelenése 12,8 százalék volt, míg a Compaq 12,1 százalék. A Dataquest elemzői szerint a felütés oka, hogy a Dell jobban tudott alkalmazkodni a karácsonyi szezon után visszacsökkenő kereslethez, és hatékonyabban kezelte a felgyülemlett eladatlan készleteket. A Dell 4,2 millió PC-t értékesített a negyedében, ami 34,3 százalékos növekedés az előző év hasonló időszakához képest. A Compaq 3,9 millió darabot adott el, ami gyakorlatilag megegyezik a tavalyi számmal.

Csökkenett az HP részesedése is (7,9 százalékról 7,3 százalékra), ami a visszaeső eladásoknak – 2,4 millió darab – tudható be. A világranglista negyedik helyén az IBM áll, 2 millió eladott PC-vel (ez 7 százalékkal több, mint egy évvel ezelőtt). A világon összesen 32,5 millió személyi számítógép talált gazdára a negyedében, ami csekély javulás a tavalyi 31,4 millióhoz képest.

Ez annak ellenére sikerült elérni, hogy a világpiacon egyharmadát kitevő amerikai piacon valamelyest visszaesett a forgalom. A Dell az Egyesült Államokban 23

százalékkal növelte piaci részesedését, míg a Compaq 13,9 százalékkal esett vissza. (IDGNS, Boston)

Engedékeny Napster

A Napster a Relatable technológiáját fogja használni, hogy lehetővé tegye a szerzői jogi védelem alatt álló anyagok kiszűrését, illetve jogdíjak fizetését az előadóknak. E célból az állományok azonosítására alkalmas This Recognizes Music (TRM) szoftvert állítja hadrendbe a cég. A TRM nagy előnye (avagy – nézőponttól függően – hátránya), hogy az állomány zenei anyagát vizsgálva állapítja meg az előadót és a zeneszámot, nem pedig a rendszeren felülről megadott állománynevekből. Ezzel kiküszöbölhető, hogy a felhasználók a szám címében vagy az előadó nevében egy-két betű megváltoztatásával kijátszák a szűrőszoftvert. A Napster és a Relatable mérnökei azon dolgoznak, hogy a Napster igényei szerint testre szabják a szoftvert. A zene-csereberelő szoftver üzemeltetője szerint a TRM nem oldja meg minden gondjukat, de jó kiindulási alappal számít. (IDGNS, Boston)

XML képekhez

Olyan XML kezdeményezést jelentett be az AIIM (Association for Information and Image Management International), amely szabványosítja a képi (image) dokumentumok cseréjét. Az új projekt azokra a módszerekre összpontosít majd, amelyekkel a képi dokumentumokat és a hozzájuk kapcsolódó metadátákat megosztják, tárolják, behívják és továbbítják. Az AIIM szorosan együttműködik majd a W3C-vel, amely elsődlegesen felügyeli az XML szabványok fejlesztését. (IDGNS, San Mateo)

Kapható a Kylix!

A Linux átalkítja napjaink informatikai környezetét. Megbízhatóságával, skalázhatóságával, és alacsony fenntartási költségével a Linux egy de facto alkalmazás-szerver a webre, valamint az irodai alkalmazások területén is alternatívájává válik a Windows-nak. Főbb tulajdonságok:

- > Vizuális tervező környezet
- > Apache web szerver fejlesztés
- > Nyitott adatbázis architektúra
- > Natív ELF-kód Linux-ra (386)
- > Krimponens könyvtár keretrendszerrel fordítás (CLX™)
- > Deephi™ fejlesztés Linux™ alatt
- > Teljesen integrált hibakereső
- > Jérgőmentes alkalmazás-kibontás

Borland FEJLESZTŐI NAPOK
BUDAPEST
2001. május 14-15.

Az internet felvilágosítása Borland Fejlesztői Napokat a Thermal Hotel Hotelban május 7-8-án rendezték meg!

A részvevők között értékes NYEREMÉNYEK kerülnek kiosztásra!

Részletes információkat www.borland.hu-n találhat.

TANFOLYAMAINK

Továbbra is várjuk mindazon érdeklődők jelentkezését, akik fejlesztésük érdekében május 10-én szeretnének megjelenni!

Delphi kezdő (3 napos): május 14., 20. június 11. napos: május 7., 21.

InterBase kezdő (3 napos): május 10., 14. június 13. napos: május 14., 21.

C++ Builder kezdő (3 napos): május 14., 21.

Borland Borland Magyarország Kft.
1143 Budapest, Hungária krt. 79-81.
www.borland.hu

telefon: (06-1) 467 17 80
fax: (06-1) 363 00 98
e-mail: info@borland.hu

SPRINT SZOFTVER ÉS HARDVER

Ha Ön először vásárol cégünkét és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg a listára – kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kiadásokra pedig 5%!

Microsoft Office XP angol >> májusban érkezik!
Adobe Digital Video Collection 5.0 Std.
(Tartalma: Premiere 6.0, After Effects 5.0 Standard, Illustrator 9.0, Photoshop 6.0) >> 507.800.-

Ujlonnag! **Adobe GoLive 5.0** >> 106.500.-
Norton Internet Security 2001 >> 21.800.-

Compaq DeskPro EX5 MT (C700, 64 MB, 10 GB, CD, Win98) >> 197.600.-
Compaq server ML330 (PIII 866, 64 MB, 9 GB) >> 311.900.-
HP DeskJet 340 színes tintasugaras hordozható nyomtató (feleke patronnal) >> 19.900.-
OKI Okipage 14 EX LED-nyomtató >> 109.900.-

Ha Ön először vásárol cégünkét és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg a listára – kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kiadásokra pedig 5%!

S P R I N T

Arányi tájékoztató jelöljük és nem tartalmazzák a 25%-os átlali Állami kedvezményeket nem vonatkoztatók lesznek.

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

Hardver, szoftver megoldások kereskedő elnevezésénél
www.sprint.hu

Kiszolgáló-építőelemek az Inteltől

Ezzel a fenti címmel rendezett konferenciát az Intel hazai képviselője, az Elbatex-Hun Kft. és az Axico Kft. a forgalmazóknak. **Melecsék Sándor**, az Elbatex-Hun Kft. szakértője első előadásában az Intel két kiszolgálókba szánt alaplapját mutatta be, az STL2 és az SBT2 típusjelzéseket. Az STL2 viszonylag olcsó, és egy vagy két FCPGA tokozású, 133 megahertzes sínfrekvenciájú Pentium III-as processzort fogadhat. Lapkakészlete a ServerSet III LE – az L440GX lapkakészlet utódja. Az alaplapnak 4 hagyományos, 32 bites, 33 megahertzes PCI bővíthető és két 64 bites, 66 megahertzesrel működő PCI sín-satlakozója van. Integráltan tartalmaz egy 4 megabájtos, önálló képernyő-memóriával rendelkező, 64 bites ATI Rage IIC képernyővezérlőt, Adaptec Ultra-wide és Ultra 160 SCSI vezérlőt, és ellátják az In-

tel 82559 PCI LAN vezérlőjével. Megvannak rajta a szokásos interfészek is (USB, PS/2, RS232).

Az SBT2 kiszolgáló-alaplap lapkakészlete szintén a ServerSet III LE, de ez egy vagy két Pentium III Xeon CPU fogadására is alkalmas. Memóriája 4 gigabájttal bővíthető, és ugyanazokat az integrált elemeket tartalmazza, mint az STL2, továbbá 1 darab 33 megahertzes, 64 bites PCI sínfoglalattal. Az alaplap az ISC 2.x (Intel Server Control) programmal Windows 2000 operációs rendszerből menedzselhető.

Az Intel jó ideig nem gyártott PC-t. A konferencián Melecsék Sándor bemutatta a cég új, ISP1100-as webkiszolgálóját. Az alacsony profilú rackháza épített gépet – nevének megfelelően – elsősorban az internetszolgáltatóknak kínálja. A 440BX lapkakészlettel működő gép egy Celeron vagy Pentium III-as, 66 vagy 100 megahertzes sínsebességű processzorral dolgozik, hibátűrő ECC memóriája 1 gigabájttal bővíthető. A hálózati kapcsolatot 2 darab, az alaplapra integrált, 100 megabájttal/s másodperc sebességű Intel PRO 100 LAN interfész tartja. Nincs beépített képernyővezérlője, a videoadapter az

egy teljes, illetve egy alacsony profilú PCI sínfoglalatra illeszthető. A házbán egy 3,5 hüvelykes hajtómű egységnek és két merevlemeznek van helye.

A gép távolról felügyelhető, web alapon, operációs rendszertől függetlenül. A felügyelőprogramot a Windows NT 4.0-s és a Red Hat Linux 6.1-es operációs rendszerekhez mellékelik.

Sok bírálat érte az Intel Pentium 4-es processzorát, ezért Melecsék Sándor az utolsó előadásában erről

beszélt bővebben. Mint elmondta, a Pentium 4-es mikroarchitektúrája alkalmas a jelenleginél jóval magasabb, több gigahertzes processzorok előállítására. (A konferencia előtt két nappal jelentette be az Intel az 1,7 gigahertzes Pentium 4-es változatot.) A Pentium 4-ben finomították az utasításvégrehajtó csövet (pipeline) és javították az elágazás-előrejelzést. Az utasítás-gyorsítótár már a CPU belső kódját tartalmazza, a műveleteket végrehajtó egész egység (ALU) a processzor

órájelének kétszeresével működik, az 1,5 gigahertzes CPU-ban 3 gigahertzen.

Gyorsabb lett az adatokat tároló elsőszintű (L1) gyorsítótár is: elérési útja 128 bit (16 bájtt) széles. A 256 kilobájtos, egységes második szintű (L2), a szintén a processzor órájelével működő gyorsítótár belső elérési útja 256 bit széles lett. A 400 megahertzes sebességű külső sínkiszolgálásához Rambus (RDRAM) memória kell. Ez még viszonylag drága, de az RDRAM-gyártók csoportja már 11 tagú, és folyamatosan bővül, ezért várhatóan csökken az RDRAM ára.

Csórián Sándor

Chaintech alaplapokat is kínál az Asbis

Sajtótájékoztatót és szakmai bemutatót tartott az Asbis Magyarország abból az alkalomból, hogy kínálatába ismét bekerültek a Chaintech alaplapjai. Az eszközöket **Milan Stojilkovic**, a Chaintech Kelet-Európa-ért felelős képviselője mutatta be. Az 1986-ban alapított, a PC-alaplapok és adapterkártyák egyik vezető gyártójaként számon tartott Chaintechnek Kínában és Tajvanon vannak gyártóüzemei, európai központja Hollandiában található. Stratégiai partnerei a VIA, az AMD, az Intel és az nVidia – ennek köszönhető, hogy az új processzorok és lapka-

készletek megjelenésével egy időben piacra tudja hozni az új lapkakészletekkel készült, illetve az új processzorokhoz tervezett alaplapokat és adapterkártyákat. A partnerek ez évi terveinek megfelelően mutatja be Milan Stojilkovic a Chaintech idén várható újdonságait.

Nagy Gábor, az Asbis Magyarország ügyvezető igazgatója beszámolt a cég eredményeiről. Eszerint egy év alatt 50 százalékkal növelték negyedéves bevételeiket. Az idei első negyedéves bevétel 90 millió dollár volt, szemben a tavalyi hasonló időszak 60 millió dollárjával.

A termékek közül különösen a me-revlemezek eladása bővült: több mint 380 ezer darab kelt el, ami a tavalyi időszak 290 ezer egységéhez képest 29 százalékos növekedés. A tavalyi teljes forgalom elérte a 275 millió dollárt.

Az Asbis kiemelt partnere az Intelnak, a kelet-európai régióban teljes forgalmának 35 százalékát az Intel termékei – processzorok, alaplapok és hálózati termékek – adják. Márciusban az Asbis kapta meg az Intel leggyorsabban növekvő európai forgalmazója címet.

Cs. S.



Pentium mobilprocesszor

Napjaink színes ceruzái

23.990 Ft + áfa
Ajánlott végfelhasználói ár



LEXMARK Z32

Művészi tintasugaras nyomtató
irodába és otthonra is!

Libra Computer Kft. • 1111 Budapest, Bartók Béla ut. 18., Tel.: 381-0750, libra@libra.hu, www.libra.hu
ProcComp Hungary Kft. • 1107 Budapest, Székely u. 21., Tel.: 432-9320, vnytech.lavon@proccomp.hu, www.proccomp.hu
T2team Számítástechnikai Kft. • 1101 Budapest, Rakóczi ut. 48., Tel.: 406-4444, t2@t2team.hu, www.t2team.hu
Raab Computer Kft. • 5022 Győr, Pálffy u. 3., Tel.: 06-96-310-797, raab.computer@mail.mazarsnet.hu
Monolit 99 Bt. • 4031 Debrecen, Derék u. 60., Tel.: 06-52-418-212
Tele-Comp Szaküzlet • 3600 Békéscsaba, Bartók Béla ut. 46-50., Tel.: 06-66-520-600, tomtech@mail.datanet.hu
Fény-Szopt Számítástechnikai Kft. • 5450 Sopron, Kuruczok ut. 2., Tel.: 06-89-326-738
• 9730 Kőszeg, Várkör u. 35., Tel.: 06-94-953-301
• 9330 Kapuvár, Deák F. u. 23., Tel.: 06-90-244-980
Hivatalos nagykereskedő: RCE Kft., 1118 Budapest, Szurdok u. 1.
Telefon: 309-4700, fax: 309-4701, www.rce.hu

A legrövidebb út az információhoz

INFO 2001

Nemzetközi informatikai és kommunikációtechnikai szakkiállítás

május 8 - 12

Budapesti Vásárcsopont



Plattner stratégiát vált

Itt az ideje, hogy visszatérjünk a valóságához: nyilvánvaló, hogy pusztán internetes tevékenységből nem lehet megélni, jelentette ki *Hasso Plattner*, az SAP első embere április 23-án tartott sajtótájékoztatóján Lisszabonban. Nem alaptalan az SAP-vezér büszkesége, hiszen cége azon kevesek közé tartozik, amelyek tartani tudták tavalyi eladási terveiket és jelentős árfolyam-emelkedést értek el.

Az SAP R/3-as filozófiájában az adatokat még kapszulákba zárva kezeltük, de ez a modell ma már nem elegendő, mondta Plattner, el kell felejtenünk. Még a legnagyobb vállalatok sem tárolják adataikat egyetlen rendszerben: „sohasem érjük el azt, hogy minden SAP-n fusson.”

Plattner szerint az SAP a jövőben át fog térni a komponens alapú fejlesztésre: olyan rendszereket kell gyártaniuk, amelyek saját komponenseket vagy másokéit egyaránt képesek használni.

Plattner kitért versenytársa, az Oracle jelenlegi termékmodelljére is: Sohasem lesz olyan hatékonyan működő, nagy és közepes méretű vállalati rendszer, amely egyetlen adatbázison alapul.

Az SAP AG leginkább a vállalati portálokban és az elektronikus piac-terekben lát komoly lehetőségeket. A MySAP.com vállalati szoftver-csomaggal az SAP igyekszik megváltoztatni azokat a vélekedéseket, amelyek úgy tartják, hogy az SAP kizárólag a nagyvállalati tranzak-

ciós rendszerek területén van otthon. A MySAP.com több, külön részből álló megoldásra épít. „A felhasználóknak nem kell ismerniük a programok, adatok és egyéb eszközök fizikai helyét, ugyanúgy, ahogy a háló használatakor sem:

Hirdetés

Lecke-könyv
Mondja el, milyen oszállyzatot adna a cikkre!
www.szamitastechnika.hu

egy lap letöltésekor nem tudjuk, merre van a szerver, amelyről az információ érkezik.” A portálok azért váltak fontossá az SAP stratégiájában, mert egyszerű kapcsolódási felületet kínálnak többféle adatforráshoz is. Az elektronikus piac-terek elvét Plattner kiemelten fontosnak tartja: szemben az eddigi nyilvános, egész iparágaknak szánt portálokkal, a magánjellegű, több vállalatot összekötő képes, zárt piac-terek létrehozásában lát fantáziát. Ezért a

cég nemrégiben megalapította az SAP Portal és SAP Markets leányvállalatot.

Az egyik kapcsolódó tájékoztatóban a cég bejelentette, hogy a Commerce One-nal együttműködve piacra dobta a MarketSet 2.0-s és Enterprise Buyer 2.0-s termékeit, amelyek mind magán-, mind iparági, mind regionális piac-terként működhetnek.

A MarketSet olyan fejlesztői környezet, amely fórumszerű közös fejlesztésre és tervezésre ad módot, emellett lehetővé teszi több vásárló és vevő összekapcsolását az értéklánc mentén. Az eszköznek rendeléskezelő modulja is van, amely rendelésvétel, szállítási és számlázási feladatokat lát el.

A nyitott piac-terek a vártnál jóval kisebb sikert hoztak, állítják független szakértők. Érthető Plattner véleménye a piac-terekről. Idén februárban a Dell bezárta virtuális piac-terét. Befulladt az SAP saját MySAP.com piac-terének ázsiai verziója, amelyet tavaly Ázsia, Új-Zéland és Ausztrália közös virtuális piacának szántak. Az SAP és az ausztrál telefonszolgáltató, a Telstra közös beruházásában indított piac-ter egyetlen vásárlót vagy eladót sem vonzott.

Az SAP vezetője szerint egyelőre csak az olyan virtuális piacok élhetnek meg, amelyeket egyetlen nagy cég birtokol, felügyel és működtet.

Kelemen Zoltán

A Maktel piaca

Április 24-én, Szkopjében *Straub Elek*, a Matáv elnök-vezérigazgatója és *Daniel Doncev*, a macedón Maktel telefontársaság vezérigazgatója sajtótájékoztatót számolt be a macedóniai Matáv-érdekeltség helyzetéről és terveiről.

A macedón kormány 2000 áprilisában úgy döntött, hogy értékesíti a Maktel 51 százalékát (korábban a Világbank befektetési részvénytársasága, az IFC már vásárolt kisebb részesedést a vállalatból). A tenderkiírás után a Stonebridge Communications konzorcium győzött a kétlépcsős pályázatban; a végső ár 343,3 millió euró volt. A konzorciumban a Matávnak 86,5 százaléka van, egy amerikai befektetői alaprak 6,1 százaléka, egy görög szolgáltató cégnek pedig 7,4 százaléka (egy kérdésre *Straub Elek* azt a választ adta, hogy a későbbiekben csökkenhet a Matáv részesedése, már csak azért is, mert a konzorcium másik két tagjának részvényvásárlási opciója van; de mivel a Matáv hosszú távon meg akarja őrizni stratégiai vezetői pozícióját, nem szándékozik az 51 százalékos részesedés alá menni).

A Matáv tehát ma a Maktel több vezető pozíciójának betöltésére jogosult: *Kozma Béla* van a műszaki vezérigazgató-helyettesi posztban, *Mesterházy Tiborné* a marketing-, *Szabó István* pedig a gazdasági vezérigazgató-helyettes. *Daniel Doncev* ismertette a cég tavalyi eredményeit: bevételük 201 millió euró

volt, az üzemi eredmény 62 millió euró, a nettó eredmény 47 millió euró. A társaságnak 2000 végén 507 ezer vezeték előfizetője, 110 ezer mobil- és 10 ezer internet-előfizetője volt. A vezeték, illetve a mobilpiacon a Maktel az egyedüli szereplő, az internetpiacon pedig az 55 százaléka az övé. A vezeték előfizetők száma ötvenöt ezer fővel szeretné növelni, az eddig is nagy arányban digitalizált hálózatot tovább akarja digitalizálni. A tervek szerint a Maktel 306 kilométernyi optikai kábelt fektet le; felkészült egy második mobilszolgáltató várható megjelenésére, de szeretné megkészeníteni a mostani előfizetői számot.

A szervezett fejlesztési tervekről *Straub Elek* elmondta, hogy tovább folytatják a mobiltársaság leválasztását a vezeték szolgáltatói üzletágról, központosítják a beszerzést (a Matáv idén 100 millió eurónyi beruházást tervez), és a magyarországi helyzethez hasonlóan itt is töreksenek rá, hogy a különféle szolgáltatások közt megszüntessék a keresztfinanszírozást.

A földrajzi értelemben vett további terjeszkedést firtató kérdésre *Straub Elek* válaszolt: mint mondta, a Matávnak elméletileg megvannak a pénzügyi eszközei a további akvizíciókhoz, de azokhoz megfelelő szakember-kapacitásra is szükség van, és fel kell mérni az elérhető nyereséget is.

Révész Gábor

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: framelay@att.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Mi mennyi?



Ma már szinte mindenre lehet biztosítást kötni. Michael Flatley lábától kezdve Julia Roberts mosolyáig. Az említettek ezek a vagyontárgyak minden bizonnyal rendkívül sokat érnek, ezért hajlandók is nagy pénzeket áldozni rájuk. Ehhez persze kellene olyan biztosítók is, amelyek megállítják, mennyit is ér egy világhíresség láncos lába vagy a világ legjobban fizetett filmdivójának mosolya.

Az informatika azonban valahogy kimaradt a biztosított területek közül, ahogyan erre egy nemrégiben megrendezett eseményen az adatmentésre szakosodott nemzetközi hírű magyar vállalat vezetője felhívta a figyelmet. No, nem teljesen: ahogyan az említett vezető fogalmazott, ma már több társaságnál is lehet biztosítást kötni a lyukkártya-leolvására. Nyilvánvaló, hogy mint annyiszor és annyi más területen, az élet túllépett a gyakorlaton.

Egy vállalkozás lehetőség szerint minden megtesztelt vélt vagy valós vagyontárgyának védelméért. Riasztóval szereli fel a cégautókat, biztonsági őrköt alkalmaz az épületeiben, raktáraiban, biztosítást köt minden lehetséges és néhány lehetetlen káreseményre. Ugyanakkor esetleg mit sem tesz adatainak védelme érdekében, pedig nem lehetetlen, hogy vagyonának túlnyomó többsége nem fizikai tárgyokban (épületekben, autókban, berendezésekben, készletekben) testesül meg, hanem a rendelkezésére álló adatokban. Erre a legfőbb vagyontárgyra azonban manapság nem lehet biztosítást kötni.

Ennek persze számtalan oka van. Először is: ahhoz, hogy valamit biztosítani lehessen, ismerni kell az értékét. Egy fizikai vagyontárgyul ez elég könnyen megállapítható, hiszen tudható, mennyibe került újonnan az autó vagy mennyit költött a székhez felépítése. De melyik vállalat tudja megmondani, számára mennyit érnek az adatai? Mondjuk egy banknak saját ügyfél-adatbázisa? Esetleg egy bróker cégnek a tranzakciós adatait? Egy gyártóvállalatnak a beérkezett megrendelések? Itt legfeljebb találgatásokba lehet bocsátkozni, mert elfogadott módszer nincs az érték megállapításra.

Ráadásul a káresemény meghatározása sem könnyű. Ha az autót ellopják, nem tudom használni; ha Flatley lába eltörik, nem tud táncolni. De ha egy bank adatait lemásolják és ellopják, attól a bank még működhet tovább – csak éppen valaki olyan információ birtokába jutott, amelyet az eredeti tulajdonos kárára használhat fel. Persze itt sem mindegy, ki áll a háttérben: egy átlagpolgár semmit sem tudna kezdeni egy beindítás előtt álló banki szolgáltatás leírásával, míg a konkurencia kezében hatalmas kincseshánya lehet.

Másodszor: a biztosítási díj kiszámításához ismerni kell a káresemény bekövetkezésének valószínűségét, a kockázatot. Az élet- és vagyonbiztosítás terén több mint százéves tapasztalat áll a biztosítók mögött, míg az informatikai kockázatok felmérésének metodológiája csak most formálódik. Egy személynél nagyobb kockázatot jelent, ha szívbeteg, ha dohányzik vagy ha a szklamászás a hobbija; az autót is nagyobb valószínűséggel lopják el egy belvárosi utcából, mint egy villa garázsából. De vajon ki tudja megmondani, melyek azok az iparágak vagy tevékenységi területek, amelyek nagyobb veszélyt jelentenek a cég adataira?

És hogyan lehet számszerűsíteni a kockázatot csökkentő tényezőket? Egy háznál előny a hevederzár, a riasztó, pláne, ha az a rendőrségre van beköthető. Visszont ki az, aki megmondja, mennyire hatáson védelem az X cég gyártotta védőgát vagy az Y vállalat fejlesztette behatolásérzékelő szoftver? Arról nem is beszélve, hogy a termék önmagában semmit sem ér: fel kellene mérni a megvalósítás módját, a vállalattal foglalatossított biztonsági szabályok egész rendszerét.

Nyilvánvaló, hogy erre a biztosítók önmagukban nem képesek. Lehetnek, sőt vannak viszont olyan informatikai vállalkozások, amelyeknél megvan a szakértelmek hozzá, hogy felmérjék egy vállalat biztonsági szintjét. Ez önmagában persze még csak az egyik oldal; a feladat másik fele a biztosítókra hárul. Kétség sem fér hozzá, a munka óriási lenne. De ahhoz sem fér kétség, hogy megérett. És az első biztosító, amely elvégzi ezt a munkát, rájön majd, hogy egy nagyvállalat adatainak biztosításában is van akkora üzlet, mint Julia Roberts kétségkívül elbűvölő mosolyában.

Schopp Attila



Arcanum-újdonságok

Sajtótájékoztatón mutatta be új kiadványait április 25-én az Arcanum Adatbázis Kft. Az új CD-ROM-ok, a kiadó hagyományainak megfelelően, papíron megjelent művek digitalizált változatai. Közéjük tartozik például Bánlaky József 1929 és 1942 között kiadott, papíron 24 kötetes munkája, A magyar nemzet hadtörténete, vagy Kempelen Béla Magyar nemes családok című 11 kötetes családtörténeti munkája. Szintén Arcanum-hagyomány az újságok, folyóiratok évfolyamainak kiadása CD-ROM-on: például a Magyar Hírlap 1994 és 2000 közti évfolyamai érhetők el ebben a for-

mában. Újdonság a Rubicon című folyóirat első száz számának teljes anyagát tartalmazó CD-ROM. A kiadó tervei szerint májusban jelenik meg a Figyelő öt évfolyamát átfogó lemez.

A tervezett újdonságok közt van az 1988 és 1993 között évente megjelent Tények könyve és az 1997 után megjelent tematikus Tények kiadványok megjelenítése egy lemezen. Hamarosan a boltokba kerül Pecz Vilmos 1902-ben megjelent négykötetes Ókori lexikonának CD-ROM-változata. Össze készül el a Németh László életművét egybegyűjtő CD-ROM. Szövegtrá cí-

mel jelenik meg az a lemez, amely a világirodalom klasszikusait, az iskolai kötelező olvasmányokat gyűjti össze, az ókortól napjainkig. A nagy méretű szöveges adatbázisok sorában készül az 1867 és 1944 közötti minisztertanácsi ülések napirendi pontjainak adatbázisa, illetve a XVI-XVIII. század közti birtokösszeírásoké (urbáriumok). A tervek közt szerepel az eddig megjelent irodalmi művek egyetlen, tematikus kiadása DVD-lemezen.

A kiadó adatbázisainak jó része elérhető az interneten, a www.arcanum.hu címen.

Cs. S.

Bővül a termékpaletta

Az ötödik helyet foglalja el a csomagolt hálózati eszköz-gyártók rangsorában az Allied Telesyn, amely április 23-án Bécsben, kelet-európai központjában tartott sajtótájékoztatón mutatta be új termékeit. A cégnek tavaly 400 millió dolláros bevétele volt. Kedvező árai révén piaci pozíciói erősek Európában és a Szovjetunió utódállamaiban; másuttan nyílik meg moszkvai képviselete. A cég új termékeit Andreas Beierer, az európai régió marketingigazgatója mutatta be. Legjelentősebb közöttük a Rapier útválasztócsalád, amely az igazgató szerint mind árban, mind teljesítmény-

ben jobb a versenytársak hasonló kategóriájú eszközeinél. Az internet olcsóbbá válásával egyre több cég használ VPN csatornákat az egymástól távol lévő telephelyek összekapcsolására. A Rapier opcionálisan titkosító, VPN- és védőgát jellemzőkkel is rendelhető; utóbbi a cég Nemezis nevű önálló fejlesztése. Szintén újdonság az ADSL móddal egybeépített négyportos útválasztó. Az Allied Telesyn hamarosan a drótnélküli LAN-eszközök piacán is megjelenik.

A cég a ma elsősorban kis- és közepes vállalkozásoknak szóló kínálatát nagyvállalati eszközökkel

akarja bővíteni – mondta Piero Bottini alelnök. Ennek jegyében indították el Európában és Észak-Amerikában a Net.Cover nevű szervizprogramot, amely a 24 órán át kérhető gyors helyszíni segítségnyújtástól a szaktanácsadástól keresztül az oktatásig terjed. Az alelnök egy nagyvállalati hálózati infrastruktúra költségeit hasonlított össze tételesen, ha az Allied Telesyn, illetve ha egy másik gyártó eszközeiből építik fel; számítása szerint a cég eszközeiből majdnem harmadon készíthető el egy ugyanolyan jellemzőkkel rendelkező hálózat.

Cs. S.

Jobbpilot: fizetések a mérlegen

Mindenki számára hozzáférhető, ingyenes szolgáltatással bővíti kínálatát a jobbpilot. Az új lehetőség kihasználásával és egy online adatlap kitöltésével hazai és nemzetközi viszonylatban is bárki tisztába jöhet az általa elérhető, végzettségének, munkakörének és tapasztalatának megfelelő fizetéssel.

A sajtótájékoztatón a cég képviselői elmondták, hogy a jobbpilot AG a tavalyi márkanev-bevezetésre szánt időszakot követően az idei évre már a nyereséges működést tüzte ki célul. A magyar jobbpilot.hu 1999 decemberében kezdte meg működését, és ma az online állásközvetítő piac három legnagyobb szereplőjének egyike. Fontosnak tartják a nemzetközi fizetési felméréseket online

kampányának elindítását, de a jobbpilot workflow-t is, a munkaadók és a munkavállalók találkozásának megkönnyítésére kifejlesztett ASP alapú megoldást. Egyre népszerűbb a felhasználók körében az önéletrajz-készítés is, amelynek használatában és értékelésében előre meghatározott sablonok segítenek.

T. B.

IGY SZAVAZTUNK

Április 23. és 26. között arra vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak visszajelzéseit, hogy Ön szerint mikortól lehet majd valódi alternatívának tekinteni az e-bookot?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- Öt-tíz év múlva olvasnak majd kb. ugyanannyian e-bookot, mint hagyományos könyvet – 37 százalék
- Már két-három év múlva várható az áttérés – 25 százalék
- Szerintem az e-book zászlócska, funkcióját más jellegű eszközök töltik majd be – 25 százalék
- Soha – 12 százalék

Távközlési jogszolgáltatás a neten

Újabb, nem informatikai szolgáltatás jelent meg az interneten: a Köves Clifford Chance Pünder nemzetközi ügyvédi iroda e-Lex néven elektronikus jogi tanácsadást kínál ügyfeleinek, egyelőre a távközlés területén. Lakatos Péter, az ügyvédi iroda távközlési és informatikai jogra szakosodott csoportjának vezetője szerint mintegy másfél évvel ezelőtől merült fel az ötlet, hogy az internetet is felhasználják az ügy-

szolgáltatást kínálnak. Ezért nem is jogszabálygyűjteményt vagy tematikusan felépített jogszabály-ismeretőt tettek fel a webre, hanem olyan szöveges információt (a magyar mellett angol nyelven is), amely egy-egy összetett kérdésre vagy problémára a felhasználó szemszögéből közérthető, de szabatos jogi nyelven kínál a joggyakorlatot is ismertető válaszokat. A témakörökre és cikkekre lebontott szerkezeti felépítés az üzleti situációk logikáját modellezi, és ehhez igazítja a tanácsadás szempontjait is.

Elsőként a távközléssel kapcsolatos kérdéseket dolgozták fel. Ennek oka, mondta Lakatos, hogy most készül az új hírközlési törvény, amelyhez később legalább 40-50 végrehajtási utasítás kapcsolódik majd: értelmezésük, átültetésük a napi gyakorlatba minden bizonnyal számtalan kérdést vet fel. A küszöbön álló piaci liberalizáció miatt a távközlés amúgy is átmeneti időszakát éli; az ebből fakadó problémákat dolgozzák fel a gyűjteményben.

Az e-Lex tartalma két részre osztható. A távközlés egyes témáit többszintű menürendszer alapján tárgyalja az oldal; a szövegben hiperlinkek mutatnak a fogalommagyarazatokhoz vagy a kapcsolódó anyagokhoz. A tartalom folyamatosan bővül az új jogszabályok ismerettségével. A másik fő terület az előre megfogalmazott kérdésekre: itt olyan általános jellegű és rendszerint üzleti orientáltságú kérdésekre

válaszolnak, amelyeket vélhetően egy ügyfél is feltenne, és amelyre a jogszabályokban nem könnyű megtalálni a választ.

A szolgáltatást, minthogy sok munka és még több tapasztalat van mögötte, csak a regisztrált felhasználók vehetik igénybe, éves díj elle-

nében. A szolgáltatás ára a távközlési szektorban megszokott költségekhez, illetve a nemzetközi ügyvédi irodákra jellemző óradíjakhoz igazodik: éves szinten 2-5 millió forint között lesz. A megcélzott felhasználói csoportban nem csupán a magyar távközlési szolgáltatók sze-

repelnek, hanem azok a bankok, pénzintézetek, befektetési alapok is (és nem feltétlenül csak a magyarok), amelyeknek érdekeltségeik vannak a piacon. A tervek szerint év végéig tíz ügyfelet szereznek. A távközlés mellett már megkezdtek újabb témakörök kidolgozását is: elsősorban az adózás, utána a banki és pénzügyi jog, majd a versenyjog kerül területekre.

Schopp Attila

Fotókiállítás – pályaművekből

A HP Invision tavaly indított nemzetközi digitális fotópályázatára elkészültek a magyar résztvevők képei: április 24-étől május 20-ig tekinthetők meg a Pesti Est Caféban.

Előzetes pályázat után a magyar résztvevő Kudász Gábor Arion lett, aki 1998 óta a Magyar Iparművészeti Egyetem hallgatója. A többi ország résztvevőjéhez hasonlóan a

pályaművek elkészítéséhez Kudász is egy HP digitális fotófelszerelést kapott. Eszközkészlete egy HP PhotoSmart 912-es digitális fényképezőgépből, egy HP ScanJet 5370-es lapvasóból, egy HP PhotoSmart 1218-as színes fotónyomtatóból és egy CD-íróval kiegészített HP OmniBook 6000-es noteszgépből állt.

Kudásznak a pályázatra négynégy képet kellett elkészítenie a következő három kategóriában: „Az én városom 2001-ben”, „Jhlet”, illetve „Vegyél meg!” (azaz reklámfotó). Nemzetközi zsűri választja ki a győztes alkotásokat. A zsűri magyar tagja Vinnay Péter, a Foto Video Magazin szerkesztője. Az eredményhirdetés április 30-a után várható. A nyertes 5000 dolláros pénzdíjazásban részesül, és megtarthatja a felszerelést is. Az összes pályamű megtekinthető a www.hpivision.com weboldalon, ahol a közönség is szavazhat.

H. L.



Hirdetés

Lecke-könyv

Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu

felek jobb kiszolgálása érdekében. Ugyancsak erre indították őket az angol anyavállalat ez irányú tapasztalatai és üzleti sikerei is.

A www.e-lex.hu címen elérhető szolgáltatás kidolgozásánál az alapötlet az volt, hogy nem eseti ügyvédi tanácsadást, hanem általánosabb

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
where information lives

intel

Premier:

Sun

hóp- pá...



Minolta PagePro 18L lézernyomtató

97 900 Ft*

18 lap/perc nyomtatási sebesség • 1200x600 dpi felbontás • max. 1250 lap papirkapacitás
max. 80000 lap/hó terhelhetőség • opció: duplex egység • opció: hálózati kártya



Minolta-QMS PagePro 1100L lézernyomtató

69 900 Ft*

10 lap/perc nyomtatási sebesség • 600 dpi felbontás • max. 15000 lap/hó terhelhetőség

Igen, ilyen
paraméterekkel, ennyibe kerül!

A Minolta PagePro 1100L és PagePro 18L típusú lézernyomtatókat speciálisan Windows-os környezetre optimalizálták, hogy Ön gyorsan és tökéletes minőségben láthassa vizuál dokumentumait. A legújabb megújításokkal és a kiváló paraméterekkel most miniatűr méretű kedvező árú párbajt.

Disztribútor: CHS Hungary Kft. • www.chs.hu • (06 1 451 3566)

Nagykereskedelmi partnereink:
Colorspectrum Kft. (06 1 210 1482) • SVED Rt. (06 1 469 8000)

* Akció végteljes megjelölés nélkül. Az árak 2001. május 31-ig tart.



www.minolta.hu

digitális
megoldások



Minolta Magyarország Kft. • Telefon: 06 1 206-5800
1137 Budapest, Balvoni u. 4. • e-mail: info@minolta.hu

BSA-eljárások

A folyamatban lévő ügyekről tartott sajtótájékoztatót a BSA április 24-én, a Magyar Tudományos Akadémia épületében. A szervezetet képviselő ügyvédi irodák munkatársai, *Novák Tamás* és *Ormós Zoltán* azokról az ügyekről számolt be, amelyek az utóbbi néhány hónapban indultak. Kivétel az a per, amelyet az Adobe, az Autodesk, a Corel és a Microsoft indított a Reflex Computer Kft. ellen. A Fővárosi Bíróság tavaly decemberben hozott jogerős ítéletében a közel 7,7 millió forintos kár és az összeg után járó kamat (a házkutatás napjától számított évi 20 százalék) megfizetésére kötelezte az alperest. Az ítélet végrehajtása jelenleg folyamatban van, és a cég ügyvezetője ellen is folyik a büntetőeljárás. Idén februárban tartott házkutatást a IX. kerületi rendőrkapitányság a Delta Truck Kft. székhelyén. Itt 21 számítógép merevlemezét foglalták le, és bár Novák Tamás nem tudott pontos összeget mondani az okozott kár nagyságáról, azt milliós nagyságrendűre becsülik. Márciusban az ALFILA Kft.-nél talált a rendőrség illegálisan használt szoftvereket, az előzetes szakértői jelzések alapján 1,3 millió forint értékben. Jelenleg még tart a nyomozás. Itt a cég képviselői peren kívüli megegyezésre törekednek a BSA-val, ami viszont nem

át az S.P.Q.R., ami nagyszabású informatikai beruházásokkal is járt. Ennek során nem figyeltek eléggé a jogtisztaság követelményeire, amit rendkívül sajnálatosnak tartanak. A vállalat a legteljesebb mértékben igyekszik együttműködni a BSA-val: már április 4-én megszületett a peren kívüli megállapodás, amelyben az S.P.Q.R. egyrészt vállalja az okozott kár megtérítését és a szoftverek legalizálását, illetve a jövőben lehetővé teszi a BSA képviselőinek, hogy ellenőrizzék a cégnél működő szoftverek jogtisztaságát.

Jogi esetek

A szerzői és szomszédos jogok megsértése értékelhetetlenül függetlenül bűncselekménynek számít, maximális büntetése 2-től 8 évig terjedő szabadságvesztés. (Ha volna értékhatár, az alatt szabálysértésnek minősülne a jogsértés, és a büntetés esetleg nagyobb is lehetne, mint jelenleg.) A védett termék, így a szoftver az alkotó halála után még 70 évig részesül védelemben. Ez azt jelenti, hogy például az illegálisan beszerzett DOS 5.0 vagy Word for DOS 5.5 használata is jogsértés. Ez esetben viszont, mondta Ormós Zoltán, az okozott kár mértéke igen csekély, hiszen az elavultnak minősített szoftverek értékét erősen diszkontálják.

Az ügyek rendszerint két szálon folynak: büntetőeljárás és polgári peres eljárás is indul az elkövető ellen. Utóbbit le lehet zárni peren kívüli egyezséggel és az okozott kár megtérítésével, ez azonban nem szünteti meg a büntetőeljárást. Ugyanakkor az egységes bírói gyakorlat szerint „nyomatékos enyhítő körülménynek” számít a kár maradéktalan megtérítése.

Hasonlóképpen együttműködik a szervezettel a Bell Computer. A cégnél tavaly novemberben tartott házkutatás során kiderült, hogy az egyik új alkalmazott nem jogtiszt szoftvereket másol az értékesített számítógépek merevlemezére. Erről tudomást szerezve a cég vezetése az okozott kárt megtérítette, a szükséges lépéseket megtette. *Csordás Mihály*, a Bell Computer ügyvezető igazgatója a sajtótájékoztatón az ügy több tanulságát is levonta: jobban oda kell figyelni az új munkatársak oktatására, illetve folyamatosan fenn kell tartani az ellenőrzést. Ormós még két esetet említett: a DataPro 2000 Kft. és a Flashtrade Kft. esetében bukkantak illegális szoftverhasználat nyomára; mindkét ügyben folyik a büntetőeljárás.

Sch. A.



érinti a folyamatban lévő nyomozást, illetve büntetőeljárást.

Ormós Zoltán az S.P.Q.R. járműforgalmazó esetéről számolt be. Itt április 3-án volt házkutatás, és több tucat illegális szoftvert találtak. A cég ügyvezető igazgatója, *Alessandro Lippi*, aki jelen volt a sajtótájékoztatón, elmondta, hogy tavaly komoly fejlődésen ment

Üzlet és fejlesztés

Internetnapot és -konferenciát szervezett április 25-én a Debreceni Egyetemen az egyetemistákból szerveződött e-World Egyesület. Az internetet népszerűsítő programokat az egyesület a Debreceni Egyetem és Nemzeti Könyvtárral, illetve a Neumann János Számítógép-tudományi Társasággal közösen bonyolította le.

Ezzel párhuzamosan zajlott, öt szekcióban, az ügyvezető B4D (Business for Development) konferencia. Célja az volt, hogy a közzgazdász hallgatók mellett a bölcsész és informatikus hallgatók is színvonalas előadások keretében tájékozódjanak a szakuknak megfelelő témakörben.

A közzgazdász-tudományi karon megrendendő rész az elektronikus gazdaság különböző, Magyarországon most kialakuló és elterjedő szegmenseit mutatta be. A hallgatók megismerkedhettek az internetes aukciós házak, internetes áruházak, az internetes kereskedelem, ezen belül is az e-piacról fogalmával, működésével, lehetőségeivel. Szó esett a

mobiltelefonok gyors elterjedésének és a bennük felhasznált szoftverek rohamos fejlődésének gazdasági hatásairól is.

A bölcsészettudományi kar programja általános áttekintéssel indult az internet történetéről, gazdasági-társadalmi jelentőségéről. Ezt követte az internet és az internetező ember vizsgálata szociológiai-filozófiai szemzőgöböl. Egy másik szekció a világháló jogi vonatkozásait foglalkozott, illetve az internet használatának jogi és biztonsági problémáit boncolgatta. A természettudományi karon előadások hangzottak el a WAP új generációjáról, a GPRS-szolgáltatásról, az integrált adattárházakról és döntéstámogató rendszerekről, a Linux jelenéről és jövőjéről, valamint az alkalmazásszolgáltatók helyzetéről Magyarországon. A Műszaki Főiskolai Karon arról tudhattak meg egyet s más az érdeklődők, hogy mi a szerepe a MAP-szervezetnek a települések működésének informatikai támogatásában.

M. A.

HÍREK

Továbbra sem erősít meg azokat a híreszteléseket a British Telecom, hogy eladná a Concert általa birtokolt felét partnerének, az AT&T-nek. A BusinessWeek Online híre szerint az AT&T közel jár ahhoz, hogy teljesen átvegye az irányítást a cég fölött. Erre a BT szóvivője csak annyit mondott, hogy tárgyalások folynak az AT&T-vel a Concert teljesítményének javításáról. Ezzel együtt sem cáfolni, sem megerősíteni nem akarta, hogy az eladás az egyike a szóba jöhető lehetőségeknek. (IDGNS, Berlin)

Óriási növekedésre számít a valós idejű (streaming) videóra költött vállalati kiadásokban a Jupiter Media Matrix. A piacutató cég szakértői szerint a technológiát egyre nagyobb mértékben használják majd a vállalatok belső működésében, illetve a vállalati közti kapcsolatokban, ami maga után vonja az erre fordított összegek emelkedését. Elsőként a csúcstechnológiában érdekelt vállalatok kerülnek fel a valós idejű videó. Őket követik a gyógyszeripari vállalkozások, majd az egyéb iparágak. A gyors terjedésre akkor lehet igazán számítani, amikor a streaming videó megjelenik a cégek külső kommunikációs eszközei között is. (IDGNS, Boston)

Előre konfigurált kommunikációs protokollisztóv és az operációs rendszerekhez való meghajtókat ad PCI mezzanine kártyáihoz (PCM) a Motorola. Így az OEM-gyártók újabb programozás nélkül is eladhatják a szoftvert a szolgáltatóknak. Az eszközök a Frame Relay, az LAPD és az SS7/MTP2 számára tartalmaznak szoftverprotokollokat. A szoftverek az MPMC860-as és 8260-as adapteren futnak; előre tesztelik, hitelesítik és integrálják őket a kártyákba, így a Motorola. (IDGNS, Boston)

Májusban már megkezdheti működését az online szaknévsor, miután az iparág nagygyűlének áldását is elnyerte. A Microsoft, az Ariba és az IBM tavaly szeptemberben jelentette be az UDDI (Universal Description, Discovery and Integration) Business Registryt, amely az alapítók szerint az első igazi webes Yellow Pages lesz. A három fejlesztő mellé olyan nevek sorakoztak fel, mint az American Express, a Compaq, az SAP, a Dell vagy a Sun. A UDDI-lista a remények szerint egységessé teszi és ezzel megkönnyíti a vállalatoknak, hogy információkat adjanak termékeikről és szolgáltatásukról a weben; így partnereket és vásárlókat is egyszerűbb lesz találni. (IDGNS, San Francisco)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

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



<http://www.2f.hu> 2001

Tizenegymilliárddal nőhet a hitelállomány Kormányzati döntésre vár az AH

Közel 18 milliárd forintos nettó árbevételért ért el az Antenna Hungária (AH) Rt. 2000-ben; ez az összeg húsz százalékkal haladta meg az 1999-es árbevételt. A társaság mérleg szerinti eredménye tavaly 1,6 milliárd forintot tett ki; ez 37 százalékkal több, mint az 1999-es érték. Az Antenna Hungária csoport 2000. évi számai: 19,7 milliárd forint nettó árbevétel (20 százalékos növekedés 1999-hez képest), 1,8 milliárd forint mérleg szerinti eredmény (40 százalékos növekedés 1999-hez képest). A társaság az előtte álló távközlési feladatokra, köztük a V.R.A.M. Rt.-beli (Vodafone) részesedésének növelésére tekintettel nem fizet osztalékot.

Az AH-nál – az eredménytelen részvényértékesítés ellenére – egyelőre a megszokott mértékben folyik a munka, ahhoz azonban, hogy a tervek szerinti lépjenek tovább, elengedhetetlen az elmaradt, mintegy 10 milliárd forintos forrásbevonás, mondta László Géza, az Antenna Hungária elnök-vezérigazgatója. Idén várhatóan több mint 11 mil-

liárd forinttal nő a társaság adósságállománya, ennyi többletforrás szükséges ugyanis a beruházások folyamatoságának biztosításához.



László Géza, az Antenna Hungária elnök-vezérigazgatója

Elengedhetetlen tehát a kormányzat stratégiai döntése az AH további sorsáról; ennek hiányában 2002-ben fékezésre kényszerül a társaság. Az Antenna Hungária stratégiájá-

nak fontos eleme a távközlési és a multimédia-üzletág erőteljes fejlesztése. Eszerint 2000-ben a beruházások 50 százaléka távközlési, 31 százaléka pedig multimédia-szolgáltatásokhoz kapcsolódott. Ezekről a területekről László Géza elmondta: az Antenna Hungária letett arról, hogy önállóan vállalkozzon a majdani készenléti rádiórendszer kiépítésére és üzemeltetésére. Jelenleg – más társaságokkal együtt – különféle szolgáltatásait szeretné értékesíteni a leendő szolgáltató vállalatnak. A következő négy területen tudják elképzelni az együttműködést: szakértői tudásuk értékesítése, részvétel a hálózat üzemeltetésében és karbantartásában, infrastruktúrájuk, illetve hálózatuk bérebeadása. Az AH alapvetően a Tetra rendszerben gondolkodik, de nem zárkózik el az együttműködés elől akkor sem, ha a kormányzat választása a Tetrapolra esik.

Az AntennaMikronak jelenleg mintegy 85 ezer előfizetője van. A tervek szerint év végére az előfizetők száma meghaladja a 100 ezret.



Már most lehet igényelni második dekódot is. Az Antenna Hungária heteken belül minden csatornát kódolni fog.

Folynak a digitális földfelszíni televíziózás (DVB-T) előkészületei, ez azonban nem a közeljövő, inkább a következő 3-4 év projektje. A pilotprojekt a tervek szerint ez év őszén indul, a telepített adóberendezéssel az ország lakosságának körülbelül 25 százalékát érik majd el. A kísérleti rendszer több 100 millió forintos költségigényének túlnyomó részét az Informatikai Kormánybizottság és az ORTT pályázatain elnyert összegből fedezik.

M. J.

A recesszió minket még nem érint

Gyorsuló konszolidáció

► Folytatás az 1. oldalról

Horváth Pál szerint a szektor 2002-ben kezd el kilábalni a gödörből. Meredekbő növekedési pályára vált az üzleti kommunikáció, és semmiféle jel sem utal arra, hogy az internetgazdaság nem folytatja korábban megkezdett – most ugyan kissé megakadt – fejlődését. Minden bizonnyal felfutó terület lesz a harmadik generációs mobilszolgáltatás is.

Mindennek dacára – ha az előrejelzéseknél némileg később és lassabban is – megindul az UMTS; ez a fizetőképesség piacán új fajta távközlési korszak kezdetét jelent majd.

A piac megingása felgyorsítja az eikerülhetetlen konszolidációs fo-

lyamatot. A szektor egyes – meghatározó – szereplői oly mértékben eladósodtak, hogy korábbi stratégiájuk átértékelésére kényszerülnek. Tanulni lehetünk számos cégeladásnak vagy inkább cégeladási kísérletnek, jelen helyzetben ugyanis – bár vannak, akik nem adósodtak el, így potenciális vevőként jöhetnek szóba

– nem tűnik egyszerű feladatnak a cégértékesítés. Es vajon kik kerülnek ki győztesen a globalizációs folyamatból? A múlt eseményei több korábbi feltévesre rációfoltok, így Horváth Pál nem vállalkozott jóslatokra. Keveset hallani manapság az egyik legnagyobb cégeként számon tartott MCI-Worldcomról, nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket a Unisource, a Global One vagy a Concert. Világviszonylatban sikereket könyvelhet el viszont a mobiltelefonniában utazó Vodafone.

A globalizáció folytatódása mellett a másik fontos trend, hogy a piacokért folytatott harc egyre inkább regionális színterekre tevődik át. A szereplők a nemzeti piacok korlátai közül regionális jelenléttel

Májusban döntenek a Trafficomról

Hazai Siemens-számok

Az információ- és kommunikációtechnikai területek könnyelhettek el a legjobb eredményeket a Siemens Nemzeti Vállalatcsoportnál (SNV) a 2000. szeptember 30-án zárult gazdasági évben. Ugyancsak ezek az ágazatok szerepeltek a legjobban a március 31-én befejeződött félévben, tájékoztatott Hetényi Péter, az SNV elnök-vezérigazgatója. A vállalatcsoport – tagjai: Siemens Rt., Siemens Telefongyár Kft., Siemens Investor Kft. – árbevétele az 1999/2000-es üzleti évben 75 milliárd forintot tett ki, az adózás előtti eredmény 12,1 milliárd forint volt, míg ugyanezen időszakban 64,3 milliárd forintnyi új megrendelés érkezett. A nemrég zárult félévben a forgalom meghaladta az előző évi teljes árbevétel 60 százalékát, és elérte a 46,3 milliárd forintot. Az összeg túlnyomó részét – 33 milliárd forintot – az információ- és kommunikációtechnikai ágazatok könyvelhettek el. Az elmúlt félévben a megrendelések értéke 29,9 milliárd forint volt, ami elmarad a tavalyi érték időarányos részétől.

A Siemensnél a közelmúlt fontos eredményének tekintik többek közt a MÁV teljes távközlési és adatkommunikációs hálózatának rekonstrukcióját, a Matáv ADSL-projektjében való részvételét, a parlament belső hálózatának létrehozását, a határőrségi hálózatot, valamint az okmányiroda-projektet. Az elnök-vezérigazgató elmondta, hogy a mobiltelefon-üzletágban a Siemens a magyarországi készülékpiacon könnyelhetett el jó eredményeket; az elmúlt évben feljötték a harmadik helyre. A mobilhálózatok te-

rén jelenleg szerény a társaság hazai jelenléte, csupán néhány mikro-hullámú összeköttetést szállítottak. Terveik a távolabbi jövőre vonatkoznak: erőteljesen készülnek az UMTS-re.



Hetényi Péter, az SNV elnök-vezérigazgatója

Újságírói kérdésre válaszolva Hetényi Péter elmondta, hogy a felügyelő bizottság döntésére vár a Trafficom Kft., valamint a BKV köztáppályás nyomvonalai mellett a vonaljog megvásárlása. A Fővárosi Önkormányzat tulajdonosi bizottsága még tavaly határozott a BKV távközlési hálózatát birtokló és üzemeltető Trafficom eladásáról. Az egyedüli pályázó a Siemens volt. Ha az adásvétel létrejön, a Siemens távközlési szolgáltatásoknak kínál szolgáltatásokat a Trafficom hálózatán, valamint a BKV-tól bérelt forgalomirányítási rendszer infrastruktúráján. A felügyelő bizottság májusban dönt.

M. J.

A TÁVKÖZLÉSI CÉGEK PIACI ÉRTÉKE

Név	2000 végén (milliárd euró)	Változás 1999-hez képest (százalék)
KPN Telecom	13,92	-83,2
British Telecom	55,60	-64,8
Deutsche Telekom	89,53	-58,9
Telecom Italia	70,73	-31,1
Telecom Italia Mobile	84,51	-29,2
Franco Telecom	98,72	-27,0
Vodafone	224,94	199,8

(Forrás: Bloomberg, Reuters)

lyamatot. A szektor egyes – meghatározó – szereplői oly mértékben eladósodtak, hogy korábbi stratégiájuk átértékelésére kényszerülnek. Tanulni lehetünk számos cégeladásnak vagy inkább cégeladási kísérletnek, jelen helyzetben ugyanis – bár vannak, akik nem adósodtak el, így potenciális vevőként jöhetnek szóba

próblának kitörni. Egyaránt igaz ez a kis- és közepes országok domináns szolgáltatóira, illetve egyes új piaci szereplőkre. A kérdés tehát egyelőre – a világszerte és térségi tendenciákat, valamint azok magyarországi hatásait tekintve – nyitott.

Mallás Judit

Biztonságos internet kicsiknek is

Új tagokkal bővítette a biztonságos hálózati hozzáférést lehetővé tevő Safepipe virtuális magánhálózati (VPN) termékcsaládját a magyar piacon is jelen lévő Eicon. A Safepipe 1110, amelyet az otthoni alkalmazások és a kis irodák piacára szánunk, legfeljebb 5 LAN-LAN kapcsolatot támogat, maximum 20 virtuális magánhálózati felhasználóig. A Safepipe 3020 a kis- és közepvállalatoknak kínál megbízható kommunikációs megoldást; 20 LAN-LAN kapcsolat mellett az elérhető VPN-kliensek száma 100. A cég nem a Cisco piacára szeretne betörni; célja, hogy a felhasználóknak egyetlen olyan dobozt adjon, amellyel biztonságosan lehet az interneten kommunikálni, tájékoztatott Marjan Torkar, a cég regionális értékesítési igazgatója egy budapesti rendezvényen.

A védőgáttal ellátott Safepipe olyan dedikált hardvermegoldás, amely a titkosításhoz és a tömörítéshez külön erre a célra kifejlesztett lapkákat tartalmaz. Valamennyi Safepipe berendezés a Linux operációs rendszer alapjain működő IPSec 3DES titkosítási algoritmust alkalmazza. A technológia kis készlettel, valamint nagy adat- és hangátviteli teljesítménnyel rendelkezik.

A dán többségi tulajdonú, kanadai központi cég négy termékcsaláddal – a Diva ISDN és ADSL hozzáférési eszközökkel, a Safepipe-pal, a Diva kiszolgálócsaláddal, valamint

hagyományos WAN-kártyákkal – képviselteti magát a hálózati berendezések piacán. Tavalyi árbevétele 150 millió dollár körül volt, munkatársainak száma 600, ebből közel 400-an Európában dolgoznak. Ter-



Marjan Torkar regionális értékesítési igazgató

mékeit kizárólag partnereken keresztül értékesíti: az eladások 64 százaléka viszonteladókön keresztül talál gazdára, 22 százalék PC-gyártókhoz kerül (Dell, Compaq, Fujitsu-Siemens), 14 százalékot pedig távközlési vállalatok (KPN, Tele Danmark, Matáv) használnak fel. Magyarországon az Eicon-termékek kizárólagos disztribútora a Sci-Modem Kft.

Marjan Torkar beszámolt az Eicon fejlesztési területeiről. Eszerint a cég 3 kulcsterületre összpontosítja erőit: biztonságos internet-hozzáférés a kis- és közepes vállalatoknak, a telepítés további egyszerűsítése, hang- és adatkonvergencia. Fontosnak tartják termékeik honosítását. A magyar piacra 2001 februárjában érkeztek meg az első Diva ISDN USB külső modemek, de újak a Diva 850 és Diva 852 típusú ISDN modemek is. A termékek lokalizációja már folyamatban van, a magyar változat magyar támogatással még nyár elején megjelenik a

piacra. Az ISDN belső adaptereket szintén bevezik a honosítási programba. Újdonság az Eicon szerverkártyáira fejlesztett call center alkalmazás; nemrégiben elkészült a termék magyar változata.

Az Eicon szakemberei komoly jövőt látnak az ISDN és DSL hozzáférési eszközökben – ez utóbbinál az ADSL mellett a szimmetrikus DSL hozzáférési eszközökben is –, a Safepipe-ban, valamint a médiaátjárókban. Véleményük szerint a felhasználók két kulcstkérdést tartanak majd szem előtt: a költségeket és az egyszerű kezelhetőséget.

Az Eicon-termékek Magyarországon – a Sci-Modem közvetítésével – a Matávon kívül a Vivendihez, a MÁV-hoz, a Molhoz, az EDÁSZ-hoz, az Albacomphoz, több bankhoz és biztosítóhoz jutnak el. A Sci-Modem az Eicon-termékek értékesítéséből 1999-ben 180 millió forint, 2000-ben 340 millió forint bevételre tett szert. Az idei eladási terv 510 millió forint. A most bejelentett Safepipe 1110 ajánlott végfelhasználói ára nettó 622 500 forint, a Safepipe 3020-é pedig nettó 1 051 900 forint.

M. J.

Magyar szakemberek fejlesztenek a Motorolának

WAP, Java és társai

Első ízben rendezett alkalmazásfejlesztői konferenciát Budapesten a Motorola. A rendezvényre több mint 30 olyan magyarországi céget hívtak meg, amely már bizonyított a mobilinternetes piacon. A Motorola célja, hogy hazai szakembereket is bevonjon mobilinternetes fejlesztéseibe. A konferencián kiemelt helyen szerepelt a Java nyelven programozható GPRS kommunikátor bemutatása.

A Motorola alkalmazásfejlesztői kezdeményezése másfél éves múltat tekint vissza. Jelenleg az Egyesült

Államokban, Nagy-Britanniában, illetve Svédországban működnek úgynevezett Magnet számítástechnikai kutató-fejlesztő laboratóriumok, de – részben ezeket a központi forrásokat felhasználva – más országokban is vannak a vállalatnak fejlesztőpartnerei. A laboratóriumokban GSM és GPRS hálózatokon WAP és Java alkalmazásokat tesztelnek, de lehetőség nyílik a VoiceXML technológia vizsgálatára is. Eddig több száz mobilinternetes alkalmazás született a különböző műhelyekben.

A konferenciát követően a Motorola az igényekhez igazodva állítja össze a különféle fejlesztői csomagokat. A jelentkezőknek tesztkörnyezetet, valamint szoftverfejlesztő eszközöket biztosít. Az elkészült alkalmazásokat a magyar piacon, illetve a világpiacon akarják forgalmazni. A fejlesztők főleg a Motorola értékesítési csatornáit veszik majd igénybe. A magyarországi Motorolánál arra számítanak, hogy az első eredmények már a következő negyedévben megjelennek.

M. J.

Egy jó állás

hirlevel@jobuniverse.hu

High-Tech állások
a világhálón

JOB
UNIVERSE

www.jobuniverse.hu

házhoz jön.

► **SAP** integrált vállalatirányítási rendszerek.



I-bankolás CIB módra

Másfél éve kezdték a fejlesztést, egy évvel ezelőtt megalakult a főosztály, idén januárban tesztüzemre váltott, négy héttel ezelőtt pedig teljes gőzzel beindult a CIB Bank Internet Bank és WAP Bank szolgáltatása.

A különböző ügyféligények kielégítésére különböző szolgáltatáscsomagokat vezettek be, három biztonsági szint szerint. Az Alapcsomag lekérdezésre, betétműveletekre és számlák közti átvezetésekre ad lehetőséget, átutalási funkciót nem tartalmaz. Megtalálható viszont az átutalás a Bővített csomagban, de ez csak előre megadott forintszámlák közt lehetséges. A Teljes csomag teljes körű használatot biztosít több mint 50 funkcióval és 16 szolgáltatással.

A német Brokat cég Twister nevű programján alapuló szolgáltatás, illetve az ügyfelek védelme érdekében a CIB internetbankja nemzetközileg elismert, többszintű titkosítási technológiát alkalmaz.

Egyrészt minden egyes bejelentkezéskor véletlenszerűen – méghozzá sajátos módon: az egérmozgatással generált titkos kulcs garantálja a kommunikáció titkosságát, másrészt a felhasználó – azonosítója és jelszava megadásán túlmenően – átutalásait aláírás megerősítésként kódszóval látja el. További, harmadik biztonsági elem, hogy az internetbankba való bejelentkezésről SMS-értesítést lehet kérni mobiltelefonra. A rendszert arra is felkészítették, hogy a digitális aláírás gyakorlattá válásakor az ügyfelek elektronikus kézjegyükkel hitelesíthessék műveleteiket.

A szolgáltatásra működése első

három hetében mintegy 1500 ügyfél iratkozott fel. A közeljövő bővítési tervei közé tartozik, hogy az ügyfelek igényelhetnek bankkártyát és mobilbanki szolgáltatásokat, bővül a befektetési lehetőségek köre, vala-

mint további biztonsági opcióként bejön a chipkártyás azonosítás is. A bank vezetői egyébként 3-5 év alatt várják befektetésük megtérülését, és bíznak benne, hogy 5-10 év alatt hűzóágazattá válik az internetbanki üzletág.

Magyarországon elsőként a CIB ad lehetőséget banki műveletek végzésére WAP-os mobiltelefonnal.

a lakossági ügyfelek lekérdezhetik számlájuk egyenlegét, áttekinthetik számlatörténetüket, illetve forint-átutalást indíthatnak bárholonnan, bármikor. Az új technológiával természetesen árfolyamok, kamatok és egyéb, napi frissítésű banki információk, hírek is lekérdezhetők a CIB WAP-honlapjáról.

M. A.



A kulcsgenerálás egérmozgatással történik

Az új termékeket bejelentő sajtótájékoztatón fontos tulajdonságként emelték ki, hogy az i-banki műveleteket valós időben lehet végrehajtani, azaz a kezdeményezett tranzakciók a bank háttérrendszerin azonnal teljesülnek, méghozzá a hét minden napjának 24 órájában. A CIB a banki hozzáférést ingyenesen biztosítja, ugyanakkor az egyes tranzakciók díjtételei minden esetben alacsonyabbak azoknál, amelyeket a bankfiókban kezdeményeztek. Kis- és közepes vállalatok esetében is kedvezőbbek a feltételek. Egy felhasználóhoz több számla is kapcsolódhat, és befektetési lehetőségek is az ügyfél rendelkezésére állnak.

Banktech kevés kiállítóval

Az önálló banktechnológia kiállítást az 1987-ben, a kétszintű bankrendszer létrejöttékor meginduló nagy beruházások indokolták. A bemutatót a Congress Kft. azóta is megrendezi, a Giro Rt. és a Metrimpex Rt. segítségével. Április 24. és 26. között, idén tizenkettedszer, az SAP-csarnok adott helyet a rendezvénynek. A korábbi évekhez képest feltűnő volt a nagyfokú szállítói érdeklődés. Oka többek között a bankösszeolvadások következtében megfogyatkozott vevők száma, valamint az informatikai cégek és a bankok között kialakult mélyebb szállítói-vevői viszony, amely már szükségtelemmé teszi a nyilvános megmérettetést. A tavalyi kiállítás után egyértelműen látszik, hogy például az internetes banki megoldások elterjedésénél várt robbanás továbbra sem következik be, sőt, mint azt Szamosi László, a Giro Rt. vezérigazgatója kifejtette, ilyen robbanásra nem is érdemes várni, mert ezekre a rendszerekre a világon mindentűt a lassú terjedés a jellem-

ző. Ezért működő internetes banki megoldást tavaly tucatnyi cég mutatott be, idén csak egy-kettő.

A mostani kiállítás a biztonsági kérdése köre szerveződött. Ami azonban nem jelenti azt, hogy a biztonsági technológiát szállító cégek nagy számban lettek volna jelen a kiállításon, inkább csak előadásokat lehetett hallgatni e tárgyban. Az egyik résztvevő szerint ennek az az oka, hogy a téma kényes, mert valódi megoldásokat nyilvánosan kiállítani szinte egyet jelent az értékesítésről való lemondással. A mintarendszerek kora pedig lejárt, mert az általános elvek már ismertek.

Érdekes, hogy több cég továbbra is a bankkártya alapú és alapvetően banki szolgáltatásokra felkészített információs terminálok elterjedésében reménykedik, noha többen úgy vélik, fokozatos elterjedésük reménytelen, csak a lökészerű (egyszerre több száz terminálra) kiterjedő üzembe helyezésnek volna értelme. Ez viszont milliárdos beruházásokat jelent, ám a megtérülés valószínűsége

és így az igény a terminálok iránt igen csekély. A helyzetet tovább rontja, hogy azokkal az országokkal – például Portugáliával – ellentétben, ahol a közüzemi számlák BAR-kódja azonos struktúrájú, nálunk nincs két egyforma számlarendszer, így a központosított és automatizált számlakegyenlítés sem valósítható meg. Egységes adatbázisok hiányában ugyancsak megvalósíthatatlan a méretgazdaságos helyfoglaló rendszerek kialakítása, amelyek másutt szintén kedvelt teretpei az információs terminálok építőinek. Ettől függetlenül továbbra is számítanak a terminálok terjedésére: a kulcskérdés a „hűző alkalmazás” megtalálása.

Az elektronikus banki rendszerek terjedése folytatódik, mondta Szamosi László. A hajtóerőt egyrészt a vállalati banki terminálok, másrészt a lakosság körében egyre gyarapodó hitelkártya-állomány jelenti – az utóbbi elsősorban a fogyasztói kedvet növeli.

R. G.



POWERWARE
SZÜNETMENTES ÁRAMFORRÁS

NAGYON OTT VAN...



☎ 220-5590 www.bps.hu



e-security

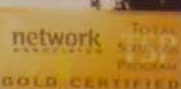
eszköztől

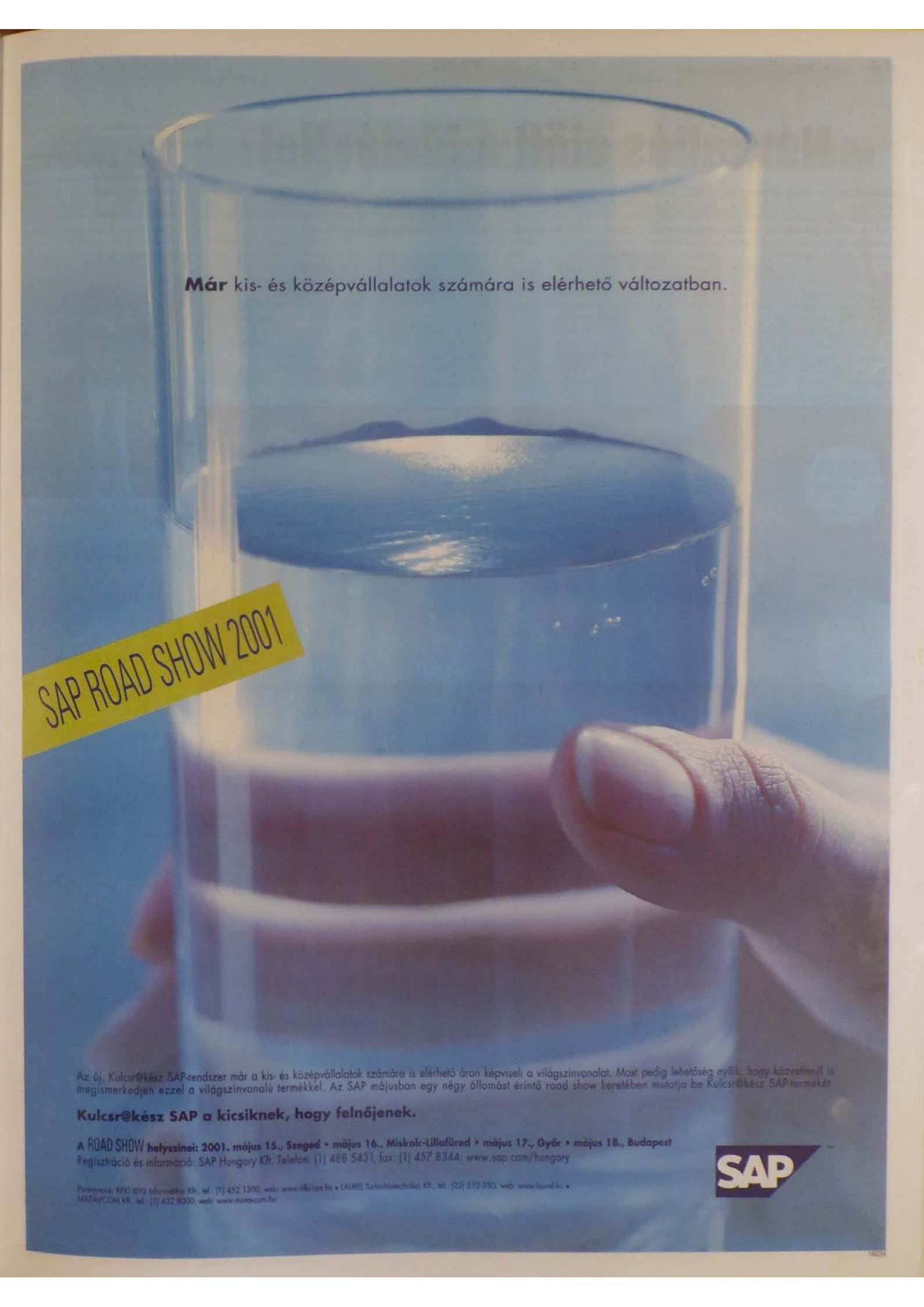
a megvalósításig

10 év tapasztalatával

Várjuk az INFO 2001 kiállításon az A pavilon 209/B standján 2001. május 8-12. között

PIK-SYS®
Szolgáltató és Tanácsadó Kft.
H-1095 Budapest, Boráros tér 7.
Tel.: (36-1) 455-6000
Fax: (36-1) 455-6005
E-mail: info@piksys.hu
<http://www.piksys.hu>



A hand is holding a clear glass filled with water. Inside the glass, a reflection of a sunset over a body of water is visible. The background is a soft, out-of-focus landscape with a sunset sky.

Már kis- és középvállalatok számára is elérhető változatban.

SAP ROAD SHOW 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 road show keretében mutatja be Kulcsr@kész SAP-termékét.

Kulcsr@kész SAP a kicsiknek, hogy felnőjenek.

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

Finanszosa: KFKI RTI Informatika Kft., tel.: (1) 452 1390, web: www.kfki-rti.hu • LAUREL Számítástechnika Kft., tel.: (22) 510 350, web: www.laurel.hu •
MATAVCOM Kft., tel.: (1) 432 8000, web: www.matavcom.hu

SAP

Névváltás előtt a MatávNet

Lapzártánk után jelenti be névváltását a Matáv 100 százalékos tulajdonú leányvállalata, a MatávNet. A változtatás okairól *Drajkó László*, a cég vezérigazgatója adott előzetes interjút lapunknak.

– A cégátalakítás során az elmúlt hónapokban olyan vállalkozás jött létre, amely a Matáv-csoport internetes tevékenységének letéteményese. Ezért elérkezettnek láttuk az időt, hogy az internetes tevékenység és az internet szempontjából infrastrukturális szolgáltatás a név alapján is határozottan elkülönüljön egymástól. Mindkét cég más fő-

kusszal van jelen ugyanazonokon a piacokon, így az elkülönülésnek az önálló márkanévben is meg kell nyilvánulnia. A cégnek a korábbi bejelentéseknek megfelelően középtávon a tőzsdei megmérettetés is célja. Az elmúlt egy évben megfogalmazott irányvonalhoz képest a tevékenységi körünk nem változik, továbbra is három üzletágra épül: a tartalom- és médiaszolgáltatásokra, a lakossági és kisfogyasztói internet-szolgáltatásra, valamint a vállalati internetes és elektronikus kereskedelmi infrastruktúra- és alkalmazásszolgáltatásra. Ezt a három üz-

letágot szeretnénk egységes internetes üzleti vonalként megerősíteni, amely a Matáv-csoporton belül minden internetes tevékenységéért felelős lenne.

Példa a szolgáltatásokra a Web-EDI, amely lehetővé teszi, hogy cégek nagyberuházás nélkül, csupán tranzakció alapú költségviseléssel is elindítsák elektronikus kereskedelmi szolgáltatásukat. Más hasonló szolgáltatásokat is tervez a cég. A Matáv által korábban bevezetett általános EDI-szolgáltatást – a rED-Netet – a MatávNet veszi át, és egyesíti a webes szolgáltatással. Ez

azonban nem jelenti azt, hogy minden alkalmazásszolgáltatói tevékenység a MatávNet feladatai közé tartozik majd.

A különféle irányú kezdeményezések közül a MatávNet csak a webközpontú és elsősorban tranzakció alapú alkalmazásokért lesz felelős, a vállalatirányítási rendszerek ASP-jellegű üzemeltetéséért a Matáv-csoport más vállalkozása felel majd. Egyébként, mint azt *Drajkó László* lapunknak elmondta, egy olyan kialakulatlan piacon, mint amilyen most a magyarországi piac, a többirányú piaci megközelítés az

előnyös stratégia. Konszolidációra csak később kerülhet sor.

Ugyancsak a MatávNet portfóliójába tartozik majd a Matáv-csoport által a későbbiekben kínált elektronikus aláírás-szolgáltatás feladatainak egy része is. Arról a cég csak a törvény életbe lépése és megismerése után dönt, hogy a szolgáltatás melyik részét a csoport melyik tagja nyújtja majd, ki lesz a szolgáltatás



Drajkó László, a MatávNet vezérigazgatója

Az Internet sok mindent megváltoztatott,
többek között az üzletvitelt is.
Ha másért nem azért, mert az elmúlt
időszakban mindenki rengeteget beszélt róla.

Es most eljött az idő, hogy Ön és munkatársai ne csak beszéljenek róla, hanem használni is kezdjék.

Az iPlanet e-business szoftverek, szolgáltatások és partnercégek legszélesebb skáláján keresztül képes teljes üzleti tevékenységét internet alapúvá tenni. A világ legnevesebb vállalatai már a mi ügyfeleink, és ezen tapasztalatokra építve készen állunk az Ön üzletvitelének átalkotására is.

Keressen az iplanet.com vagy az infohungary@iplanet.com e-mail címen. Aztán visszatérhet a munkájához. Márminál átmenetileg.

iPlanet
e-commerce solutions

A Sun | Netscape Alliance

üzleti tulajdonosa és a forgalmazásban milyen piaci modell érvényesül. Azt azonban látni kell, hogy az elektronikus aláírás szempontjából relevánsnak számító ügyfélkörrel a MatávNet találkozik leggyakrabban, ezért a cég elsősorban az aláírás mint termék piaci megjelenítésében érdekelt. Az más kérdés, hogy a hitelesítő központot ki üzemelteti majd.

A MatávNet készül arra az időszakra, amikor megjelenhet azokkal a díjcsomagokkal, amelyekben az internet-hozzáférés és a hozzá tartozó telefondíj egyetlen egységet képez. A közelmúltban internetes körökben ismertté vált részletekről *Drajkó László* elmondta, hogy a MatávNet március eleje óta dolgozik az új díjcsomagokon. A Matáv ajánlatának bizonyos elemeit ők is vitatják, másfelől azonban valószínűnek látszik, hogy az összecsomagolt díj olcsóbbá tenné a háló elérését a közepes időtartamban internetezés számára. Az is előnyössé teszi a megoldást, hogy eltörölhetővé válna az internetelés napszakfüggő számlázása, ezzel a hálóhasználat kiléphetne a rétegszolgáltatások köréből. A MatávNetnek most sem a technikai kérdések, csak a szerződés egyes részeinek kidolgozása jelenti a feladatot; ezek tisztázása után az egységes díj szolgáltatás rövid időn belül elindulhat. A szolgáltatás azért lehet olcsóbb az eddigi két szolgáltatásnál, mert az internet-szolgáltató „nagyvevőként” jelenik meg a távközlési szolgáltatónál, tehát komoly árengedményt kap a távközlési díjból. Az árengedményt az internet-szolgáltatók a világon mindenütt továbbadják az ügyfeleknek. Emellett a nagyfelhasználói csoportoknak továbbra is a folyamatos elérést biztosító szolgáltatásokat – az xDSL-t vagy a televíziókábeles infrastruktúrát – kínálja a cég. Összegezve: a névváltoztatás *Drajkó László* szerint egy folyamat lezárása. A folyamatban előállt egy „új vállalkozás, amelynek megújult például az ügyfélszolgálat is: a tartalmi megújulást most a formai megújítás zárja le.

Révész Gábor

Könnyedség, gyakorlatiasság, közértelem

A most ismertető három könyvet (négy kötetet) mind a Panem Könyvkiadó jelentette meg; kettő Microsoft-eszközökről szól, a harmadik a VRML-ről, nem csak programozóknak, s így vagy úgy – a megírás vagy az ismertető tárgy jóvoltából – mindegyikre ráillik, hogy könnyed, gyakorlatias és közérthető (az igazság kedvéért hadd jegyezzem meg, hogy ez a három szó a VRML-kötet előszavában olvasható).

A virtuális valóság modellezésének nyelve

A három szerző forrásműnek szánta könyvét, s gyakorlatias, feladatközpontú olvasókat képzelt maga elé, olyanokat, akiket nem önmagában érdekel a VRML (2.0) szintaxisa, hanem csak azért, hogy szintaktikai hibák ne gátolják őket a VRML-programozásban. A kötet szerkezetével és stílusával is a „Mit tegyek, ha ezt és ezt szeretném” típusú érdeklődést igyekszik kielégíteni. Ilyen érdeklődésű olvasókat négy nagyobb körből remélnék a szerzők: a hobbi-szinten vagy kedvtelésből számítógépeskedők táborából, a műszaki vagy nem műszaki művészek, multimédiás szerzők alfajából, a virtuális valóság megszállottjai közül (hadd építsenek világot a maguk ízlése szerint) s végül a műszaki szakértők és alkalmazásfejlesztők köréből (ők ebből a kötetből – egyebek között – a nyelv specifikációjában megadott részletek leírását kaphatják a szintaxisról). A fejezetek (összesen harmincegy) úgy vannak felépítve, hogy ki-ki megtalálja bennük az érdeklődésébe vágó tudnivalókat; például a 10. fejezet „A megjelenésről” című szakasza általában tekinti át a VRML-alakzatok anyagának jellemzőire (színére és mintázatára) vonatkozó tudnivalókat, majd jönnek a szintaxisal foglalkozó szakaszok (a Shape, az Appearance, a Material, a ColorInterpolator és a ScalarInterpolator csomópont szintaxisa), mindezek magyarázatára és gyakorlatiására a „Kísérletezés megjelenésekkel és anyagokkal” című szakasz, majd a szakaszvégi szintézis, az „Összefoglalás”.

A kötet először bevezetést ad a VRML világába, majd elkezd, mint illik, az alapfogalmaknál (mi a VRML-állomány és hogyan épül fel, hogyan lehet benne alakzatokat létrehozni, mi fán terem a VRML-tér, hogyan lehet a VRML-állományba eseményeket és ütvonalakat – vagyis eseménytől eseményig vezető pályákat – létrehozni).

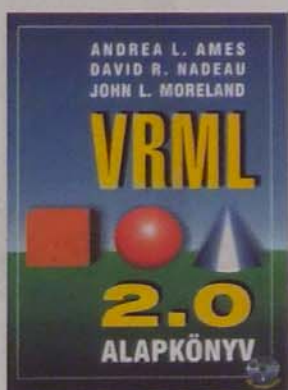
Ezután geometriai jellegű fejezetek jönnek: beépített alakzatok létrehozása és csoportosítása, szöveg-alakzatok, alakzatok elhelyezése, elforgatása, átméretezése, a hely, az irány- és a méretváltozás animálása.

Ezután következnek a néző események érzékelése, a megjelenés vezérlése anyagi jellemzőkkel (erről szól a példának felhozott 10. fejezet), a csomópontok csoportosítása (a csomópont írja le a VRML-állományban a világban levő alakzatokat és azok tulajdonságait), és egy szervezési kérdés: állományok beillesztése a VRML-állományba.

A következő fejezetek az alakzatok létrehozásával foglalkoznak: hogyan építhetők fel pontokból, vonalakból és síkidomokból, kijelölt részekkel és extrudálással, hogyan kapcsolható szín a pontokhoz, vonalakhoz, síkhoz és koordináta-pontokhoz, hogyan vihető mintázat

az alakzatokra, és ez a leképezés hogyan vezérelhető; hogyan játszhatunk a fényvel (árnyékolás, megvilágítás, csillogó alakzatok), hogyan vihető be a virtuális világba háttér, kód és hang.

Az utolsó fejezetek főleg azt mutatják be, hogyan íktható be a néző a virtuális világba – hogyan szabályozható a részletgazdagság, a nézőpont, hogyan érzékelhető a néző közelsége –, egy-egy fejezet



pedig leírja a horgonyok (más világokba elvezető hiperkapcsok) használatát, programcsípek és új csomópont-típusok készítését.

A függelékekbe ajánlott források kerültek, és ismertető a CD-ROM-mellékletéről; a CD-n alkalmazások (VRML böngészőket és szerzői eszközöket stb.), segédprogramok (például állományformátum-átalakítók), VRML-objektumok és mintázatokat tartalmazó könyvtárakat találunk, valamint a könyvben olvasható valamennyi példát és részletes dokumentációt a VRML-es Java és JavaScript eljárásívási felületekről (API-król).

(Andrea L. Ames-David R. Nadeau-John L. Moreland: VRML 2.0. Alapkönyv. Panem-John Wiley & Sons, 2000, 705 oldal, CD-melléklettel 7400 forint)

„...meghaltunk és a mennybe kerültünk”

Ez a Programozók könyvtára sorozatban megjelent kötet a DirectX API mélyebb részleteit mutatja be a Windows-programozás, a C++ nyelv és az objektumorientált programozás alapelveivel ismerős olvasóknak.

A kötet áttekinti a DirectX alkotóelemeit, példákon mutatja be a függvények alkalmazását, és a példák kidolgozásával létrehoz egy, a DirectX műveleteit felölelő, s mindjárt ki is terjesztett objektumorientált könyvtárt – erre a célra a Visual C++ fordítóját és az MFC-t (Microsoft Foundation Classes) használja (az ezekre való áttérés eleméntáris élménye ragadtatta a szerzőket az alcímbe idézett mondatra: „...azt fogjuk gondolni, hogy meghaltunk és a mennybe kerültünk”).

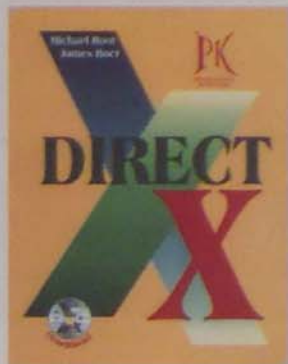
A kötet sorra veszi és egy-egy nagyobb részben tárgyalja a DirectX SDK (Software Development Kit) alkotórészeit: a DirectDraw-t (az közvetlen hozzáférést ad a videohardverhez), a DirectSoundot (a zenei hardverelemekhez való hozzáférést), a DirectPlayt (a számítógép hálózati képességeihez való hozzáférést), a DirectInputot (a bevitt eszközökhöz való közvetlen hozzáférést), a DirectMusicot (ez csak a DirectX 6-ban van benne, és a számítógép zenei képességeit teszi közvetlenül elérhetővé). A Direct3D-ről, a háromdimenziós alkalmazások programozására való összetevőről nincs szó a kötetben, mert nem fért volna el (így is 889 oldal a terjedelme).

A kötet tartalma röviden: az első, alapozó részbe került az ismerkedés a DirectX-szel (a COM és a DirectX áttekintése, az objektumorientált programozás és a C++, a Win32 API áttekintése), az MFC használata, a Windows GDI-jei (Graphics Device Interface-ei), DIB-jei (Device Independent Bitmapjei) és palettái.

A II. rész a DirectDraw-t dolgozza fel: előbb áttekintést ad róla, majd bemutatja a felületekkel, palettákkal és vágókkal való munkát, és egy DirectDraw osztálykönyvtár fejlesztését. A III. résznek a DirectSound a tárgya: áttekintés, a DirectSound és a DirectSoundBuffers használata, háromdimenziós DirectSound és ezúttal egy DirectSound osztálykönyvtár fejlesztése. A IV. részben a DirectInputot tárgyalja: áttekintés után a DirectPlay lobbyt következnek (a lobby arra való, hogy a számítógépes játékosok kapcsolatba kerülhessenek az interneten valahol másutt levő társaikkal; a lobbynak van egy kiszolgálóalkalmazása – az egy, az interneten elérhető távoli gépen fut –, és egy ügyfelalkalmazása a helyi számítógépen). Ez a rész is egy osztálykönyvtár-fejlesztéssel zárul.

Az V. rész a DirectInputot tárgyalja: az áttekintés után a billentyűzet, az egér, a borkormány és az erővisszacsatoló botkormány használatát, majd, mint minden eddigi részben, egy osztálykönyvtár-fejlesztést. A VI. részben a DirectMusic kerül sorra: áttekintés és osztálykönyvtár-fejlesztés.

A VII. rész az összegzés, a szintézis; az addig megtanult ismeretekre és kifejlesztett osztálykönyvtárakra támaszkodva a szerzők létrehozhatnak egy viszonylag egyszerű játékot: a Meteorfelhőt. A játékosban van egy kis hajója (voltagekpen úgy képzelhető, hogy abban ül), és aszteroidákra lödöz, ha nem akarja, hogy azok megsemmisítsék a hajóját (kétsezer szállhat át újabb hajóba, ha egy aszteroidát megsemmisít sikerül elkerülnie). Az aszteroidáktól nem könnyű megszabadulni: ha a játékos belelhal egy nagy példányba, akkor az középsőkre robban szét, ha eltalál egy közepes nagyságút, akkor az kicsikre robban szét, és majd csak ezeket a kicsiket lehet – megint egy jól irányzott lövéssel – végleg porrá



zúzni. A játékos pontokat kap ügyködésére, és a program tárolja a pontszámokat.

A játékprogram összeállításában a szerzők az MFC-t és a VC++-t használják vázának és fordítónak, továbbá a könyvben eddig a pontig kifejlesztett osztálykönyvtárakat a grafika és a hang kialakítására, majd bemutatják a játék szerkezetét.

A CD-mellékletre a programok-dokumentátumok és kész programváltozatokat vitték fel, fejezetenkénti felosztásban, s rajtuk kívül az Összegzésben összeállított alkalmazásnak, a Meteor Blastnak a kódját és a futatható állományát. A DirectX SDK nem kerülhetett fel a CD-re, azt a Microsofttól kell letölteni vagy CD-s változatban megrendelni.

(Michael Root-James Boer: DirectX. Panem, 2000, 889 oldal, CD-melléklettel együtt 7900 forint)

Tanlépések a fedélzeten

A fedélzet a Visual Basic 6.0 fedélzete (itt üdvözlö a szerző az olvasót az első kötet elején), a két kötetnek Lépésről lépésre az alcíme, és mindkettő tankönyvnek van szánya; ezekből az összetevőkből tömörült össze jelen ismertetésünk címe.

Az első kötet a Visual Basic 6.0 telepítésének bemutatásával kezdődik; a szükséges hardver- és szoftverfeltételekkel, a telepített Visual Basic üzembe helyezésével, a környezethez idomuló sűgő és a 6.0-s változat újdonságainak bemutatásával. Ezután az integrált fejlesztőkönyvet következnek; az eszközesor és a menürendszer felépítése, majd az első Visual Basic-alkalmazás elkészítése.

A 4. fejezetben ismerkedhet meg az olvasó az alkalmazások felhasználói felületének kialakítására való eszközökkel: a formokkal (ürlapokkal) és a kontrollokkal (vezérlőkkel), a következő fejezetben a menürendszerrel és az eszközesorokkal, a 6. fejezetben pedig a dialógusablakokkal. A 7. fejezetben a projektkezelés a téma: a projekt (mint más integrált fejlesztőfelületen is) az egy-egy alkalmazás kifejlesztéséhez szükséges állományokból áll: az ürlapállományokból, az esetleg hozzájuk tartozó képi információkat tároló bináris állományokból, a standard mo-

dulonkénti modulállományból, az osztálymodulonkénti osztálymodulállományból, a projektbeli ActiveX vezérlőkhöz tartozó (.ocx) állományokból és a környezetkezeléshez tartozó erőforrás-állományokból, s persze magából a projektállományból. Ebből a fejezetből lehet megtanulni az alkalmazások testreszabását, az .exe állomány elkészítését és futtatását.

A 8. fejezet már nem a fejlesztőfelületet tárgyalja, hanem a nyelvet magát: változókkal, konstansokkal, adattípusokkal, a procedúrákkal, a kódírási szabályokkal, az utasításokkal (vezérlésirányítással, ciklusokkal, kilépő utasításokkal). A 9. fejezet pedig a Visual Basic objektumok sajátosságait öleli fel: az objektumosztályokat (az objektumhivatkozásokat,



az objektumok rétegződését, deklarációját, az objektumtömböket, az objektumváltozók kezelését).

Az első kötet utolsó három fejezete az MDI-alkalmazásokról szól (a többdokumentumos felhasználói felületre támaszkodó alkalmazásokról), az állományrendszerek kezeléséről (a hagyományos állománykezelésről és az FSO, vagyis a File System Object objektummodellről), a 12. fejezet pedig a hibafelderítésről és -kezelésről.

A 2. kötet az elsőre épül, és haladtabb kérdések körül forog. Első fejezete a billentyűzet és az egér eseményeit írja le: egyebek között a fogd és vidd technikát, illetve az OLE fogd és vidd technikát. A 2. fejezet a COM (Component Object Model) alapú programozással adódó lehetőségekről (osztálymodulokról, ActiveX-komponensekről stb.) szól. A 3. fejezetben az információkezelést tárgyalja a szerző: az adatkezelés eszközeit, az adatforrásokat (egyebek között az ADO, vagyis az OLE DB Data Object objektummodell, és az ADO DATA vezérlőt (azaz nagyon gyorsan lehet kapcsolatot teremteni az adatfelhasználók és az adatszolgáltatók között). A 4. fejezet azt mutatja be, hogyan készíthet a fejlesztő HTMLHelp szabványon alapuló sűgőket a felhasználónak.

(Demeter M. Ibohya: Visual Basic 6.0. Lépésről lépésre. Panem, Programozók könyvtára, 1. kötet 1999, 2900 forint, 2. kötet 2000, 2900 forint)

Seres Iván



Vivendi Telecom Hungary

Összeköt minket

Egy sikeres vállalkozás mára már elképzelhetetlen 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.

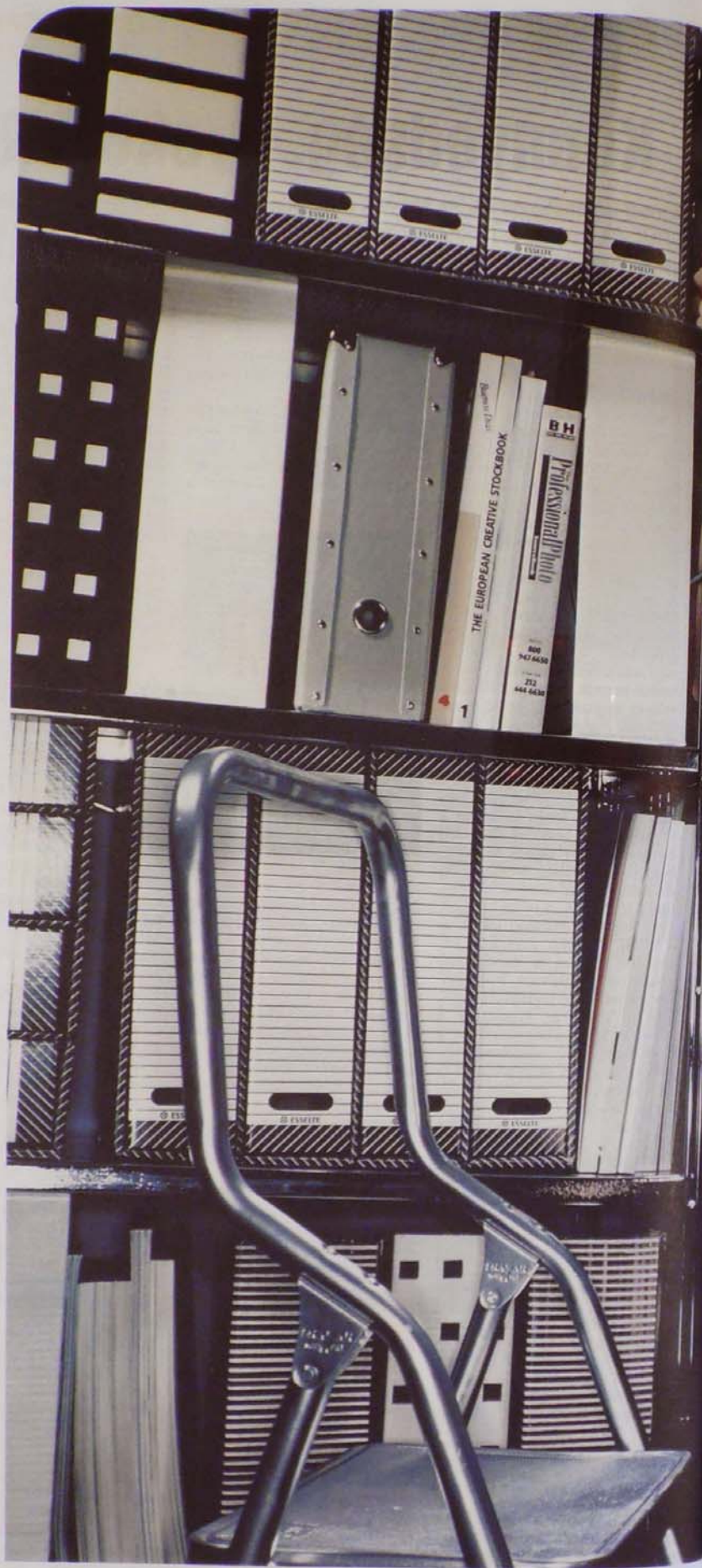
A szolgáltatási portfóliónkba tartozik többek között a felügyelt bérelt vonal, a bérelt vonali Internet, a Frame Relay, az ATM, a VoIP, valamint az országos Intranet és VPN hálózatok kialakítása is.

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

Az üzleti kommunikációban mi biztosítjuk a megoldásokat.



Ön nyugodtan nézhet másfajta izgalmak után!



Széles sávú termékeink tervezői 9 funkciót javasoltak...

- DSL Router
- ISDN Router
- Kábelmodem-router
- 4 vagy 7-portos 10/100 kapcsoló
- Tűzfal
- Modem-megosztás
- Nyomtató-kiszolgáló
- Kávőfőző
- Süteményes tál



* Nem javasolt

...mi csak 7-et ajánlunk.

**SMC Barricade™
SMC7004BR**

**SMC Barricade™
SMC7008BR**



Az SMC Barricade™ széles sávú termékcsaládjának használatával megszűnik az Internet-megosztás bonyolultsága és kockázata. A Barricade™ termékcsalád alkalmazásával egyetlen kábellel percek alatt akár 253 munkaállomás csatlakoztatható az Internetre DSL, ISDN vagy 56k modemmel. A Barricade™ beépített nyomtató-kiszolgálójával egyszerű és könnyű a nyomtató-megosztás. A beépített tűzfal és a VPN-technológia védi a munkahelyi és az otthoni felhasználót a hackerek ellen.

Védje családját a mi családjunkkal!

További részleteket a www.smc-europe.com honlapon találhat.



Tel: 236-1199



Tel: 451-3500



Tel: 452-4600



Tel: 236-9000



SMC Networks GmbH, Freischützstr. 81., D-81927 München, Tel: +49 89-92861-0, Fax: +49 89-92861-230

Teljes sáv szélességgel kiállunk Önért



Internetszolgáltatás távközlési díj nélkül

A PSINet magas színvonalú internetszolgáltatást kínál **bérelt vonalon** az Ön igényeihez igazodva.

Ha most köt velünk szerződést*, a távközlési díjat - sáv szélességtől függetlenül,

(64kbps - 2Mbps) - egy évi átvállaljuk, így a megtakarítás akár **25%** is lehet.

Válassza a csúcsmínőséget, érdeklődjön a **465-7859** telefonszámon vagy a sales@psinet.hu e-mail címen.

PSINet

A világon minden elérhető.

1134 Budapest, Váci út 37., www.psinet.hu.

* Ajánlatunk 2001. április 1-től május 31-ig érvényes új bérelt vonal kiépítése esetén, Budapest, Debrecen, Győr, Kisvárd, Mátészalka, Miskolc, Pécs, Székesfehérvár, Szolnok, Szombathely és Zalaegerszeg területén.

Először az angol nyelv szavait vette alapul, de később már a korábban beírt ékezetes szavakból is megszólalt, azaz működik az öntanulás elve.

Az apró gépet egy könnyed mozdulattal lehet elhelyezni a tartójában. A tartó USB csatlóhoz dugható és egy kis kábelvéghez csatlakoztatható a töltő. A töltő – igen praktikus módon – közvetlenül is bedugható a gépbe. Amikor a gép az állványban van, akkor a fedelét felhajtva egy kis ellenzót formázhatunk: lehet, hogy árnyékolja a felülről jövő fényt, de egy kicsit gátolja is a felhasználót a használatban. Igaz, le is lehet pattintani, de ez elég körülményes.

A tartón kívül a gép infravörös csatlóval is tud kommunikálni, sajnos nyomtatót nem lehet vele vezérelni – elképzelhető persze, hogy valahol az interneten előbb-utóbb lesz ilyen meghajtó is.

Kézi PC

A Hewlett-Packard a Jornada 720-at a kézben tartható PC-k kategóriájába sorolja (3. kép). Ennek az amúgy tetemes súlyú gépnek van egy komplett billentyűzete. Persze aki magyarul akar vele írni, annak kompromisszumot kell kötnie: mi legyen az ő-vel és az ű-vel. A kis billentyűzeten van (Alt-Gr) gomb (jobb oldali Alt gomb), ez teszi alkalmassá a billentyűzetet arra, hogy

a speciális jeleket be tudjuk vinni. Nos, a mi ékezetes karaktereinket a két „idétlenül” kezelt karakterünk híján meg is lehet találni, de hogy hol? Semmi sem emlékeztet a ma-



3. kép. A billentyűzet megnöveli a Jornada 720-as méreteit

gyar billentyűzetre; nem oda tették a karaktereket, ahol a magyar kiosztásban lenni szokott, hanem az ékezet nélküli karakterek helyére, mellé. Innen kezdve már kétséges, hogy rutinosan lehetne itt frogatni. Mindenesetre sokkal gyorsabb, mint az előző készüléknél, de azért magyar szövegekhez magyar billentyűzet illeszkedik. Az egész problémakörért a gépet működtető Windows for Pocket PC 2000 a felelős.

A fekvő téglalap alakú színes érintőképernyő segítségével hívhatjuk elő a programokat, de a billentyűzetre is került egy felső sor, az itt lévő tizenegy gombbal lehet a rájuk gravírozott szimbólumnak megfelelő programot indítani. A képernyő

jobb oldalán négy további ikon található, ezekkel újabb négy feladatot (képernyő-beállítás, backup, telefon és multimédia-lejátszó) tudunk előhívni. Elöl három speciális

gomb van, ez a Jornada-kon már megszokott „magnó”, azaz hangrögzítés-vezérlő. A készülék alsó részén van egy kis ajtó (ez alatt lapul a memória eleme), ide CompactFlash eszköz dugható. A bal oldali két nyílás egyike egy PCMCIA foglalat, a másikba chipkártya kerülhet. Persze ehhez a megfelelő kezelőprogramot is bele kell töltenünk a gépbe. (Az általunk csatlakoztatni próbált kártyákra mind „ismeretlen kártya” felirat jelent meg.) A kom-

munikáció egyik lehetséges módja az infravörös átvitel, ha pedig a dokkolóállomást is elővesszük, akkor soros vagy USB-s kapcsolatra is lehetőség nyílik. Az infravörös átvitel révén más PDA-kkal, illetve nyomtatókkal lehet kapcsolatot teremteni. Így az 548-ással előállított grafikus jegyzet először bevittük a 720-asba, majd innen egy infravörös csatlóval rendelkező HP LaserJet 2100-ssal egyszerűen kinyomtattuk. A 720-as mintegy kiszolgálóként működött ebben a folyamatban. A kommunikációs lehetőségek sora egy V.90-es modem révén tovább bővül. Ha a jobb hátsó sarokban egy kis fedőt ferden kinyitunk, RJ-11-es csatlakozóval a gépünk-

Ezt is a CeBIT-en láttuk

Több gyártó is felsorakoztatta új modelljeit Hannoverben, elég csak a Casiót, a Samsungot vagy a Sharpot említeni. Maga a Palm is bejelentette újdonságait, és szép számmal jelentek meg a kiállításon a kiegészítők is: memória, kamera, GPRS-, Bluetooth-lehető-ségek. A kiegészítők közül egy nálunk ismeretlen cég termékére, az Ohfish V51-esére esett a választásunk (lásd a képet). Ez egy a Palm V (vagy IBM WorkPad) mögé patinható kis GSM-

egység. Jelenleg még csak kétsávos, de őszre ígék a háromsávos változatot. Segítségével a kis személyi titkár kommunikátorra változik: elérheti az internetet, SMS-t küldhetünk és fogadhatunk, fa-

xolhatunk és végül még telefonálhatunk is, a számot akár a Palm címjegyzék-



A Palm alá simuló Ohfish V51 GSM egység

ből kikeresve. Igaz, ez utóbbihoz fülhallgatóra is szükség van.

hoz tudunk kapcsolni egy analóg telefonvonalat. A beállítások elvégzése után csak egy kattintás, és máris az interneten vagyunk.

A programválaszték gazdag, hiszen a Pocket Word és Excel mellett a Pocket Access és a Pocket PowerPoint is része a szoftverkínálatnak. A kisebbik gépen is megtalálható, és itt is szerepel a választékban az OmniSolve program, ezt a LandWare írta a Windows CE-hez: kalkulátorprogram, de átváltásokat, hitel- és egyéb közgazdasági számításokat is el tud végezni. Míg a kisebbik gépen egészen nehézkes a pasziánszjáték, addig itt már élvezhetők a kártyák.

Lehet, hogy ez a készülék kézbe fogható, de dolgozni mégiscsak akkor jó vele, ha leteesszük az asztalra,

és csak azután pattintjuk ki az író-tollat, majd kattintunk egyet a képernyőn, hogy felébredjen.

Üres zsebbel

Mindhárom gépet szívesen használnánk. Megvásárlásuk biztosan helyet teremtené számukra zsebünkben, hiszen ezek a kis számítógépek ma még igen borsos áron kaphatók. Más kérdés, hogy ki tudná-e használni a tudásukat. Azoknak jók igazán, akik gondosan rögzítik minden rezdülésüket egy ilyen elektronikus titkár memóriájában és e köré építik fel életüket. Van viszont olyan is, aki már a harmadik PDA-val kísérletezik idestova tíz éve, mégis cetlihalok borítják az író-asztalt és a táskájának alját. ❧

Egy jobb üzlet íze



Sokszor szövevényes út vezet a sikerhez. Jól tudják ezt azok a vállalatvezetők, akiknek naponta kell szembenéniük cégük irányításával kapcsolatos problémákkal. A jó eredmény megszerpíti a hozzá vezető göröngyös utat, de miért ne élvezné már a kezdetektől egy-egy új feladatát. A MOVEX integrált vállalatirányítási rendszer több évtizedes fejlesztés és a tapasztalatok tudatos felhasználása által érett azzá a szoftverré, amely ma már az Ön döntéseit is segítheti, érdekes kihívásokká szelődítve a cégvezetéssel kapcsolatos nehézségeket. Mindenre van receptje. A MOVEX lefedi a teljes vállalati irányítási folyamatot a beszerzéstől a gyártáson át a készletgazdálkodásig, az értékesítés és a pénzügyi, számviteli feladatok teljes köréig.

movex

Vállalatirányítás kicsiknek és nagyoknak

PLUS Consulting - Telefon: 407-1777, e-mail: plus@delta.hu

AG Neovo TFT Monitorok



Minőség
és Elegancia

AG neovo

15" TFT AKTÍV MÁTRIX

ERGONÓMIKUS KIVITEL

1024x768 FELBONTÁS/75HZ

FALRA SZERELHETŐ KIVITEL

S-VIDEO BEMENET

KARCÁLLÓ DISPLAY

2040 Budapest, Érpécs utca 2-4., tel.: 06-23-415-541 Fax: 06-23-415-182, bonyi@mail.bonyi.hu, www.bonyi.hu

A MULTIMÉDIA-MEGOLDÁSOK SZÁLLÍTÓJA



Intel Developer Forum II.

Pénz és technológia

Az Intel – pontosabban annak befektetési részlege, az Intel Capital – a cég piacépitő stratégiájának megfelelően évek óta befektetésekkel támogatja az internetes infrastruktúra kiépítésén dolgozó vállalkozásokat szerte a világon. A támogató jellegét mutatja, hogy ezekben a cégekben általában nem jelentős, 5-20 százalékos részesedést vásárolnak 1-15 millió dollárért. Kilenc évvel ezelőtt indult a program, és az első időszakban a kizárólag amerikai, a PC-hardvertechnológia területén dolgozó vállalkozásokba fektettek be. Mint az 1. táblázatunk mutatja, mára ez megváltozott, a mai cél az internetgazdaság fejlődésének a támogatása, így a technológiafejlesztők mellett előtérbe kerültek az alkalmazás- és szolgáltatásfejlesztő vállalkozások. A tavaszi IDF (Intel Developer Forum) konferencián tartott előadásban Les Vadasz, az Intel Capital elnöke elmondta: tavaly 1,3 milliárd dollárt fektettek be, ezzel együtt a teljes portfólió már több mint 550 céget és 3,7 milliárd dollárt jelent. Ebből a legnagyobb, 38 százalékos szeletet a szolgáltatások és alkalmazások képviselik, 20 százalék jut a hálózati technológiákra és 25 százalék a kiszolgáló és ügyfélpiacon. Bár a befektetésekkel elsősorban stratégiai célokat követnek, a program pénzügyi megtérülé-

tes Intel architektúra támogatása. Az 500 millió dollárral gazdálkodó Intel Communications Fund pedig a cég hálózati architektúráját, az IXA-t (Internet Exchange Architecture), a mobil internet-hozzáférést lehetővé tévő eszközöket és alkalmazásokat átfogó PCA (Personal Internet Architecture), valamint a CT Mediat, a számítógépes telefonniához szükséges szabványos ki-szolgálók tervezésére szolgáló nyílt platformot támogatja.

Vannak még tartalékok

Az Intel mindeddig nem sokat tördött a rendszeresen felbukkanó, a PC mint általános informatikai eszköz kimúlását jövendölő jóslatokkal. Aki tudja, hogy milyen volt az informatika helyzete és eszköztára a PC előtti időkben, az azt is tudja, hogy a digitális forradalom elindítója és motorja minden hibája és hiányossága ellenére a PC volt. A Macintosh ezt a szerepet csak a leggazdagabb országokban tölthette volna be.

Most talán az amerikai gazdaság és különösen az informatikai ipar lassulása okán érezték úgy a konferencia szervezői, hogy érdemes bemutatni a félvezető-gyártástechnológia aktuális fejlesztéseit és tartalékait. A félvezetőlapkákat kör alakú szilíciumszelvények alakítják ki, egy

ez jelentősen növeli a termelékenységet és csökkenti az egy lapkára jutó költséget. A tervek szerint az Intel jövőre indítja el az üzemszerű

lis eszközök óriási piacot jelentenek az x86-os processzoroknak, ezért is fektethet a cég ekkora összeget a fejlesztésükbe és gyártásukba. Las-

Szelet átmérője (hüvelyk)	1,25	2	3	4	5	6	8	12
Bevvezetés éve	1965	1968	1974	1978	1982	1985	1992	2002 (terv)

2. táblázat. A szilíciumszelvények átmérőjének növekedése

gyártást a 12 hüvelyk átmérőjű szelvények, az első kísérleti példányok elkészültét az Oregon államban lévő DCI jelzésű gyárban április 2-án jelentették be.

Ma a cég minden processzora 0,18 mikrométeres technológiával készül, de még idén el akarják indítani a 0,13 mikrométeres gyártást is. A CMOS tranzisztorok elektrodái közötti távolság 0,13 mikrométeres gyártásnál 0,07 mikrométer. Ez – Craig Barrett elnök-vezérigazgató hasonlóan szintén – 2,5 méternek felel meg, ha a 300 milliméter átmérőjű szeletet a Föld átmérőjéhez viszonyítjuk. A méretcsökkentésnek van fizikai határa, de hogy pontosan hol, annak megjelölésére – a korábbi évtizedek tévesnek bizonyult jövendölései után – senki sem vállalkozik. Az Intel a gyártástechnológia-kutatásban két generációval a gyártás előtt jár. Laboratóriumukban készítették már tranzisztort, 0,1 és 0,07 mikrométeres technológiával is. Az utóbbi az elnök-vezérigazgató szerint a ma elkészíthető legkisebb tranzisztor, az elektrodátávolsága 0,03 mikrométer. Mérete közel van a DNS-szál méretéhez. Ezek alapján Barrett szerint gyártható lesz majd 10, 20 vagy 30 gigahertzes frekvencián működő, akár 400 millió tranzisztorból álló processzor is.

A gyártásban idén bevezetendő harmadik újtás a réz alkalmazása a lapkán belüli összeköttetésekhez. Az első kettőtől eltérően ez már szokásos eljárásnak számít, a versenytársak közül az IBM és az AMD is alkalmazza.

Az új technológiák nagyon ígéretesek és nagyon drágák. Az Intel kutatás és fejlesztésre ebben az évben várhatóan 4,3 milliárd dollárt költ, a gyártásfejlesztésre pedig körülbelül 7,5 milliárd dollárt.

A PC és a vele hardverkompatibi-

san hasonló nagyságrendűvé növi ki magát a nem felejtő, flashmemória piaca is, ezeknek az Intel szintén az egyik vezető gyártója és fejlesztője. A legtöbb flashmemóriát a mobiltelefonokban használják, becslés szerint tavaly 700 millió mobil-előfizető volt a világon, és a mobiltelefonok elavulási üteme talán még a PC-énél is gyorsabb. Ráadásul a mobiltelefonok, PDA-k stb. szolgáltatásainak a növekedésével egyenes arányban nő az ezekhez szükséges flashmemória-kapacitás is.

Mi lesz a PCI utóda?

A PC elterjedésében alapvető szerepe volt a nyílt architektúrának, bárki fejleszthet, gyárthat hozzá perifériákat szerződéses és licenccijfizetés nélkül. A sokszínűség ugyanakkor kompatibilitási problémák tömegét hozta/hozza magával, s ezekkel mind a szoftvergyártóknak, mind a felhasználóknak meg kell küzdeniük. Az Intel az idők során folyamatosan továbbfejlesztette az immár két évtizedes architektúrát. Kidolgozta a PCI sít, és fontos szerepe volt az AGP sín, illetve az USB interfész létrehozásában. Két évvel ezelőtt állt össze az USB 2.0 kidolgozására vállalkozó csoport (Compaq, HP, Intel, Agere [korábban Lucent], NEC, Philips, Microsoft), egy éve készült el a specifikáció, most pedig gyártásra kész vagy már gyártásban lévő eszközöket mutattak be a konferencián ezúttal is kísérő kiállítás. Az USB 2.0 vagy „Hi-Speed” USB átviteli sebessége 480 megabit másodpercenként, szemben az USB 1.2 megabit/másodperc sebességével, és ez olyan perifériák illesztésére – merevlemez, CD-RW, DVD-lejtáto stb. – is alkalmassá teszi, amelyeket lassúsága miatt az elődje nem tud kiszolgálni.

Jó néhány éve már, hogy a PCI az x86 PC általános belső periféria-illesztő sínje, pontosabban ennek a 32 bites, 33 megahertzrel működő, 132 megabit/másodperc sebességű változata. Az Intel úgy gondolja, hogy eljött az ideje egy új, nagyobb teljesítményű, általános célú periféria-illesztő sín kidolgozásának, mivel az AGP nem általános, hanem kifejezetten a grafikus megjelenítő

sámára kidolgozott és alkalmazható busz. Louis Burns alelnöknek, a Desktop Product Group vezetőjének előadása szerint olyan sínre van szükség, amely elődeihez (ISA, PCI) hasonlóan legalább egy évtizedig használható marad. Az alelnök szerint erre sem a PCI-X, sem a Hypertransport (AMD) nem alkalmas. Még nincs jelöljük erre a célra, de több mint valószínű, hogy soros, pont-pont kapcsolatot megvalósító, optikai átvittel is átvihető lesz az új sínprotokoll, amelynek előzetes specifikációját várhatóan az ősi IDF konferencián teszik közzé.

Új vizeken

Mint konferenciabeszámolóink előző részében bemutattuk, a nagyvállalati és a webkiszolgálók között jelentős az Intel-kompatibilis architektúrák aránya. A háromrétegű üzletkiszolgáló-modellnek megfelelő elrendezésű kiszolgálók ma általában Ethernet hálózattal kapcsolódnak egymáshoz, a különálló tárolókiszolgálóhoz (SAN) pedig Ethernet, Fibre Channel vagy SCSI interfészen át. Az Intel szerint itt az okozó szűk keresztmetszet, hogy az illesztőadapterek a gépen belül a PCI sínre át kapcsolódnak a rendszerhez, vagyis a PCI sín sebessége (32 bit szélesség és 33 megahertz órajel esetén 132 megabit/másodperc) korlátozza az átviteli sebességüket. Ráadásul a PCI osztott sín, tehát ha két hálózati kártyát helyezünk el egy gépben, akkor ezek egymással (és ha van, a többi adapterkártyával) versengenek a PCI sín használatáért. Ennek a megoldására alakította meg 1999-ben hét cég (Compaq, Dell, HP, IBM, Intel, Microsoft, Sun) az Infiniband Trade Associationt, amelyhez azóta több mint 220 vállalat csatlakozott.

	Észak-Amerika	Ázsia	Európa	Egyéb
1998	96%	2%	2%	-
1999	65%	17%	16%	2%
2000	64%	10%	22%	4%

1. táblázat. Az Intel Capital befektetéseinek földrajzi megoszlása

se is jó. Az új területeken induló vállalkozások világszerte nehezen jutnak forráshoz, mivel a kereskedelmi bankok inkább a biztos háttérrel rendelkező cégeket részesítik előnyben. Az Intel támogatása sok esetben nemcsak pénzt jelent, segítenek technológiával, marketinggel, oktatással is.

Az Intel Capitalen belül két, 1999-ben létrehozott, kijelölt célú alap működik, az IA-64 Fund és az Intel Communications Fund. A 253 millió dollár alaptőkéjű IA-64 Fund feladata nevének megfelelően a 64 bi-

ilyen szeleten a lapka méretétől függetlenül több száz processzor vagy más lapka készíthető el. A ma használatos, 1992-ben bevezetett szeletátmérő 8 hüvelyk, az Intel alapításakor 1968-ban még 2 hüvelyk volt a szeletméret. Az Intel – a félvezetőipar más nagy gyártóihoz hasonlóan – most készül arra, hogy átálljon a 12 hüvelykes (300 milliméter) átmérőjű szeletekre. A 12 hüvelykes szeleteken azonos idő alatt, minimális gyártási költség-növekedés mellett a jelenlegi szeletekhez képest 125-140 százalékkal több lapka készül,

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!

Az Infiniband egy új, általános célú soros interfész, sebessége 2,5 gigabit másodpercenként. Nemcsak a SAN, hanem a kiszolgálók egymás-

(Fibre Channel) szinten, hanem egészen a hetedik szintig, az alkalmazásokig „nyúlik”. Kidolgozásához és bevezetéséhez ezért nemcsak

rencia mutatott be az első működő megvalósítását.

Új elemekkel bővült az Intel hálózati architektúrája, az IXA (Internet Exchange Architecture): hardver- és szoftver-építőkészletet kínál a hálózati eszköz-gyártóknak. A konferencia idején hat olyan új lapkát jelentettek be, amelyek az optikai szálakon megvalósuló kommunikációt támogatják. Mark Christensen alelnök, a Network Communications Group vezetője előadásán bemutatta a szintén a konferencia alatt bejelentett, egy lapkára integrált Gigabit Ethernet vezérlőt (82544EI), ez világaláírás a maga nemében. Christensen szerint most kezdődik az átmenet a 100 megabit/másodperc sebességű Fast Ethernet korszakából a Gigabit Ethernet korszakába. Az

árak esése révén az alaplapra épített LAN hálózati illesztő hamarosan ugyanolyan megszokott lesz, mint az USB port. 2003-ra a noteszgépekben is megjelenik a Gigabit Ethernet csatlakozó.

Moduláris mobilitás

Mindenki egyetért abban, hogy a közeljövőben a legfényesebb karrier a mobilkészülékeké és alkalmazásoké lesz. Egyre több funkcióval ellátott és szolgáltatást nyújtó, egyre nagyobb teljesítményű eszközök megjelenése várható. A fejlesztők számára a legnagyobb gondot ma a terület sokszínűsége jelenti. Számítalan, egymással sem hardver-, sem szoftverszinten nem kompatibilis eszköz van jelen a piacon, és az

olyan szabványok, mint a WAP, a Bluetooth vagy a 802.11 („drótnélküli Ethernet”) csak egy-egy részterületen jelölik ki az irányt.

Az Intel ezért fogja most össze saját, a mobilre szerezhető való eszköztárát a PCA (Personal Internet Client Architecture) architektúrára néven. A PCA a hálózati IXA architektúrához hasonlóan egységes építőelemeket kínál, és három önálló modulból áll, ezek: CPU, memória és kommunikáció. A modulok egységes felülettel illeszkednek egymáshoz, ezért önállóan, a másik két modultól függetlenül, párhuzamosan fejleszthetők és cserélhetők. Az Intel – saját véleménye szerint – ma az egyetlen cég a piacon, amely mindhárom modul fejlesztéséhez tudja biztosítani a hardver- és a szoftvereszközöket. A CPU modul motorja az Intel StrongArm processzora, a szoftverfejlesztés megkönnyítésére az Intel IPP (Integrated Performance Primitives) néven, az adott processzorra optimalizált rutinkönyvtárat bocsátott ki, amelynek ingyenes a licenca. Az IPP-rutinok hívásfelülete egységes a StrongArm, az IA-32 (Pentium) vagy az Itanium processzorokon. Így a szoftverfejlesztés és a tesztelés egy része történhet asztali PC-n, és a fejlesztőknek nem kell az optimalizálással foglalkozni.

Elemek teljesítménynövekedésével a mobilkészülékek is multimédia-képességekre tesznek szert, mozgóképet játszanak le, beszélnek, és hanggal vezérelhetők. Az utóbbi lehetőség a billentyűzet hiánya miatt sokkal fontosabb, mint az asztali gépek körében. Az IPP támogatja a multimédia-alkalmazások fejlesztését is, lerövidítve a fejlesztési ciklust.

A memóriamodul az Intel flash-memóriáját alkalmazza, ehhez szintén kínál szoftver- és szoftverfejlesztő eszközöket a cég. A kommunikációs modul digitális jelfeldolgozó (DSP) része az Intel Micro Signal Architecturán alapul – ennek a fejlesztésében az Analog Devices a partner –, a különböző szabványok (TDMA, GSM/GPRS, W-CDMA) alapján működő analóg rádiófrekvenciás modul pedig több gyártótól is „készen” megvásárolható.

A mind hardver-, mind szoftveroldalról egységes(ebb) mobil architektúra létrehozása kétségtelenül felgyorsítaná és olcsóbbá tenné a mobilkészülékek fejlesztését és piacra lépését. A PCA sikere a vele kínált Intel-eszközök teljesítményén és azon múlik, hogy az alkalmazói szerint mennyiben jár majd együtt az Inteltől való függéssel.

Konzervatívabb PC-k

Az IDF hagyományainak megfelelően most is díjazták a könnyen használható, új, innovatív megoldásokat alkalmazó PC-keket. Míg korábban általában kis cégek kétségkívül ötletes, kissé futurisztikus, tömeggyártásba ritkán kerülő modelljei kerültek a díjazottak közé, az idén többnyire a nagy gyártók – Compaq, Dell, Fujitsu-Siemens, Samsung, Sony – konzervatívabb kivitelű és tömeggyártásra alkalmasabb modelljei kaptak elismerést.

A hordozható és asztali PC kategóriára bontott versenyben formája alapján a Fujitsu-Siemens modellje, a Jetson tér el a leginkább a hagyományos PC-től.

Csörán Sándor

Technológia (mikrométer)	0,5	0,35	0,25	0,18	0,13
Gyártásba állás éve	1993	1995	1997	1999	2001 (terv)

3. táblázat. A legutóbbi félvezető-technológiák gyártásba vitelének éve

hoz kapcsolására is alkalmas. Nagy sebessége annak (is) köszönhető, hogy nem a PCI sínén át, hanem közvetlenül kapcsolódik a rendszerhez, pontosabban a memóriavezérlőhöz, mert a memóriából közvetlenül viszi át az adatokat. Az OSI hálózati modell szerinti struktúrában az Infiniband nem ér véget a második (Ethernet) vagy a harmadik

hardver, hanem szoftver és szoftverfejlesztő eszközök szükségesek, és jóval több idő, mint mondjuk a Serial ATA interfészhez, amely a merevlemez-vezérlő „magánügye”, sem a BIOS-t, sem az operációs rendszer szoftvermeghajtót nem kell lecserezni. Az Infiniband pont-pont összeköttetést megvalósító, csomagkapcsolt rendszer, a konfe-

TAKARÉKOS ÉS MEGBÍZHATÓ munkATÁRS

40%-os költségcsökkentés
Védelem illetéktelenek ellen

A Fujitsu Siemens SCENIC PC professzionális gépének tartozéka a DeskView hálózat management program, melynek segítségével egyenes út vezet az üzemeltetési költségek mintegy 40%-os csökkentéséhez. A beépített chipkártya olvasó megbízható védelmet nyújt illetéktelen hozzáférés ellen.

SCENIC PC a Fujitsu-Siemens-től.

www.fujitsu-siemens.hu fujitsu-siemens.info@siemens.hu



FUJITSU
COMPUTERS
SIEMENS

Visszafogott várakozások

Május végén az Országgyűlés minden valószínűség szerint elfogadja a digitális aláírásról szóló törvényt. E kijelentés mellett szól az a tény is, hogy az Európai Unió 2001 júniusát jelölte meg a tagországok számára olyan időpontként, amikorra mindenütt el kell készülnie a szabályozásnak. Márpedig egy felvétele váró ország nem engedheti meg magának azt a luxust, hogy egy, a jövő társadalmában alapvetőnek számító törvényt ne időben készítsen el.

A most lezáruló törvényalkotó munka ugyanakkor azt is jelenti, hogy 2002-re – amikor az EU-ban már mindenütt használatban kell lennie az elektronikus aláírásnak – mi is készen lehetünk. Ezen túl is úgy látszik, hogy a törvényhozóknak elegendő lett a különböző ipari körök siránkozásából, amelyek szerint az elektronikus ügyintézés lehetetlenné teszi a szabályozás hiánya. De főleg a feltételezésekkel: a törvény elfogadása után 60 nap áll a kidolgozók rendelkezésére a különféle végrehajtási utasítások és részletre vonatkozó megalkotására, így szeptemberre elvileg teljes lehet a digitális aláírás elfogadását szabályozó rendeletek köre.

Azonban ez még csak a kezdet, így a téma különböző szakértőitől azt igyekeztünk megtudni, mikor is lesz valójában használható Magyarországon a digitális aláírás, és ki milyen szerepet szeretne betölteni ebben az üzletben. Nos, a válaszok különböző mértékű visszafogottságot tükröztek, de azt egyértelműen látni kell, hogy nem is olyan nagy túlzás az, amit *Stumpf István* kancelláriaminiszter a törvény vitájának megkezdésekor mondott: „legalább egy év telik majd el az első minősített aláírás megjelenéséig”.

Érdekesége a dolognak (s a Microsoft-szoftverek magyarországi elterjedtségének szintjén mindenképp figyelmet érdemel), hogy az irodáj szövegfeldolgozó szoftverek közül jelenleg kizárólag az Adobe Acrobat képes – saját formátumú – digitális aláírás befogadása,

a Microsoft a Word-állományhoz „tagként” hozzáfűzhető aláírás befogadását és ezzel együtt az online ellenőrzés lehetőségének megteremtését csak az Office XP-be integrált Wordnél ígéri, ez pedig legjobb esetben majd ősszel érhető el.

Egy kis törvényszöveg

A parlamenti vitáról tudósítva többször foglalkoztunk a szabályozás legfontosabb pontjaival, annyit azonban feltétlenül érdemes megismételni, hogy a hazai jogalkotók biztonsági és ezzel együtt felelősségvállalási szempontból háromféle aláírást definiáltak: a minden jogkövetkezmény nélkülűt, a fokozott biztonságú, valamint a minősítettet. Ezek közül valójában a harmadik az egyetlen komoly aláírás; a másik kettőtől egyértelműen kiderült, hogy nem lehet vele sokat kezdeni. A törvény nem ír algoritmusokról és bitekről, de egyértelműen leteszi a voksot a PKI mint infrastruktúra mellett, és nem beszél az aláírókulcs titkosításra történő felhasználásáról.

Hitelesítők különböző hátterrel

A legelső kérdésre – hogy kitől is vásárolhatunk majd digitális aláírást – ma a lehető legváltozatosabb válaszok születnek. Mert vagy indít hitelesítő szolgáltatást a Posta, vagy nem, vagy lesz lehetősége a Matávnak megjelenni az üzletben, vagy nem; milyen szintű

szolgáltatóként működik tovább a Netlock – és még lehet sorolni a kérdéseket. Ehelyett inkább néhány, az üzlet e részében érdekelte fel véleményét kérdeztük meg.



A Magyar Adatbázis-forgalmazók Szövetsége immár hét éve foglalkozik a témával, és elsősorban kultúraterjesztési célból tesztként egy hitelesítő-szolgáltató központot is felépített – kezdte saját szerepük ismertetését *Fekete János*, a szövetség elnökségi tagja. A téma már az előző parlamenti ciklusban is szabályozásközelben volt, ezért sajnálatosnak tartják, hogy csak most születik meg a

törvény. A tanulási fázis nagyon hosszú volt, a jogászok nehezen értették meg, hogy miképp helyettesítheti a papírt egy elektronikus állomány. De a szervezet a mostani törvény-szöveg kidolgozásában is részt vett és bizonyos részletszabályokon ma is dolgozik – vázolta érettségüket *Fekete János*. Emellett azonban ahhoz, hogy a törvény valóban működjön, meglátásuk szerint még nagy munka szükséges, mert például ki kell dolgozni az elektronikus irat kezelésének, archiválásának módját, a többes (cégszerű) aláírás megteremtésének lehetőségét, és még sok-sok részletkérdést. Ők egy magyar fejlesztési központot teszteltek, és a MAK tagjainak tesztaláírás-

kat bocsátottak ki. Végleges és hivatalos aláírás-hitelesítő központként való megjelenésüknek nagyon csekély esélye van, mert a szervezetnek nincs fél-egymilliárd forintja egy megfelelően védett környezetű központ kialakítására. Az azonban még nem eldöntött, hogy nem vonulnak-e be valamely más szolgáltató géptermebe. Másrészt a MAK nem olyan szervezet, amelynek mindenképp minő-

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, bemutatóval az iparág vezető technológiáit, alkalmazási lehetőségeket kínálva a magyar piac minden szereplője számára.

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

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

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

Részvételi díj: **8 000 Ft+áfa**

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



CityReach
International

ORACLE
SUN MICROSYSTEMS

UNUNET
A Microsoft Company

ICON

SYNERGON

iPlanet

SYBASE

System

S7

CISCO SYSTEMS

Microsoft

ESSENTIALS

IP TELEFONIA

Sun
microsystems

take it to the n^o

W 2 K



A Windows 2000 operációsrendszer-család által nyújtott megbízhatóság és biztonság, valamint a Synergon szaktudásának és tapasztalatának együttese olyan rendszereket garantál a felhasználóknak, amelyek megfelelnek az új évezredben Internet/intranet alapon szerveződő, egyre inkább globalizálódó „e-világ” követelményeinek.

10 érv, amiért a Microsoft Windows 2000 bevezetéséhez a Synergont érdemes partnerként választani:

1. Közel húszfős szakembergárda a legmagasabb Microsoft-minősítésekkel (MCSE és MCSD)
2. Sokéves, kiemelkedő tapasztalat a Microsoft BackOffice rendszerek implementálásában
3. Lehető leghatékosabb tudás a Microsoft Beta programja, tanfolyamok, konferenciák és gyakorlati tesztek hosszú sora után
4. Hálózati biztonsággal foglalkozó tapasztalt szakembereink támogatása
5. Microsoft Windows 2000 platformon komplett üzleti megoldásokat is kínálunk
6. Fejlesztőink hatékony segítsége speciális Windows 2000 integrációs feladatok megoldásához
7. Windows 2000 bevezetést követő folyamatos támogatás nagy létszámú szakértői és szervizcsapattal – a Synergon Hivatalos Microsoft Támogatóközpont (MCSC)
8. Igény szerinti optimális licenckonstrukció minden felhasználónak, ingyenes tanácsadással
9. Az üzemeltetésre teljes outsourcing lehetőségek
10. A Synergon Hivatalos Microsoft Oktatóközpont (CTEC)



SYNERGON
A megoldásszállító.

Ügyfeink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
tel.: 299-5500 • fax: 299-5589 • e-mail: microsoft@synergon.hu • www.synergon.hu/microsoft



sített szolgáltatóvá kellene válnia, de lehet, hogy tagjai számára fenntart majd valamilyen szintű szolgáltatást. Ami pedig az egy-két éven belül várható piacnagyságot (azaz a digitális aláírással rendelkezők számát) illeti – az alapkérdés az, hogy hol lehet majd felhasználni az aláírást. Alkalmazási lehetőség nélkül ugyanis senkinek sem kell egy újabb eszköz, és így minden előzetes számítás azon alapul, hogy az emberek észlelik-e alaptevékenységük megkönnyítését, s egyáltalán belépnek-e a piacra.

Sokan az aláíráshitelesítés piacán biztosan megjelenő szolgáltatóként tekintenek a Matávra. A cég céljainak ismertetését Nagy Gábor osztályvezető azzal a megállapítással kezdte, hogy a Matáv már ma is aláírásszolgáltatás – a Kereskedelmi és Hitelbank házi banki rendszeréhez nyújt tranzakció-hitelesítő elektronikus aláírással. Így teljesen egyértelmű, hogy a tevékenységet a közeljövőben széleskörűen szándékoznak ajánlani. Az azonban még csak 99 százalékban biztos, hogy a Matáv milyen fokozatú aláíráshitelesítő szerepet szán magának. Ugyanis a feltételrendszer-szabályozás jelen állapotában még nem egyértelmű, hogy milyen feltételek mellett lehet valaki minősített aláíráshitelesítő szolgáltató. Az egyik ilyen kérdés, hogy a hitelesítő szolgáltatáshoz használt számítógéprendszerek kötelezően Magyarországon kell-e lennie, vagy egy megfelelően biztonságos kapcsolaton keresztül indítható-e szolgáltatás távoli központra támaszkodva is. A jelenlegi törvényszöveg – a Matáv értelmezése szerint – ez utóbbit nem teszi lehetővé, s mivel viszont az olcsóbb szolgáltatást biztosító megosztott használat nem lehetséges, mindenkinek saját magának kell kiépítenie a teljes beruházást. Mindenesre az biztos, hogy a hitelesítőközpontok működtetése csak akkor válik üzletileg életképes, ha elegendő mennyiségű minősített aláírással lesz szükség. A magyarországi piac jelenlegi fázisában kiemelt jelentőségű lehet a stratégiai partneri viszonyok kialakítása, mert a közös beruházás piacerősítő hatású lehet. A Matávnál kialakult vélemény szerint – a termék bonyolultsága miatt – a törvény életbe lépése utáni első év a tanulási év, s ezalatt csak projekt alapú értékesítésre van nagyobb esély, természetesen felkészülve az egyedi igények kielégítésére is. A legnagyobb hiány ugyanis a fogadó és küldő szervezetek területén tapasztalható; amíg nincs lehetőség arra, hogy a közhivataloknak hiteles üzenetet lehessen küldeni, addig komoly igény legfeljebb az üzleti szféra egymás közötti levelezésében merülhet fel. Összességében a Matáv meglátása szerint a piacnagyság az első évben 100 ezer aláírással alatti marad majd. Szintén nagyon fontos lenne, hogy az állam – mint az első időkben legnagyobb igénybevevő – nem a tulajdoni forma, hanem a szolgáltatás minősége szerint ítélje meg a szolgáltatókat. Természetesen a legnagyobb kérdés az igénybe vehető lehetőségek száma. Ehhez a cég annyit tud hozzátenni, hogy saját alkalmazásait, a www.marketline.hu, a végfelhasználóknak szóló www.fokusonline.hu vagy a beszállítói rendszerét alkalmassá teszi elektronikus aláírással elfogadására.

Öt évvel ezelőtt a digitálisaláíráskultúra terjesztésére alakult a Netlock Kft. Vezetője, Rózsashegyi Zsolt ma már kicsit korainak tekintti akkori érkezésüket. Az utóbbi öt év eredménye annyit volt, hogy a digitális aláírás mint fogalom megjelent a magyar üzleti életben, de az, hogy mi is valójában ez az aláírás, ma még nem túlságosan ismert. A törvénytől az lehet várnunk, hogy a döntéshozók – vagy akár magánemberek – leküzdhesék azt az ellenérzést, ami a törvényi el nem ismeréséből fakad. A kulcsszó azonban az alkalmazások lehetősége: ha ilyenek vannak, gyors elterjedésre lehet számítani. Ez egyébként csak azt jelenti, hogy a jelenleg is elektronikus formában feldolgozott adatok a törvény hiánya miatt az utolsó fázisban papírra alakulnak. Az általánosan keletkező komoly sorbaállások szűnhetnének meg a törvényi életbeléptével. A Netlock mindenképp szeretne minősített szolgáltatókat

is nyújtani ügyfeleiknek – mindhárom szintű aláírást forgalmazni szeretné –, mert az a meggyőződésük, hogy a komoly joghatással járó aláírással jó ideig csekély igény mutatkozik majd. Ami a lehetséges szolgáltatók számát illeti, három különböző szektor alakul majd ki: az egyik az állami szereplőké lesz, a másik a bankszektor, végül a harmadik a cégek halmaza. Rózsashegyi Zsolt szerint minden szektorban 2-3 szereplőre lehet számítani. Ahhoz, hogy két év múlva legalább százszoros nagyságú aláírással legyen a piacon, mindenképp az kell, hogy az alkalmazhatóság mértéke komoly legyen, meg kell teremtnie az adó-, a vám-, a földhivatali ügyintézésben való felhasználhatóságnak, és ez nem most lesz. Ez mai áron számolva szolgáltatóként egy körülbelül egymillió forintot igényelne bevételként. Az üzlet azonban nem ebben, hanem az elfogadásnál szükséges lekérdezések tranzakciós díjában van, amit egyébként valószínűleg az aláírással tulajdonosának kell majd fedeznie, de mindenképp alacsonyabb költséget jelent majd, mint amennyit most nyomtatványdíjra, postázásra és egyéb dolgokra ki kell fizetni, nem beszélve az eltöltött időről.

A bankok kivármak

Hosszú éveken keresztül az online banki szolgáltatások lassú terjedésének okaként vezető helyen említették az elektronikus aláírással szabályozásának hiányát. Most, hogy a törvény



belátható közelségbe került, több banknál érdeklődtünk a tervekről. Nos, a válaszok elég egysíkúak voltak, konkrétumoktól senki nem volt hajlandó beszélni, legjobb esetben az üzleti titkot említették okként, de valójában inkább a piaci érdektelenségtől és az elfogadásra való felkészületlenségtől ered a válaszlök elutasító magatartása. Az OTP vezetésére pedig azzal utasított el mindenféle érdeklődést, hogy weblapjukon mindig mindent elmondanak, amit közlésre érdemesnek tartanak. Legrészletesebben Kadlecovits Ákos, a CIB Bank főosztályvezetője beszélt a témáról: elmondta, hogy elfogadás esetén teljes ügyfélkörükre számíthatnak. Ami pedig a weben át történő aktív ügyfélszerzést, azaz a banki dokumentumok távolból történő aláírhatóságát illeti, nos ez a különböző ügyféloldali rendszerek megbízhatóságától, és a PKI infrastruktúra integrációs szintjétől függ majd, de célként mindenképp e lépés megtételét tűzte ki a bank. Biztató jelnek tartják, hogy ügyfélkörük nyitott az új technológiákra. Mindenképp tisztázódnia kell viszont annak a törvényi háttérnek, amely a bankban való személyes ügyfélmegjelenéssel azonos eredményt tekint a távolról való bejelentkezést.

A zsiró készül

A Giro Elszámolásforgalmi Rt.-nek nagy múltja van az elektronikus aláírással kibocsátásában és elfogadásában, mert 1994 óta zsiró

körben használ ilyen eszközöket ügyfelei – azaz az elszámolási rendszerben részt vevő bankok – azonosítására. A rendszerben most mintegy 2000 kulcspár él, és a nemrég eldöntött modernizálási lépés során a szabványos PKI alkalmazásba vételét tűzték ki célul – változta a jelenlegi helyzetet Szamosi László vezérigazgató. Ez együtt járt azzal a döntéssel, hogy ha a pénzintézetek igénylik, akkor az általuk kiépített infrastruktúrát szolgáltatásként megnyitják számukra. A felmérések szerint erre van igény. Továbbra sem mozdulnak ki saját ügyfélkörükből, csak a bankokkal szándékoznak kapcsolatot fenntartani. A zsró eddig is a lánc középső eleme volt, s ez nem változna, továbbra sem szándékoznak közvetlen kapcsolatot fenntartani a banki ügyfelekkel. Ugyancsak eldöntött tény, hogy a zsró nem szeretne „a” magyarországi PKI lenni. Erre vannak sokkal alkalmasabb cégek, s ez nem a zsró szervezetébe való feladat, nem szeretnének a teljes ország szolgáltatójává válni. Kiváncsi a megoldás kérdése viszont például az, hogy miképp oszlik meg a felelősség a bank és a zsró között, jóllehet most is van rá létező megoldás, s így vélhetően nem lesz nagy probléma.

A kiadott kulcsok száma banki körökben is nagy kérdés. Csak akkor számíthat bárki komoly tömegre, ha lesznek megfelelő alkalmazások. Az első alkalmazási terület az elektronikus banki lesz, mert ezekben a rendszerekben már vannak biztonsági elemek, és ezek átalakítása egyszerűbb feladat, mint teljesen új alkalmazást készíteni. Látni kell, hogy ez a feladat nem lesz gyors. Az eddigi robbanások is mind elmaradtak, valószínűleg ez is elmarad majd, és lassú terjedés várható. Konkrét számokat nem lehet mondani, két bankkal már együtt dolgoznak, de az nem valószínű, hogy belátható időn belül lehet többmillió tételekben gondolkodni.

Ami a speciális köröknek szolgáltatást nyújtókon kívüli szolgáltatók számát illeti – a Giro Rt. meglátása szerint – az állam belső szolgáltatóján kívül még egyre volna szükség, aki alanyi jogon nyújtana szolgáltatást.

Csak néhány informatikai cég lát üzletet

Túl hosszú ideje húzódik már az ügy ahhoz, hogy sokan kitartsanak eredeti döntésük mellett, miszerint ők az egyéb biztonsági rendszer mellett a PKI technológiához szükséges szakutás értékesítését is felveszik portfóliójukba. Közülük talán az ICON Kft. emelhető ki, de ők is úgy látják, hogy a közeljövő a vállalatok belüli alkalmazásoké lesz, és csak középtávon (néhány éven belül) képződik komolyabb méretű küldő piac. Így bár az ICON nem oktatócég, de mégis kénytelen lesz ilyen-mivel is foglalkozni, azaz ismeretterjesztő szemináriumot indítani.

Ez egy dolgot segíthet: növelheti a bonyolultnak látszó technológia befogadásának sebességét. Ugyancsak a célt szolgálja a cég másik kezdeményezése, a pilotprojektek indítása is, ugyanis azzal az általános vélekedéssel ők is egyetértenek, hogy nem lehet nagyban kezdeni.

Végül a piacot erősen szelektálni fogja a vállalkozó rendelkezésre álló pénzügyi erő, jóllehet még mindig van olyan, aki úgy képzeli, hogy a központ néhányszor tízmillió forintból létrehozható.

A Synergon az Entrust egyetlen magyarországi partnereként készíti a PKI infrastruktúra alapú megoldások terjesztésére – változta a cég helyzetét Pálffy Zsolt Levente, a Synergon biztonsági üzletágának tanácsadója. A cég az Entrust teljes termékcsaládját forgalmazza, és elsősorban rendszerintegratori és tanácsadói szolgáltatásaival egészíti ki a megoldásokat, vállalkozik a különböző szabályzatok kialakítására, valamint a rendszer működését biztosító védett környezet létrehozására is. Az együttműködés keretében a Synergon feladata a magyar nyelvű működési környezet kialakítása is. Számukra az Entrust azért fontos partner, mert több mint 1265 szállító támogatását

élvezi, és képes az EU által is támogatott két kulcspáros (aláírási kulcs, titkosítási kulcs) technológia kezelésére.

Messze nem teljes még a szabályozás

Sikolya Zsolt, az informatikai kormánybiztoság fősztályvezetője szerint óvatossá kell lenni a törvény által a közeljövőben elérhető haszon megítélése tekintetében. A törvény megalkotása egy hosszú út első lépése. Egyrészt a törvényt kísérő rendeleteknek kell megszületniük, de ez még nem lesz elég, mert a kormányzati szervekre speciális jogszabályokat kell megalkotni. Még nem dőlt el, hogy egy vagy több hitelesítésszolgáltató lesz-e, és ha több lesz, akkor ezek miképp csatlakoznak egymáshoz. Ezek a kérdések a tisztviselői kar aláírásainak megszületésére



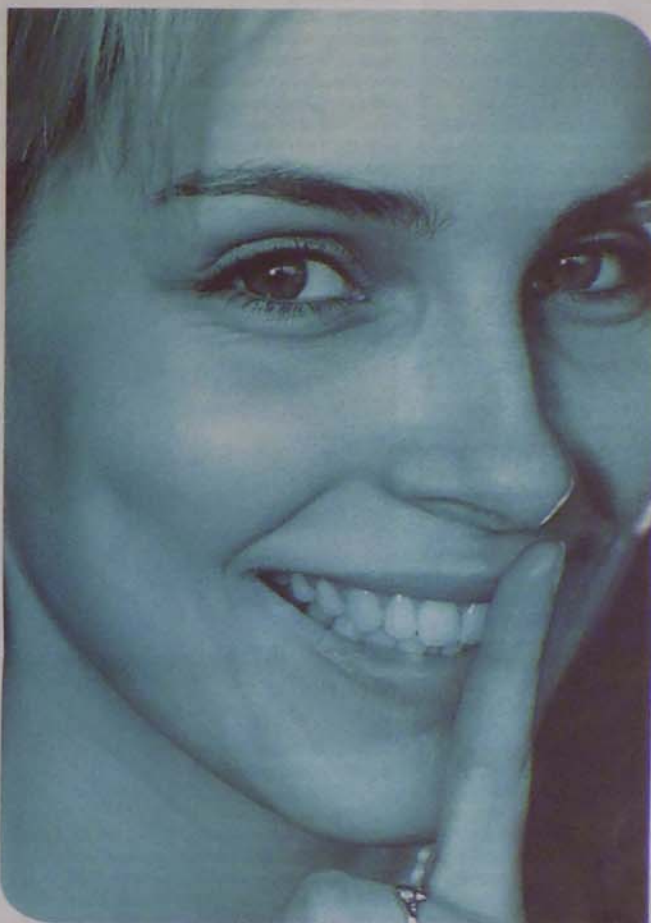
hatnak. Egy ettől különálló problémacsoport: nem elég, ha van hitelesítésszolgáltató és van biztonságos aláíró és ellenőrző eszköz, attól még nem biztos, hogy az a rendszer, amelyen az aláírás és ellenőrzés működik, elég védett és elég biztonságos. Márpedig minden tisztviselő ellátása ilyen rendszerrel olyan mértékű beruházást igényelne, amely egy lépésben nem vállalható. Ezért előbb azt kell eldönteni, hogy a tisztviselői kar mekkora részét látják el védett rendszerrel. Dönteni kell a belső aláírások jogosultságáról is, a hozzájuk kapcsolódó védelemről és az egész rendszer felépítéséről.

Ami az állampolgárok és az állam viszonyát illeti, a lehetőségek megvannak, de ehhez meg kell oldani a bizalmasság problémáját. Az állampolgár és az állam kapcsolatában ugyanis bizalmas dokumentumok (például személyes adatok) vándorolnak a hálózaton. A mostani törvény szándékosan nem foglalkozik ezzel a kérdéssel, de ez még nem jelenti azt, hogy nem is kell vele foglalkozni. Tehát röviden: meg kell alkotni a bizalmas továbbítás módjának jogi szabályozását is. Gondolkoznak azon, hogy a kormányzati hitelesítésszolgáltató titkosítási kulcsot is szolgáltatson, ezzel lehetővé válna, hogy ez a kulcs – az általános vásárolt digitális aláírási kulccsal együtt használva – módot adjon hivatalos iratok bizalmas benyújtására. Mindenesetre az alapvető kérdéseket össze el kellene dönteni, és utána rövid idővel meg kell alkotni a szükséges szabályozást. A széles körű elterjedésre így is több évet kell még várni, mert például a finnek, akik nagyon előre tartanak, eddig mindössze 4-5 ezer állampolgári kártyát bocsátottak ki. Olaszországban pedig a márciusi Global Forum alatt jelentették be az első ilyen kártya elkészültét. Magyarországon a követendő útnak a pilotprojektek elindítása látszik, így szó lehet a cégbejegyzési szolgáltatáson vagy az elektronikus közbeszerzési rendszeren való tesztelésről.

Révész Gábor

INFORMATIKAI BIZTONSÁG

Hogy a titok titok maradjon



VELE A FLAUBOURN

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 illetéktelenek, 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.

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
tel.: 399-5715 • fax: 399-5598 • e-mail: security@synergon.hu • www.synergon.hu/security



Könyvtől könyvig

Mi van az Amazon kosarában?

Április közepén stratégiai egyezményt kötött az Amazon.com és a Borders Group. Többek közt arról állapodtak meg, hogy az Amazon átveszi partnere webes tevékenységének irányítását. A Borders az Amazon és a Barnesandnoble.com mögött a harmadik helyet foglalja el az online könyvkereskedők rangsorában. **Zimányi Katalin** írása.

Egészen konkrétan arról van szó, hogy a nagy tapasztalatokkal rendelkező Amazon.com (<http://www.amazon.com/>) átadja internetes szakértelmét a hagyományos könyvértékesítésben jeleskedő Borders Groupnak. A mostani megállapodás értelmében az Amazon működteti majd a Borders webhelyét (<http://www.borders.com/>), kezeli az online tartalmat, a raktárkezelést, szármay alá veszi az online ügyfélszolgálatot, végül, de nem utolsósorban, teljesíti a megrendeléseket. Elemzők szerint ez a munkamegosztás is jól mutatja, hogy cél-szerű, ha a különböző értékesítési csatornák összedolgoznak.

A két cég képviselői egyúttal arról is nyilatkoztak, hogy új, közösen működtetett szolgáltatások bevezetését tervezik, például azt, hogy az interneten megrendelt könyvet még az adott napon leszállítják, illetve be is lehet menni érte a Borders bármelyik szaküzletébe. **Robert LaBlatt**, a GartnerGroup kaliforniai irodájának kutatási igazgatója úgy tudja, hogy a Borders-boltokban hamarosan webstandok működnek majd. LaBlatt szerint a hagyományos könyvüzletekbe kihelyezett internetes standok kapocsként szolgálnak az online és az offline világ között.

Részletkérdések

A tervek szerint augusztusban kezd meg működni a Borders.com új, az Amazon által üzemeltetett változata. Egyesült államokbeli elemzők valószínűsítik, hogy a webhely mindkét cég márkanévét fel fogja tüntetni, végtére is így korrektebb a dolog. Az internetoldalon megjelenik majd az Amazon.com teljes könyv-, zene-, video- és DVD-ajánlata, de természetesen rajta lesz minden, a Bordersszel kapcsolatos információ is.

Az Amazon.com emellett zavartalanul folytatja működését. LaBlatt szerint, ha valaki, akkor az Amazon feltétlenül profitálna fog a partnerkapcsolatból, hiszen gyakorlatilag ingyen bővítheti offline jelenlétét, és ezzel alaposan keresztbe tehet az online és offline könyvértékesítési hálózattal egyaránt rendelkező Barnes&Noble-nak.

Már eddig is tett lépéseket az Amazon annak érdekében, hogy szorosabb kapcsolatokat alakítson ki a hagyományos könyvforgalmazókkal. A *The Wall Street Journal* jól értesült forrásaitól az közölte, hogy szóba jött a Wal-Mart Stores és a Best Buy felvásárlása. Ami biztos: az Amazon és a Borders Group már konkrétan megállapodott az együttműködésről, és tavaly szeptemberben a Toysrus.commal is sikerült megállapodni. Az akkori és a mostani együttműködés közt mindössze annyi a különbség, hogy a Toysrus.com továbbra is maga kezeli a raktárkezelést.

A Robertson Stephens befektetési

bank elemzői szerint az Amazon nem nyer túl sokat az üzletben, mert a Borders online jelenléte meglehetősen „vérszegény” és nem tekintendő komoly bevételforrásnak, márpedig az Amazonnak éppen erre volna szüksége. Egyedül az elmúlt pénzügyi év 18,4 millió dolláros veszteséget hozott a vállalatnak.

Nem lehet tudni, milyen összegről szól a két cég megállapodása, biztos csak az, hogy egyik fél alap-

szakértő” legyen, és az elmúlt évben állítólag többször is megpróbálkozott önmaga kiadásával.

Hármas stratégia

Jessica Davis, az *InfoWorld* című lap hírszerkesztője figyelemre méltónak tartja, hogy az Amazon, ha lassan is, kilábalni látszik a veszteségekből, példát mutatva ezzel az e-business piac más szereplőinek.

Davis szerint érdemes odafigyelni arra, milyen recepttel dolgozik az Amazon:

– Az év elején több kisebb, ám együttesen számottevő költségcsökkentő intézkedést hozott a cég: kis mértékű létszámszökkenésre került sor, és bezártak egy disztribúciós, illetve egy ügyfélszolgálati központot.

– Folyamatosan keresi a partnerkapcsolat lehetőségét a hagyományos üzletmenetű cégekkel. Ebbe a sorba illeszkedik a Toysrus.commal és a Bordersszel kötött egyezmény. Mit kínálhat az Amazon az offline partnereknek? Elsősorban webhely-üzemeltetéssel kapcsolatos tapasztalatokat és – online kereskedő lévén – logisztikai megoldásokat;

– Egyre-másra fektet be olyan innovatív megoldásokba, amelyek kifejezetten arra épülnek, hogy az Amazon tisztán internetes vállalkozás. Ennek egyik jó példája az idén márciusban megnyitott, szoftvertelőtöltést biztosító online üzlet: a felhasználóknak nem kell várniuk a postán érkező CD-ROM-ra.

Az elmondottak alapján hármas stratégiát alkalmaz az Amazon: a piac változásait óvatossá, ámde célzott lépésekkel követi, partnerkapcsolatok révén bővíti értékesítési csatornáinak körét, és amikor csak teheti, innovatív befektetéseket hajt végre.

Az év elején hozott költségcsökkentő intézkedések érzékenyen érintették az Amazon európai stábját. Februárban **Todd R. Weiss**, a *Computerworld* online európai tudósítója jelentette, hogy a kontinensen működő három ügyfélszolgálati központ közül csak kettőt, az egyesült királyságbelít és a németországi tartja meg az Amazon. Ide irányították át a bezárára ítélt hollandiai ügyfélszolgálat munkatársait, összesen 240 embert.

Összehasonlítással: ugyanebben az időszakban az Egyesült Államokban közel 1300 Amazon-alkalmazott vált feleslegessé. Jellemző egyébként, hogy mihielyt az Amazon bejelentette a létszámszökken-

tésről szóló hírt, máris akadtak új gazdasági követői, például a kaliforniai Buy.com vagy a New York-i Barnesandnoble.com.

Harold Wolhandler, az ActiveMedia Research elemzője annak idején (év elején) indokoltak és arányosnak tartotta az Amazon megszorító intézkedéseit. **Diego Piacentini**, az Amazon.com nemzetközi piacokért felelős elnökhelyettese pedig hangsúlyozta: szó sincs arról, hogy Európa már nem fontos az online kereskedőóriás számára.

Bezós bizonyítványa

Április 13-án tette közzé az Amazon a 2000. december 31-én lezárt év hivatalos pénzügyi eredményét. Mi most nem is a tényszámok ismertetését tartjuk fontosnak, hanem arról a levélről szeretnénk beszámolni, amelyet Jeff Bezós vezérigazgató mellékel a számokhoz a részvényeseknek.

Bezós kendőzetlenül magyarázza a bizonyítványt, beismerve néhány olyan hibát, amelyre az elemzők már régen figyelmeztették a céget. Az ímént arról írunk, milyen remek partnerkapcsolatokat alakított ki az Amazon az elmúlt egy évben. Bezós beismerő levele kapcsán azonban meg kell említenünk azokat a kapcsolatokat is, amelyek sikertelenné bizonyultak. Vegyük például a Pets.comba vagy a Living.comba fektetett dollárokat: mind kárba veszték, mivel a két dotcom rövid úton kivonta magát a piaci forgalomból. A legfrissebb negatív példa: idén áprilisban csukta be kapuit a Kozmo.com online bolt, amelybe nem kevesebb, mint 60 (!) millió dollárt investált az Amazon.

Bezós szerint azért volt hiba ezekben a vállalkozásokba fektetni, mert előbb-utóbb az Amazon maga is kialakíthatna volna a szóban forgó dotcomok által kínált speciális profilokat. Az szomorú tények láttán a vezérigazgató alapos üzleti tudásának tartja, hogy nem az organikus fejlődés, hanem a felesleges befektetés útját választották.

Hiba volt az is, hogy az Amazon vezetése korábban nem mérte fel, mekkora konkurenciát jelenthetnek azok a hagyományos üzletmenetű cégek, amelyek egy ideje figyelemre méltó üzleteket fektetnek az internetes vonal megalapozásába és/vagy megerősítésébe. A jelenlegi helyzetben Bezós bevallottan nem vállalkozna arra, hogy megjósolja, miként alakul majd a cég piaci részesedése. Az idei évre operatív nyereséget terveznek, de „sem mire sincs garancia”.

Faye Landes, a Sanford C. Bernstein & Co. elemzője a Borders Groupal kötött partnerszerződést jó befektetésnek találja, de ki tudja, talán jövő ilyenkor ugyanez az elemző mondja majd azt, hogy az Amazon már megint átgondolatlan, természetlen befektetést hajtott végre.

Egyébként az Amazon már megalapítása, 1995 óta folyamatosan kritika éri, nagyjából ugyanazért, vagyis hogy nem képes eleget nyereséget termelni. Eddig általában a gazdaság általános (hanyatló) állapotával magyarázták a bizonyítványt; most fordult elő először, hogy a vezérigazgató menedzsmenthibákra hivatkozott.

Néhány nappal Bezós magyarázó levélének közzététele után hozta nyilvánosságra legfrissebb pénzügyi eredményeit a Barnesandnoble.com. Az Amazon.com fő vezetőjára 23 százalékos bevételnövekedésről adott számot az első negyedévben. A Barnesandnoble.com, amely részben a Barnes&Noble,



Charlie Moore, a Borders Group munkatársa

(Fotó: IDGNS Image Bank)

részben a német Bertelsmann többségi tulajdonában van, hozzávetőleg 109 millió dolláros forgalmat bonyolított le az év első három hónapjában.

Steve Riggio elnökhelyettes különösen arra büszke, hogy az eredményt minimális akciók kímálattal, csak ingyenes szállítással és nulla offline hirdetéssel érték el. Riggio szerint az online könyvkereskedelem is megszervezte a dotcom vállalkozások mélyrepülését, épp ezért a Barnesandnoble.com 23 százalékos bevételnövekedése olyan, mint ha „békaidőben” 100 százalékos ugrott volna a forgalom.

Mark Rowen, a Prudential Securities befektetési elemzője az előzetes becslések alapján úgy véli: a Barnesandnoble.comnak jelentős piacrészt sikerült elhódítania az Amazontól, amit persze az is magyarázhat, hogy éppen az első negyedévben helyezték el nagy számban webstandokat a Barnes&Noble könyvesboltjaiban.

Landes szerint a 20 és 30 százalék közötti bevételnövekedés „nem tekinthető eléggé agresszívnek” az internetes vállalkozások világában; többet lehet és kell elvárni az olyan nagygyűkűtől, mint akár az Amazon, akár a Barnesandnoble.com. Bernstein magánvéleménye, hogy agresszív növekedést csak erőteljes promócióval lehet elérni. Ha ez sem elég, akkor ideje elgondolkozni azon, nem volna-e érdemes profil váltani.

Az Amazon fő profiljába tartozó könyv-, zene- és videoértékesítési ágakban a múlt év utolsó negyedében mindössze 11 százalékkal nőtt a forgalom, pedig az ünnepek miatt mindig az utolsó három hónap hozza a leglátványosabb eredményeket. Bezós és csapata most azt reméli, hogy a Bordersszel közösen javíthat a „bizonyítványon”.

Compaq-mérleg

Kimondottan sikeresnek értékelik idej első negyedét a Compaq Magyarország: bár a hazai piacon csak szerényen nőtt a kereslet, a cég 9,5 milliárd forintos árbevétellel zárta az első három hónapot, ami félmilliárdal több, mint az előző év hasonló időszakában, és meghaladja a tervet is. Beck György, a Compaq vezérigazgatója az április 26-án tartott sajtótájékoztatón hangsúlyozta, a várt eredményt úgy sikerült hozni, hogy közben a világpiaci kedvezőtlen tendenciák már Magyarországon is éreztetik hatásukat. A szakmó mellett azt is kiemelte, hogy fontosnak tartja, hogy változott a bevételi struktúra. A projektek mérete csökken; ennek oka a nagyvállalati és az államigazgatási beruházások visszacsúszása, illetve a kis- és középvállalati kör tevékenységének megélénkülése. Minthogy az otthoni felhasználók piacán is számottevő növekedés tapasztalható, a Compaq bevételi forrásai kiegyensúlyozottabbá váltak. Az átalakuló vevőkör az értékesítési tevékenység módosítását is maga után vonta: ennek egyik eszköze a márciusban elindított Compaq Depo Extra, amely már 400 közepes és nagyvállalat beszerzési igényeit elégíti ki. A weblapra az indulást követő héten már 100 millió forint feletti értékben érkeztek megrendelések.

Az idei év vállalati szintű változásai, hogy a személyi számítógépekkel foglalkozó üzletágat az új idők szellemében már Access Business Groupnak nevezik. Ezzel is szeretnék nyomatékosítani, hogy az internet korszakában a hangsúly a kommunikációra tevődött át, tétől, időtől és elérési eszköztől függetlenül. A Compaqnál mostantól az ABG-hez kerülnek mindazok az eszközök, amelyek célja az információ megszerzése, ide értve a PC-k mellett a hordozható és kézziszámítógépeket, illetve az egyelőre csak tervekben létező szórakoztató eszközöket is.

Részletesen értékelte a Compaq Magyarország az egyes piaci szegmensekben elfoglalt helyzetét. Az IDC előzetes adatai szerint a PC-eladások terén a cég hazánkban megőrizte vezető helyzetét: közel 9 ezer értékesített személyi számítógéppel 21,2 százalékos a részesedése, ami több, mint a három legnagyobb vetélytárs (IBM, HP, Dell) együttes részesedése. Ehhez hozzátartozik, hogy a Dataquest adatai szerint viszont világméretben a Dell volt az első számú PC-szállító 2001 első negyedében (lásd hírtünket a 3. oldalon). A hírt kommentálva Beck György elmondta, hogy folytatódik a fókuszváltás, ami a Tandem és a Digital megvásárlásával kezdődött. Bár a PC-piac továbbra is fontos terület marad, mind erősebben hangsúlyozzák a rendszerintegrációt és a nagyvállalati jelenlétet. „Nem célunk, hogy mindenáron visszacsúszunk az első helyet a világ PC-piacán”, folytatta Beck. A nagyvállalati technológiák területén tartja helyét az Alpha és a Tru64 Unix. AlphaServer vásárlása mellett döntött a Honvédelmi Minisztérium, a BorsodChem és a Rába is, emellett a Compaq a közelmúltban két szuperszámítógépet adományozott a BME-nek és az ELTE-nek. Ha-

sonlóképpen jónak minősítették a negyedét a tárolótechnológiák és az Intel-processzoros kiszolgálók terén. Az utóbbi szegmensben 38,7 százalékos részesedést ért el a Compaq Magyarország, ami nagymértékű előrelépés az előző negyedéhez képest. Kiemelték a rendszerintegrációval foglalkozó Professional Services üzletágat is: a magyar részleg a 96 országot magába foglaló Global Business Group régióban a teljes bevétel egyötödét hozta. A negyedév új üzletei közé tartozik a Honvédelmi Minisztérium KGIR projektjének elnyerése.

Sch. A.

Negyedévről negyedévre

Az SAP magabiztos hangot ütött meg első negyedéves pénzügyi eredményeinek bejelentésekor, és erre meg is van minden oka.

A 117 millió eurós (közel 104 millió dolláros) nettó nyereség több mint kétszerese a 2000 hasonló időszakában elkönyvelt 56 millió eurónak. A negyedéves bevétel 29 százalékkal nőtt (1,2 milliárd euróról 1,5 milliárdra). A cég vezetése szerint most mutatkoznak meg annak a stratégiának a gyümölcsei, amellyel az elektronikus kereskedelmi szoftverek terén igyekeztek jó piaci pozícióhoz jutni. Az SAP bevételeinek zöme továbbra is az EMEA-régió-

ból származik; a 796 milliós forgalom egyúttal a legnagyobb növekedést is jelenti (31 százalékkal). Amerikában 26 százalékkal nagyobb (550 millió euró) volt a forgalom, a maradék bevétel pedig Ázsiából jött.

Az amerikai gazdaság bajai ellenére a Microsoft mind forgalmát, mind nyereségét növelni tudta harmadik pénzügyi negyedében. A 6,46 milliárd dolláros forgalom 14 százalékkal magasabb az előző évinél; a 2,45 milliárd dolláros tiszta profit is meghaladja a tavalyi 2,3 milliárdot. A Microsoft illetékesei szerint a stabil eredmények egyik fő összetevője a Windows 2000 Pro-

fessional iránt mutatkozó élénk kereslet, illetve a .Net kiszolgálók (elsősorban az SQL Server és az Exchange Server) jó eladási mutatói. A vállalati szerverekből származó bevétel 53 százalékkal haladta meg a tavalyit.

A kiszolgálóoldali operációs rendszerek eladása 5 százalékkal nőtt; közülük csaknem 70 százalékos a Windows 2000 Server részaránya. Viszont továbbra is a Windows 2000 Professional a Microsoft legnépszerűbb 32 bites operációs rendszere: ez adja a forgalomba került mennyiség 35 százalékát. (IDGNS, Boston)

Nem kell ahhoz férj,
hogy házas legyek.

10 különböző lakáshitel-lehetőség

www.erstebank.hu

Hozzon ki többet
a lakásából.

Hajnalban kelő családtagok, folyton foglalt fürdőszoba... Megelégedte már? Az Erste Bank lakásvásárlási hitelei segítenek megteremteni a hön áhított saját otthonot.

Részletekért forduljon munkatársainkhoz vagy hívja az Erste Lakáshitel-vonalat:

06-40-555-444.

ERSTE
BANK

magyar cetelem

A Magyar Cetelem Bank Rt. pályázatot hirdet RENDSZERÜZEMELTETŐ (PC)

munkakör betöltésére.

A munkakör ellátásához szükséges:

- Felsőfokú végzettség
- MS Windows 9x/NT kliens/szerver rendszerek alapos ismerete
- MS NT szerver üzemeltetésében szerzett gyakorlat (Exchange) SQL/SMS Server)
- Alapos hardver- és szoftverismeret
- Hálózati ismeretek
- Angol nyelv alapkötő ismerete

Előnyt jelent:

- UNIX/Linux téren szerzett gyakorlat
- Oracle/SQL-ismeretek
- Programozási nyelvekben tapasztalat (Visual Basic, C, Perl)
- Csapatmunkában való részvétel melletti önálló munkavégzés

Fényképes szakmai önéletrajzát kérjük, juttassa el számunkra 2001. május 9-ig az alábbi címre: 1538 Budapest, Pf. 463. e-mail: szalai@cetelem.hu

18306

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

Domainregisztráció	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

18306

Ugye nem építene így áruházat a valóságban?



Miért tenné ezt az Interneten?

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



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



areco Areco Systems Kft.

1119 Budapest, Fehérvári út 83. Tel: 464-7500, Fax: 464-7555
E-mail: info@areco.hu, Honlap: www.areco.hu

18307



ECOOP 2001



15. Európai Objektumorientált Konferencia (European Conference on Object-Oriented Programming) Budapest, 2001. június 18-22.

Az objektumelvű szoftverfejlesztéssel foglalkozó informatikusok európai találkozója Franciaország, Norvégia, Anglia, Kanada, Svédország, Hollandia, Németország, Olaszország, Dánia, Ausztria, Finnország, Belgium és Portugália után

most először Magyarországon.

Előadások, tutoriálok, workshopok, bemutatók, kiállítás, társasági programok.
Helyszín: Budapest, ELTE Lágymányosi Központ, XI. Pázmány Péter sétány 1.

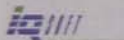
A részletes programot keresse a honlapunkon:
<http://www.2001.ecoop.org>

ÍZELTŐ A PROGRAMBÓL

- Meghívott előadók:** CHARLES SIMONYI: Languages, Objects, and Intentionality
ERIK MEIJER: Language Interoperability
ALISTAIR COCKBURN: People and the Limits of Methodology
- Tutoriál előadók:** MARTIN FOWLER, IVAR JACOBSON, DOUG LEA, GREGOR KICZALES,
JAMES O. COPLIN, PETER BUNEMANN, YOSHI GIL, ...
- Workshopok:** Feature Interaction in Composed Systems;
Advanced Separation of Concerns, Generative Programming;
Mobile Object Systems; The Next 700 Distributed Object Systems; ...
- Plenáris előadások:** Java Testing and Design; Sharing and Encapsulation; Language Design;
Implementation Techniques; Concurrency; ...

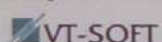
Fő támogatóink:

Oktatási Minisztérium



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Támogatóink:



Microsoft

Research

NOKIA

CONNECTING PEOPLE

ERICSSON

ERICSSON

ERICSSON

18315



PIRAMIS™ humán szakértői rendszer az INFO 2001 szakkiallítás "A" pavilon 211/A standján!

További információk: www.lsoft.hu
(42) 416-072, (1) 204-3519, lsoft@lsoft.hu



18309

A Bertelsmann Mohn Media csoporthoz tartozó empolis Magyarország Informatikai Kft. **SZOFTVERFEJLESZTŐK** jelentkezését várja hazai és alkalmankénti külföldi munkára.

Elvárás: felsőfokú végzettség, angolnyelv-tudás, JAVA ismerete, pár éves tapasztalat, kreatív gondolkodás, minőségi munka, jó fellépés, igényesség.
Előny: németnyelv tudás, Oracle, XML, Linux, internet- és hálózati ismeretek, projektvezetési gyakorlat.

Dinamikus csapat, a holnap technológiája
Angol nyelvű pályázatokat fényképes szakmai önéletrajzzal az alábbi címre várunk:
empolis Kft. 1113 Budapest, Diószegi út 37.
Tel.: 372-0520, fax: 372-0527.
www.empolis.hu, allas@empolis.hu

18035

PANNON SUPPORT RENDSZERHÁZ KFT.

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

WWW.PSR.HU

E-mail: info@psr.hu

Megoldást szállítunk!

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

Tanácsadás!

- jogtisztasági audit
- szoftverkészlet bevizsgálás
- licenccgazdálkodási és beszerzési tanácsadás



03002

IDG REPRÓ

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

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Anyagot interneten is elfogadunk!

1065 Budapest, Révay u. 10.

Telefon: 474-8854
Telefax: 269-5676

Nyitvatartási idő:
hétfőtől péntekig
8.00-tól 22.00-ig

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

Ki védi az Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

25015

THE
**COLOUR
OF BUSINESS**
LIGHTS COLOUR ACTION!

Így is kaphat ajándékba 2 kilót ...

ám az OKI most minden Kedves Vásárlónak a C7000-es színes nyomtató mellé egy teljes értékű, dobozos Core**IDRAW** 10-es programcsomagot ad ajándékba!

- Színes digitális LED nyomtatás: 12 oldal/perc, 1200x1200dpi valós felbontás
- 20 oldal/perc mono nyomtatás
- 400MHz 64-bit PowerPC 750 processzor MEGA technológiával
- 64MB RAM (C7200 és C7200n), 128MB (C7200dn), 256MB (C7400); 1024MB-ig bővíthetők, duplex egység, hálózati kártya, 5GB merevlemez
- Single Pass Technology – papírvastagság 203g-ig



www.oki.hu



OKI, Network Solutions
for a Global Society

C7000
Sorozat

OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft.

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

NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK: CHS KFT. 06 1 451 3500 • COHVELL KFT. 06 1 306 9000
HS PRINT KFT. 06 1 270 7000 • PROCOMP KFT. 06 1 432 9362 • SVED FT. 06 1 469 9000 SYSTEM PARTNEREK: ALBACOMP FT. 06 22 315 414
GETHONICS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 0020 • SZYRINET KFT. 06 1 252 0545