

COMPUTERTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 23. SZÁM 2001. JÚNIUS 5. ÁRA: 250 FORINT

Lehet-e szakértő a BSA?

A Budapesti Igazságügyi Szakértői Kamara hírlévéiben hívta fel az érintettek figyelmét arra, hogy egységes bírói gyakorlat hiányában – a kamara szerint helytelenül – a bíróságok egyes esetekben a BSA-t, a szoftvergyártók érdekvédelmi szervezetét elfogadják független szakértői szervezetként.

Az állásfoglalásban a kamara arra az ellentmondásra hívta fel a figyelmet, hogy a károsultak képviselőjeként a BSA nem lenne jogosult önmagát kompetens és független szakértői szervezetnek feltüntetni. Ismeretek szerint egységes bírói gyakorlat híján a BSA szakértői állásfoglalását több esetben is elfogadják.

Novák Tamás, a BSA képviselője ismertette a szervezet hivatalos álláspontját, mely szerint a témához kapcsolódó cikkek sok pontatlanságot tartalmaznak. A bennük említett „perék tucaitjaira” vonatkozóan elmondta: feltevé, de meg nem engedve egy ilyen jogellenes helyzetet, akkor sem a BSA-t lehetne perelni, hanem rendkívüli perorvoslással kellene megtámadni a BSA közreműködésével született ítéleteket. Aki ismeri a polgári perrendtartás bizonyításra vonatkozó szabályait, az nem tetelezheti fel, hogy az igazságszolgáltatási szervek ilyen hibát kövessenek el – mondta Novák Tamás. – A Fővárosi Bíróság szóvivője már hivatalosan is nyilatkozott, hogy ilyenre nem került sor.

A hivatalos álláspont szerint az érdekvédelmi szervezet bírósági ügyekben peres létként soha nem szerepelt, csak a tagvállalatait készíti fel, és így nem is ad szakértői véleményt. Egyébként a bizonyítási szabályok kizárják, hogy a bíróság elfogadja a BSA véleményét. (www.szt.hu)

Nyerni és élni hagyni

Az amszterdami Forrester Research szerint az egyre keményebb piaci verseny, továbbá a harmadik generációs (3G) mobilhálózatok építésével járó magas költségek miatt nehéz idők várnak az európai mobil-távközlési iparra. Lars Godell elemző szerint 2007-re gyakorlatilag eltűnik a mobilszolgáltatók operatív nyeresége, és azt követően csak hat év múlva várható újabb profit.

2008-ban mindössze öt nagy piaci szereplő áll majd a lábán az európai piacon; Godell a Vodafone Group PLC-re, a Deutsche Telekom T-Mobile International nevű leányvállalatára, a France Télécomra és az Orange PLC-re, valamint a British Telecommunications mobiloperátorára, a BT Cellnetre tippel. A Forrester Research európai mobil-távközlési ipart vizsgáló jelentése a „lehetséges túlélők” közt említi a

KPN Mobile NV-t, a holland Koninklijke KPN leányvállalatát, a spanyol Telefónica-t, a Telecom Italiát és a japán NTT DoCoMó-t.

Hans Ehnert, a Deutsche Telekom szóvivője óvatosan fogalmaz a jövővel kapcsolatban: szerinte a mobilpiac továbbra is bővülni fog, legfeljebb az elmúlt évekhez képest lassabban, de nemiképp a növekedés tempója. Egy biztos, Németországban a piac elért egy bizonyos telítettségi szintet. Az angliai Hutchinson 3G UK Holdings, amely új belépőnek számít az egyesült királyságheli mobilpiacra, azt reméli, hogy 2007 után is talpon maradhat. Edward Brewster, a hongkongi Hutchinso Whampoa többségi tulajdonában lévő cég szóvivője kifejezetten neheztel a Forrester Researchre, amiért az nem kérdezett meg egyetlen, a piacra frissen érke-



zett szereplőt sem. Az újak nélkül ugyanis nem lehet teljes a kép.

Már csak azért is figyelemre méltó a Hutchinson 3G helyzete és véleménye, mert szándékai szerint a cég kizárólag a harmadik generációs UMTS szolgáltatásból fog megélni. De nem ért egyet a Forrester jóslatával a finn Sonera Corporation sem. Nina Sitari, a Sonera International Mobile részleg projektmenedzsere úgy véli, semmi különös nincs abban, hogy konszolidációs folyamat meg végbe az európai mobilpiacra. A kisebb szolgáltatók túlélési esélyei jelentősen megnőnek, ha a

nagyok oldalán szállnak ringbe a nemzetközi tengerekben, illetve ha összefognak és megosztóznak a hálózatépítési költségeken.

Az egyesült államokbeli szaklapok és az elemzők véleménye szerint jó néhány évbe beletelik, amíg a 3G technológia valóban átkel az Atlanti-óceánra, és meghonosodik Észak-Amerikában. A bevezetés magas költségeit és a felhasználók egyelőre lanya érdeklődését figyelembe véve csak 2003 után lehet a harmadik generációs szolgáltatások elterjedésére számítani az Egyesült Államokban. (IDGNS, Berlin)

Módosítók

Május 29-én szavazott az Országgyűlés az egységes hírközlési törvényhez beadott módosító indítványokról. A képviselők a médiatörvényben előírt, a kábelhálózatokra vonatkozó egyhatodos szabály megartásában voltak a legegységesebbek: mindössze harmincan szertették volna a korlát eltörlését. A legnagyobb nézetkülönbség a kis és a nagy SMP-k (jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók) megkülönböztetése kérdésében mutatkozott.

Végül a ház megszavazta, hogy a kis SMP-k kereskedelmi áron adhassák át helyi hálózatukat a náluk nagyobb erővel rendelkező szolgál-

tatóknak, míg a nagy SMP-knek – két évig – költség alapú árakat kell alkalmazniuk. A jövőben hatósági árasak lesznek a vezetékes telefonhálózatból a mobilhálózatokba irányuló hívások. Erre a lépésre a törvény hatályba lépése előtt, akár július 1-jétől is sor kerülhet.

Hatóságilag meghatározott telefontdíjat fizetnek a jövőben azok, akik az internetre kapcsolódnak. Szintén megszavazta a Parlament, hogy az internetezésből származó távközlési bevételek egy részét a távközlési társaság köteles átadni az internetszolgáltatóknak.

M. J.

Megváltozhat-e a szerződés?

Május 25-én az Infoparkban Pokorni Zoltán miniszter több más téma mellett a Sulinet-Írízis hálózat költségeiről is szölt. Kifejtette, hogy a hálózat fenntartása az idén a piaci árnál mintegy kétmilliárd forinttal többre kerül, de a minisztériumnak nincs lehetősége szerződészmódosításra vagy -bontásra.

A szerződés konkrétumairól a minisztérium illetékesei elmondták, hogy a 2003 tavaszáig érvényes megállapodás szerint az egy intézményre eső költség 120 ezer forint/hó; az ehhez hasonlóan tekintendő szolgáltatás díja a Matávnál ma – kedvezmény nélkül számolva – havi 45 ezer forint. Próbálkoztak az ár felülvizsgálatával, de a szolgáltatók ezt elhárították. Az illetékesek hátrányosnak tekintik azt is, hogy a PSInettel kötött szerződés nem szüntethető meg rendes felmondással, mert felmondás esetén a hátralevő összeg 60 százalékát mindenképpen ki kell fizetni, s a hálózat eszközei a szolgáltató tulajdonában vannak.

A PSInet Magyarország ügyvezetője, Graur Tamás szerint a kérdés-

kört egyben kell vizsgálni. A PSInet hajlandó kompromisszumra – ez ügyben már hónapok óta folynak az egyeztetések –, de azt világosan látni kell, hogy egy külön e célra kiépített magánhálózatról van szó, s annak egy végpontra eső ára nem vethető össze egy nyilvános szolgáltatás listárával. Az 1997-es pályázaton nyertes konzorcium pontos követelményrendszer alapján milliárdos összeget fektetett be, s a teljes időtartamra határozta meg ennek a befektetésnek a megtérülési mutatóit – az egy végpontra jutó árat is. A szerződés tehát – amely évente mintegy 2,5 milliárd forintos bevételt hoz a konzorciumnak, és határozott időre szól – valóban nem bontható fel. Ma már jobb technológiával jobb hálózatot lehetne építeni, de ez 1997-ben az akkori körülmények között választható megoldás volt. Ugyanakkor a bekötött intézmények számának növelésével az állandó költségek jobban eloszlanának, csökkenne tehát az egy intézményre eső díj, jöllehet a teljes díj némiképp emelkedni. (www.szt.hu)

Lecke-könyv
Mondja el, milyen osztályzatot adna cikkeinkre!

www.szamitastechnika.hu



Elektronikus aláírás-törvény

Nagy többséggel elfogadták

Meglepően nagy többséggel, 261 igen, 6 nem és 28 tartózkodó szavazattal fogadta el május 29-én az Országgyűlés az elektronikus aláírásról szóló törvényjavaslatot. A szakterülettel összefüggő munka öt éve folyik. Az előző kormányzati ciklus végén már volt egy kész javaslat, amely azonban a kormányváltás után már nem került a Parlament elé. A mostani törvény, a csehek után, másodikként született meg a térségben. Az Európai Unió 2001. június 15-ét szabta meg tagállamai számára az elektronikus aláírás-tör-

vény megszületésének hatánapjait, de a tagok közül még nem rendelkeztek törvénnyel Görögország, Hollandia és Finnország.

A törvény végrehajtási utasításainak megjelenése – amitől a piaci szolgáltatóként belépők száma is erősen függ – szeptemberre várható, és a Hírközlési Főfelügyelet is nagyjából ekkorra készül fel a hitelesítő szervezetek felügyeletére.

(Az ehhez a témához kapcsolódó további írásaink lapunk 5. oldalán olvashatók.)

R. G.

A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

Több mint 10 millió elégedett ügyfél biztosítja elérhetőségét az APC segítségével.

Az APC Smart-UPS, a világ legmegbízhatóbb hálózatainak alapja, szerves részét képezi napjaink e-üzleti infrastruktúrájának.

A legrugalmasabb, leginkább hibátűrő és legbiztonságosabb rendszerek is megbízható energiaellátást igényelnek. A díjnyertes Smart-UPS készülékek kimagasló teljesítményt nyújtanak az Ön e-ügyfelei hozzáférési igényeinek kielégítésében.

Az Ön szünetmentes tápegysége áramkimaradás esetén megfelelő tápellátást biztosít a web- és e-kereskedelmi kiszolgálók számára?

Az APC díjnyertes Smart-UPS készülékeinek teljesítménye 420 VA-tól 5000 VA-ig terjed, ezáltal tökéletes védelmet nyújtanak a kis- és nagyvállalati kiszolgálók számára is.

A Smart-UPS megbízható tartalék-tápellátást, a PowerChute plus szoftver segítségével biztonságos leállítást, a Web/SNMP vezérlési kártyán keresztül pedig távoli vezérlést biztosít.

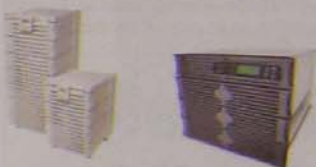
Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



Jellemzők:

- Smart-Boost/Smart Trim: Az alacsony és magas feszültség korrigálásával biztonságos kimeneti feszültséget biztosít.
- Cserélhető akkumulátorok az állásidő kiszűrése és az alacsonyabb működési költségek érdekében.
- A beépített SmartSlot lehetővé teszi a Smart-UPS testreszabását többek között a távoli vezérlés és a újraindítási lehetőségek segítségével.
- A széleskörű tájékoztatást nyújtó kijelző és a riasztások pontos információkat adnak az akkumulátor és a töltés állapotáról.

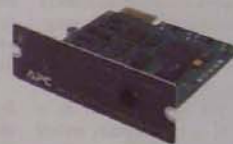
Az APC további megoldásai:



A torony és rack-felépítésű APC Symmetra Power Array™ rugalmas védelmet biztosít a létfontosságú alkalmazásokat futtató kiszolgálók, távközlési eszközök és magas megbízhatóságú alkalmazások számára.



Az APC PowerChute plus szoftver értesítéseket küld, környezetfigyelést végez, és biztosítja a kiszolgálók biztonságos leállítását.



Az APC szünetmentes tápegységeinek felügyelete és kezelése távolról webböngészőn vagy SNMP NMS-en keresztül Web/IS elvégezhető egy SNMP-kártya segítségével.



A Redundáns Switch, mint kiegészítő megoldás magasabb szintű rendelkezésre állást biztosít a díjnyertes Smart-UPS-ek használatá során.

APC
Legendary Reliability™

Vezetéknév _____
Keresztnév _____
Beosztás _____
Cég _____
Cím _____
Irányítószám _____ Város _____
Ország _____
Telefon _____ Fax _____
E-Mail _____

Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos

hírvételek kapni e-mailben? Igen Nem

Most elEszőr lép kapcsolatba az APC-vel? Igen Nem

Vállalkozás típusa: Magánfelhasználó/Otthoni iroda

Kis-/közepes vállalat (kevesebb mint 500 alkalmazott)

Nagyvállalat (több mint 500 alkalmazott)

Államigazgatási szerv

Számítógép-üzemeltető/APC-partner

Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

IGY meg szeretném tudni, hogyan válaszlassam ki a rendszeremhez legjobban illő szünetmentes tápot. Küldjenek INGYENES katalógust.

NEM, ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírvélelűk levelezési listájára.

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

E-mail: apcHUN@apcc.com

E-mail: apcHUN@apcc.com Jelszó 63683v

©2001 American Power Conversion. Valamennyi védjegy a tulajdonosok birtokát képezi. SU3A0EF-HU

APC Magyarország, 1114 Budapest, Könyves György u. 5. II/3.

TARTALOM



Christoph Thomas, a BT Hungária igazgatója

9. oldal

PIAC

- Hatékony CRM Oracle módra (Zimányi Katalin) 4. oldal
- Preferált partnerek (Schopp Attila) 4. oldal
- Konvergencia és modell (Mártonffy Attila) 4. oldal
- Konferencia a törvény ismeretében (Révész Gábor) 5. oldal
- Végrehajtás szeptembertől (Révész Gábor) 5. oldal
- J.D. Edwards-klub 6. oldal
- IFA Berlinben (Branyiczky Gábor) 6. oldal
- Negyedmillió aktív előfizető (Mallás Judit) 6. oldal
- Kódexek mindenkinek (Horváth László) 6. oldal
- HP Office másodsor (Csórián Sándor) 7. oldal
- Fejlesztés a .NET-en (Csórián Sándor) 7. oldal
- Elektronikus Európa (Mártonffy Attila) 7. oldal
- Alkalmazásintegráció a pénzügyi szektorban (Schopp Attila) 8. oldal
- Portál két nap alatt (Kelemen Zoltán) 8. oldal

VEZÉRCIKK

- Üzletmenet I. (Csórián Sándor) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK 9. oldal
- Teljes körű IP-szolgáltatások (Mallás Judit) 9. oldal
- SMS képekkel (Mallás Judit) 9. oldal
- Megrendelésre gyártanak (Mallás Judit) 9. oldal
- SAP a hatóságnál (Mallás Judit) 9. oldal
- Esős tapasztalatok (Mallás Judit) 9. oldal
- Takarékos 3G (Mallás Judit) 9. oldal
- Felügyelt adatok (Mallás Judit) 9. oldal

HARDVER

- HÍREK 11. oldal
- Optika: zene, kamera, notesz (Kriszán György) 11. oldal

MONITOR

- Üzleti megkötés az interneten (Peter Wayner) 14. oldal

SZOFTVER

- Hajózás az információtengeren (Csórián Sándor) 15. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Technológia: a szükséges jó (Zimányi Katalin) 18. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK 19. oldal
- Visszatért a régi dicsőség (Mártonffy Attila) 19. oldal
- Internet és e-business Közép-Európában (Mártonffy Attila) 20. oldal
- Csak módjával (Mártonffy Attila) 20. oldal

Pénz, piac, profil

- Előzetes 22. oldal
- E számunk hírdetése! 22. oldal

A HÉT HÍREI

Országos internetszolgáltatás a Vivenditől

Június 1-jén megkezdte kereskedelmi tevékenységét a Vivendi Telecom Hungary csoport országos internetszolgáltatója, a V-net.

Induláskor a Vivendi koncessziós területei mellett Budapest, a nagyvárosokban, és közel 1300 településen kínálja szolgáltatásait, lefedve így a piac 80 százalékát. A nyár és az ősz folyamán a társaság 100 százalékos területi bővítést tervez.

Két szolgáltatási csomaggal indulnak; mindkettő napszaktól független, korlátlan internet-hozzáférést kínál. Az egyiknél a havi díjért 50, a másikkal 25 órán át lehet telefondíj-mentesen internetezni. (Munkatársunktól)

Egymilliárd internetező

Az IDC szerint 2005-ben az internethasználók száma eléri az egymilliárdot. Ök összesen mintegy 5000 milliárd dollár értékű internetes kereskedelmet bonyolítanak le, ami azt jelenti, hogy a tavalyi, több mint 350 milliárd dolláros online forgalom évente átlagosan 70 százalékkal emelkedik.

A régiók közt alaposan megváltoznak az erőviszonyok. 2000-ben az összes internetező több mint egyharmada az Egyesült Államokban élt, 29 százalékuk Európában; Ázsiában (Japán nélkül) 16, Japánban 10, a világ többi részén csupán 11 százalék élt. A jelenleg fejletlenebb területek gyorsabb ütemben zárkóznak fel majd, így 2005-re a távol-keleti térség, illetve Európa vetélkedik majd abban, hol él a legtöbb internetelhasználó, míg az Egyesült Államok visszacsúszik a harmadik helyre. Hasonló a helyzet az e-kereskedelemből származó bevételekkel is. Tavaly a világ e-business forgalmának 46 százaléka

származott az Egyesült Államokból; öt évvel később ez az arány már „csak” 36 százalék lesz. (IDGNS, Boston)

Dell-árháború

Totális árháborút hirdetett meg James Vanderslice, a Dell elnöke és ügyvezető igazgatója, hogy cége újabb piaci részesedést szerezzen és megpróbálja kiütni a piacról a jelenlegi vetélytársakat. Vanderslice véleménye szerint a cég közvetlen értékesítési modellje jobb feltételeket teremt az alkatrészarak zuhanásának kihatására. „Nem is árháborúról van szó, hanem költségháborúról – mondta a vezető. – Az alkatrészarak minden héten egy százalékkal csökkennek, és ez mi át tudjuk adni a vásárlóknak.”

A Dell úgy véli, lendületben van, hiszen az utolsó negyedévben annyival növelte piaci részesedését, mint a korábbi másfél évben összesen, és a világ legnagyobb PC-gyártójának címét is sikerült elhódítania. A legnagyobb vetélytárs, a Compaq illetékes vezetője kijelentette, nem engedik, hogy a Dell elhódítsa vevőiket, de a módszerekről nem nyilatkozott. (IDGNS, Framingham)

Moore távozott

Hivatalosan is lemondott az Intel igazgatótanácsai tagjáról Gordon Moore, a vállalat társalapítója. Saját szabálya kötelezte erre, szerinte ugyanis 72 évesen a vállalat bármelyik vezetőjének kötelessége visszavonulni. A gyűléseken továbbra is részt vesz, tanácsot ad, de hivatalos beleszólása a vállalat ügyeibe többé nem lesz. Moore 1965-ben fogalmazta meg a később róla elnevezett törvényt, hogy a mikroprocesszorok teljesítménye 18 havonta megkétszereződik. Három évvel később részt vett az Intel megalapításá-

ban, s a cég bebizonyította, hogy a törvény helytálló (amely Moore szerint még legalább 10-20 évig érvényben is marad). Eközben a cég olyan pozíciót épített ki a félvezetőiparban, amelyet egyetlen más vállalat sem: az első évben elért 2500 dolláros forgalmát 22 év alatt sikerült 38 milliárd dollárra feltornáznia. (IDGNS, San Francisco)

A jövő az OLED-é?

Az organikus LED (OLED) kijelzők álltak a Society for Information Display (SID) konferenciájának és kiállításának középpontjában. Az OLED kijelzők önmagukban fénykibocsátók, mint a katód-sugárcsőes monitorok vagy a plazmaképernyők, ezért nincs szükségük az LCD-knél (folyadékkristályos megjelenítők) megszokott háttérvilágításra. Ez pedig vékonyabb és kevesebb áramot fogyasztó kijelzők készítését teszi lehetővé. Egy kutatóintézet szerint az OLED a jövő egyik nagy ígérete: a kijelzőkből tavaly alig 29 millió dollár értékben adták el a világon, de 2007-re már várhatóan 1,6 milliárd dollár lesz a piac összeforgalma. Először valószínűleg a kisebb kijelzőket igénylő kézi számítógépekben jelennek meg az új képernyők. Jelenleg csupán egy Pioneer autórádió és egy Motorola Timeport telefon rendelkezik ilyen kijelzővel; egyébként ez utóbbi is a Pioneer képernyőjét használja. Egyelőre azonban még nem áll rendelkezésre az a technológia, amellyel megbízhatóan és elfogadható áron lehet nagyobb méretű kijelzőket gyártani. Ez az oka annak is, hogy a piac alulról épül fel. Ugyanakkor a színelőfalak mögött nagy a verseny: az összes nagy japán gyártó, valamint a Samsung és a Philips is dolgozik a technológián. (IDGNS, San Francisco)

FIGYELJEM!
Ha Ön először vásárol számítógépet és azt weboldalon keresztül teszi meg, a listaár kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kiadásokra pedig 5%!

SPRINT

SZOFTVER ÉS HARDVER

Picture Publisher Upgrade → 15.000,-
CorelDRAW 10 → 94.300,-
Norton Internet Security 2001.3.0 (Windows 95-98/ME/NT/2000/PROFI) - angol → 22.430,-
Recognita Plus 5.0 → 35.900,-
Office Pro Újgyűjt. magyar OLP NL → 82.400,-

Fujitsu Siemens Scenic T (Celeron 700, 64MB, 20GB, audio onboard, 1810 chipset, Win98, Word+Works magyar) → 165.000,-
XEROX M750 tintasugaras nyomtató → 23.700,-
HP OmniBook 6000 (Celeron 650, 6GB, 64MB, CD.14" TFT, MW9B) → 399.900,-
OKIPAGE 14e „printer csereakció”
 14 oldal/perc (300x1200 dpi) 4,36 MB → 79.900,-
Canon PowerShot A10 digitális fényképezőgép
 1280x960, 1,3 millió pixel, 8 MB CF kártya → 99.900,-
HP Photosmart P1000 nyomtató + C315 Digital Camera → 162.800,-

Árának legkisebb részét a 25%-os ÁFA-tól a 2001. június 5-ig érvényesülő kedvezmények nem vonhatóak le.

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

Hardver szoftver megoldások kereskedelméne
www.sprint.hu

Kodak

A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK ÉS DATAFAB DISZTRIBUTOR

MÉRET	KÁRTYA	USB OLVASÓVAL
16 MB	9.192	18.152
32 MB	14.392	23.352
64 MB	25.592	34.552
96 MB	39.992	48.952

FOTÓNYOMTATÓ

Personal Picture Maker 200

SZÍNES KIJELZŐVEL

PC NÉLKÜL IS NYOMTATHAT KÁRTYARÓL

KÉP TÖBB ÉVTIZEDRE

Nagy- és kiskereskedelem
 Budapest, 1149 Egressy út 5. T.É.: 221-6778, 221-6772
 Győr, 9024 Nagy I. u. 35. T.É.: 96517-500, Fax: 517-501
 www.digitaltechnika.hu/kodak
 kodak@digitaltechnika.hu

KERESSE TERMÉKEINKEN A Hivatalos Úton forgalmazott Kodak termék! CÍMKET! AFA nélkül árak!

Hatékony CRM Oracle módra

Május végén közös szemináriumot tartott Budapesten az ICON Kft., a Hewlett-Packard Magyarország és az Oracle Magyarország a hatékony ügyfélkezelés (CRM, customer re-



Strobl József, az ICON CRM-megoldások üzletágának értékesítési vezetője

lations management) magyarországi lehetőségeiről. Az egynapos rendezvényen elhangzott előadások a hazai információtechnológiai piac vezető szereplőinek Oracle-alapokon

nyugvó CRM-megoldásaiból merítették a példáikat.

Strobl József, az ICON CRM-megoldások üzletágának értékesítési vezetője elmondta, hogy a kft. – mint az üzleti folyamatok automatizálásának szakértője – több mint tízéves rendszer- és folyamatintegrációs tapasztalataira építve, az Oracle megoldásait tartja a legalkalmasabbnak a CRM-környezet kidolgozását tervező magyarországi vállalatok számára.

Deme Csaba, az Oracle Magyarország marketingigazgatója arról számolt be, hogy cége globális szinten maga is az Oracle CRM egyik felhasználója. A vállalat csúcsvezetője, élén Larry Ellisonnal, úgy döntött, az a legjobb stratégia, ha az Oracle önmaga referenciájaként működik. A globális CRM-adatbázis kialakítása a korábbinál jóval hatékonyabb ügyfélkezelést tett lehetővé, arról nem is szólva, hogy 250 millió dolláros költségmegtakarítást eredményezett.

Ujj Béla, a Hewlett-Packard Consulting üzletintelligencia-megoldások üzletágának vezetője az Oracle CRM-rendszer HP-n belüli bevezetésének tapasztalatait adta közre. A projekt a Hewlett-Packardnál 1999-ben indult el, és a múlt évben fejeződött be.

Z. K.

Preferált partnerek

Eddig inkább nagygépes megoldásairól volt ismert a németországi (mannheimi) székhelyű Comparex, amely sokáig a BASF informatikai ágazataként működött. A vállalat IBM- és Hitachi-nagygépek OEM-gyártásával foglalkozott, de a mainframe-piac zsugorodásával stratégiát váltott. Az immár önálló cég a jövőben rendszerintegrátorként akar megélni a piacon, elsősorban a Sun, az EMC és a Compaq partnereként.

A Magyarországon már több éve jelen lévő, de működésének eddig kevés hírvérést csapó vállalat május 31-én konferenciát rendezett tevékenységének, megoldásainak és part-

nerkapcsolatainak ismertetésére. A konferencia szünetében tartott sajtótájékoztatón Claus Abr, a Comparex Kft. ügyvezető igazgatója elmondta, hogy minden területen a lehető legjobb megoldást („best-of-breed”) szeretnék kínálni ügyfeleiknek. Az anyavállalat választása ezért esett a már említett három cégre: a Sun a Unix-kiszolgálók és az elektronikus kereskedelem, az EMC a tárolóeszközök, míg a Compaq a nagyvállalati Windows-rendszerek terén lesz a Comparex preferált stratégiai partnere. A Compaq Magyarországgal még nincs helyi szerződése a cégnek, de a másik két gyártó cég ter-

mékeit viszonteladóként már forgalmazzák. Ügyfelei között tudhatja a Comparex a Magyar Postát, a Nyugdíjfolyósító Intézetet, a Matávot és több áramszolgáltató vállalatot.

A rendszerintegratori tevékenység erősítésére az anyavállalat, a Comparex Informationssysteme cégfelvásárlásokra is készül a közép-európai térségben; elsősorban olyan vállalkozásokat keresnek, amelyeknek már vannak ismereteik a három képviselt gyártó termékeiről, rendelkeznek rendszerintegratori tapasztalatokkal és hasznosítható ötletekkel.

Sch. A.

Konvergencia és modell

Ma már egyetlen ágazatról, termékről vagy szolgáltatásról sem mondható el, hogy tisztán ehhez vagy ahhoz a piaci szegmenshez tartozik. Az üzleti életben a digitális technológia jóvoltából az informatika, a távközlés és a média erőteljes konvergenciája figyelhető meg, s ez számos területen jelentős hatást gyakorol a gazdaság egészére. Így foglalkozhat össze a Central European Business Centre által szervezett Konvergencia 2001 című konferencia tanulsága.

Bevezető előadásában Bod Péter Ákos, a Közgazdaság-tudományi Egyetem professzora az informati-

ka, a pénzügyek és a háztartások összekapcsolódásának újabb tendenciáiról, új üzleti modelljéről beszélt. Kifejtette: a gazdasági ügyletek tranzakciós költségei az informatika jóvoltából csökkennek, ami átalakítja a gazdasági tevékenység térbeli allokációját és élénkíti a versenyt. A nyitott rendszerek elvén működő internet és a rá épülő elektronikus gazdaság minőségileg eltér a kizárólagos tulajdonú nagy rendszerek elvétől, s amilyen mértékben megkérdőjeleződik az információhoz való hozzáférés korlátozottsága, úgy gyengül a nagy hálózatok kiépítésének üzleti célszerűsége. Az új tech-

nológiát követő még újabb technológiák felgyorsítják a befektetések elavulását; ez viszont rontja a megtérülést, és bizonytalanságot idéz elő az új gazdaság vezető ágazatainak üzleti kalkulációjában.

Elmosódik a határ a banki és a nem banki jellegű tevékenységek közt; a fix és a mobiltelefonian nyugvó internet és digitális televízió révén a feltételek adottak a bankfiók nélküli pénzügyi szolgáltatások bővítésére. Az üzleti költségek csökkenése miatt a döntő üzleti tényező az lesz, kinek és hogyan sikerül kapcsolatba lépnie a fogyasztóval.

M. A.

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: framerelay@att.hu

Konferencia a törvény ismeretében

A Magyar Adatbázis-kezelők Szövetsége és a Hírközlési Főfelügyelet által május 28-án és 29-én tartott konferencia egy időben zajlott a törvény végzavaszásával, az előadók a három héttel azelőtti módosító sza-

a kapcsolat másik végén, s ezt az elektronikus aláírás használata teszi lehetővé. Az ezzel járó előnyök érzékeltetésére egy adatot idézett: tavaly Magyarországon a hagyományos (EDI alapú) elektronikus kereskedelem értéke mintegy 200 milliárd forint volt (ez is csak töredéke az egyéb kereskedelmi formákban bonyolódó forgalomnak), de még ezen belül is csak igen kis hányadot – alig 1-2 milliárd forintot – tett ki az internetes elektronikus kereskedelem. A törvényben meghatározott szolgáltatások Tankó Zoltán várakozásai szerint nagyban növelhetik ezt az értéket.

Sík Zoltán informatikai kormánybiztos a törvényt „egy új élethelyzetet megteremtő szabályozásként” értékelte. Elmondta, hogy ezzel Magyarország, bár még nem EU-tag, teljesíti az Európa Unió 1999. december 13-án kelt ajánlását: az a tagállamoknak ugyanis azt írta elő, hogy 2001. június 15-ig alkossanak törvényt az elektronikus aláírásról.

A konferencia két napján – a technológiáról szóló előadások mellett – az érdeklő vállalatok is bemutatották termékeiket és szolgáltatásaikat. A vagy 250 résztvevő körében az államigazgatás képviselőinek előadásai keltették a legnagyobb érdeklődést. A szekció elnöke, Sikolya Zsolt, az informatikai kormánybiztos főosztályvezetője bevezetőjében elmondta, hogy a miniszterelnöki hivatalban 30 szerv részvételével létrejött az alkalmazásba vétel gyorsí-

tásáért felelős bizottság, és a kormánybiztoság már dolgozik a kormányzati hitelesítésszolgáltató szervezet kialakításán.

Hámori Miklós, az APEH informatikai szervezetének munkatársa az elektronikus adóbevallás lehetőségeiről beszélt. Mint elmondta, egy speciális és zárt alkalmazás révén a legnagyobb adózók most is élvezik az elektronikus adóbevallás előnyeit. Ez azonban egy valóban speciális alkalmazás, és bonyolult algoritmusával kiszűri a kitöltési hibákat.

Használatához törvény híján „együttműködési megállapodás” szükséges, és az elektronikus bevallás csak a papíron beküldött, cégszerűen aláírt és a bevallás legfontosabb adatait felsoroló hitelesítő bizonylattal érvényes.

Az elektronikus aláírásról szóló törvény alkalmazásához módosítani kell a hivatal belső ügyviteli, eljárásjogi és biztonságtechnikai szabályozásait.

Az internetes adóbevallást két lépésben akarják megvalósítani. Elő-

ször néhány ezres vállalati körben igyekeznek újabb tapasztalatokat szerezni – a már említett együttműködési megállapodás rendszerének továbbfejlesztésével, s a hivatal által támogatott aláírás- és titkosítókulcs, valamint időbélyegző-szolgáltatás alkalmazásával.

A második szakaszban a teljes vállalati és lakossági kör előtt megnyitják az elektronikus adóbevallás lehetőségét, de ehhez minősített biztonságú aláírás-szolgáltatóra, időbélyegző-szolgáltatóra és a bizalmas dokumentum továbbítását lehetővé tevő titkosítókulcs-szolgáltatóra is szükség van.

Révész Gábor



Dessewffy Anna, az informatikai kormánybiztoság fősoportfőnöke ismerteti a törvény szövegét

vázis ismeretében már a végleges törvénysszöveg alapján ismertették cégek terveit, illetve hivataluk álláspontját.

Tankó Zoltán, a Matáv vezérigazgató-helyettese a kérdést az internet oldaláról közelítette meg. Kifejtette, hogy ma, amikor a hálózat minden napjaink része lett, bizonyos esetekben tudunk kell, pontosan ki is van

Végrehajtás szeptembertől

Korábban már többször beszámoltunk az elektronikus aláírások elfogadását szabályozó törvényről. Így most csak a szabályozás legfontosabb elemeit foglaljuk össze.

A törvény végső változata háromféle aláírást ismer: egyszerű, fokozott biztonságu és minősített. A szabályok, kivéve, ha egy cégen belül alkalmazzák őket, minden szervezetre nézve kötelezőek. A szolgáltatókat a Hírközlési Főfelügyelet ellenőrzi majd, neki kell jóváhagynia az aláírás-szolgáltatók működési szabályzatát is.

A kidolgozók szerint a törvény EU-kompatibilis. Ez igaz, azzal a megszorítással, hogy az első két kategóriába tartozó aláírásokat az EU-ajánlás szerint „nem akkreditált” alá-

írás-szolgáltató is kiadhat, míg a harmadikat csak „akkreditált” szolgáltató bocsáthatja ki. Így az akkreditációt a magyar törvény kidolgozó a minősítéssel helyettesítették.

A törvény a gazdasági és társadalmi területek mindegyikén – kivéve a család- és örökösödési jogot – azonos erejűvé teszi a digitális és a hagyományos aláírást, de arra nézve nincs határidő, hogy az államnak mikortól kell kötelezően elfogadnia az elektronikus változatot.

Maga a törvénysszöveg technológiától független, de a nyilvános kulcsú titkosítás alkalmazása mellett dönt, így PKI alapú kulcsképzéssel számol. A végrehajtási utasítások megjelenéséig – elkészülésük szeptemberre várható – nem lehet tudni,

hogy az aláírásokat őrző központoknak mindenképp Magyarországon kell-e lenniük, vagy mód van olyan központ használatára is, amely csak egy védett vonalon van összekötve a magyarországi belépési ponttal.

Nem foglalkozik a törvény a bizalmas iratok továbbításához szükséges titkosító kulcspar kérdéssel sem, így a titkosítás szabályozatlan terület marad. Ennek az adatvédelmi szakemberek örülnek, a gazdaság képviselői viszont aggályosnak tartják a szabályozatlanságot. A törvény az elektronikus okirat és az elektronikus beadványkészítés kérdésével sem foglalkozik, ami nagyban gátolhatja az államigazgatási alkalmazást.

R. G.

Ki védí 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

25018

Print Server
+ 11 Mbps Wireless
Firewall
Broadband Router
Wireless Barricade

A helyes egyenlet

Az SMC új Barricade Wireless Broadband Routers mindenre választ ad. Ez a multifunkcionális router magában foglal egy 11 Mbps Wireless Access Point-ot, lehetővé téve a mobilitást mind az otthoni, mind a kis és közepes üzleti felhasználók számára. A Wireless Barricade további elemei:

- széles sávú összekapcsolhatóság kábel modem, ADSL-en, ISDN-en vagy egy 56k modemmal keresztül
- beépített 3 portos 10/100 Mbps switch
- beépített Firewall a hálózati védelemre
- IP megosztás lehetővé teszi az internet hozzáférést maximálisan 253 felhasználó számára

És említettük már a beépített Print szervert?



Barricade.
High Performance
Wireless Broadband
Router

SMC®
Networks

Distribútor:
HRP
HRP HUNGARY KFT

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

25039

HP Office másodszer

Három évvel ezelőtt a HP Magyarország és a Microsoft kedvezményes konstrukcióban kínált irodai alkalmazásokra hardvert és szoftvert együtt, HP Office néven. Május 30-án HP-szinkronsomagok néven új, hasonló konstrukciót jelentett be a cég hazai képviselője. Ehhez természetesen most is a HP adja a hardvert, de a Microsoft irodai termékei mellett mintegy tucatnyi hazai szoftverfejlesztő és megoldásszállító is részt vesz a kedvezményes konstrukcióban. Az általuk kínált termékek részben Windows, részben HP Unix és Linux platformon működnek. Funkcióválasztékuk meglehetősen széles: védőgát, dokumentum-

kezelő, könyvtári rendszer, készletgazdálkodás, könyvelés és SMS alapú gépjárműkövetés is szerepel a kínálatban. A HP Office elemei 3 éves bérleti konstrukcióban is elérhetők, egységes díjszorzó és euróban számított díjak mellett.

Pesti István, a HP magyar képviselőjének vezetője számolt be a cég első féléves eredményeiről. A hazai képviselő eladásai dollárban számolva 7 százalékkal növekedtek az előző év hasonló időszakához képest, és ez meghaladja a cég növekedési átlagát. Különösen a noteszgépek fogytak jól: a hazai piacon a HP az első negyedéves adatok szerint a második helyet foglalja el a

gyártók rangsorában. Eredményes időszakot zárt a cég a tintasugaras technológiát használó kombinált irodai eszközök területén is. Növekedése folytán ez a szegmens már figyelemre méltó része a piacnak.

A Miniszterelnökség Közbeszerzési és Gazdasági Igazgatósága (MKGI) és a HP Magyarország májusban írta alá azt a szerződést, amelynek keretében a HP idén 3 milliárd forint értékben szállíthat a kormányzat részére. Az MKGI-hez tartozó intézmények külön pályázat nélkül vásárolhatják meg a HP Unix 9000 platform körébe tartozó eszközöket.

Cs. S.

Elektronikus Európa

Az európai uniós csatlakozás kapcsán saját tapasztalataikat és konkrét elképzeléseiket vázolják fel a június 7-én tartandó, e-Európa című konferencián a rendezvényt szervező informatikai vállalatok. A házigazda szerepét nyolc, német tulajdonú magyarországi cég vállalta. A Gedos, az Empolis, az IFUA Horváth&Partner, az ISC, a Lufthansa Systems, az SAP, a Debis és a Siemens hazai leányvállalatai valamennyien tagjai a Magyar-Német Gazdasági Kamarának.

Mint ismert, az e-Európa „projekt” az Európai Unió kezdeménye-

zésére indult csaknem egy évvel ezelőtt, tíz súlypontban határozva meg a teendőket. A Magyarország törekvéseivel is egybeeső pontok három fő csoportban foglalhatók össze: olcsóbb és gyorsabb internet, megbízhatóság, illetve az e-kormányzat kialakítása — mondta Máttyásfalvi János, a Debis Unisoft-ware ügyvezetője a konferenciát beharangozó sajtótájékoztatón.

A rendezvény aktualitását adja, hogy az EU a prioritásokat nemrégiben új ponttal egészítette ki; ez a rövidesen csatlakozó országok informatikai felzárkóztatásának kérdé-

seivel és lehetséges megoldásaival foglalkozik, figyelembe véve a nemzeti sajátosságokat.

Ardó Péter, a Siemens Nemzeti Vállalat üzleti szolgáltatások üzletágának vezetője szerint a német vállalatok azért vélték úgy, hogy kompetens módon tudnak fellépni a magyar informatika felzárkóztatása érdekében, mert már számos páneurópai projektet valósítottak meg, s az így megszerzett tudás közelebb áll a magyar kultúrához és viszonyokhoz, mint esetleg a tengerentúlon szerzett tapasztalatok.

M. A.

Fejlesztés a .NET-en

Szoftverfejlesztés Microsoft .NET platformon címmel rendezett fejlesztőkonzferenciát a cég hazai képviselője. Egyértelműnek tűnik, hogy a web következő generációja XML alapú lesz, amelyet a Microsoft tavaly nyáron bejelentett .NET platformja is támogat. A .NET új fejlesztőkörnyezetet is igényel, lehető-

fontosságát, amelyet a különböző konferenciák és fejlesztőknek szóló programok is segítenek.

A plenáris előadások után három szekcióban folyt az előadások: Protokollok és szabványok, Technológiák, valamint Nyelvek és felhasználás.

Az elsőkben olyan új protokollok szerepeltek, mint az XML, a hozzá kapcsolódó SAOP (Simple Object Access Protocol) és a webszolgáltatásokat biztosító további protokollok (UDDI, WSDL, DISCO), amelyekre azért van szükség, mert az eddig sikeres COM+ nem igazán alkalmas a hálózaton való komponenselérésre.

A .NET és COM+ kapcsolatának külön előadást szenteltek a Technológiák szekcióban. Az új követelmények súlyát jelzi, hogy az eddig jól bevált nyelvek sem maradnak érintetlenek. A harmadik szekció előadásában mutatták be az új C# nyelvet és a C++ továbbfejlesztett, ügyvezetői menedzert váltóztatást.

Az internet által felgyorsított tempo miatt a fejlesztési határidők egyre rövidebbek. Egyre inkább a felhasználó eszközökön múlik, hogy a projekteket időben és megszábot költségvetés keretein belül befejezhessek, és természetesen azon is, hogy a fejlesztők mennyire ismerik az új eszközökben rejlő lehetőségeket. A Microsoft éppen ezért folytatja már hagyományos fejlesztőkonferenciáinak sorozatát.

Cs. S.



Vityi Péter, a Microsoft Magyarország ügyvezetője

leg olyat, amely illeszkedik a korábbi technológiákhoz és eszközökhöz.

A konferencia nyitóelőadásában Jean-Philippe Courtois, a Microsoft európai elnöke beszélt a cég fejlesztési stratégiájáról. Kiemelte a fejlesztőkkel kialakított jó kapcsolat

Triplázza meg teljesítményét az Oracle9i alkalmazásszerverrel.

A szupergyors Oracle cache technológia megháromszorozza weboldala teljesítményét.

ORACLE®
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

Részletes információ és az ingyenes Web Performance készlet a www.oracle.com/triple honlapon található.
www.oracle.com/hu, ISD tel.: 06-80-012000

Alkalmazásintegráció a pénzügyi szektorban

Közös szakmai napot rendezett a vállalati alkalmazásintegrációról a HP és a CMA Közép-Európa Kft. A tavaly őszi óta működő CMA Kelet-Európa a svéd érdekeltségű CMA Europe AB holdinghoz tartozó, évi 40 millió dolláros forgalmat lebonyolító CMA Small Systems AB hazai leányvállalata. Fő tevékenységi köre az, hogy nagy megbízható-

a rendszerátváltást is. A CMA Small Systems referenciái közt van a Budapesti Értéktőzsde és az orosz központi bank is.

Napjainkban felértékelődött az alkalmazásintegráció szerepe – mondta Kelen Gábor, a CMA Közép-Európa ügyvezető igazgatója. Ennek oka a verseny éleződése, illetve a mind gyorsabb változások, az inter-

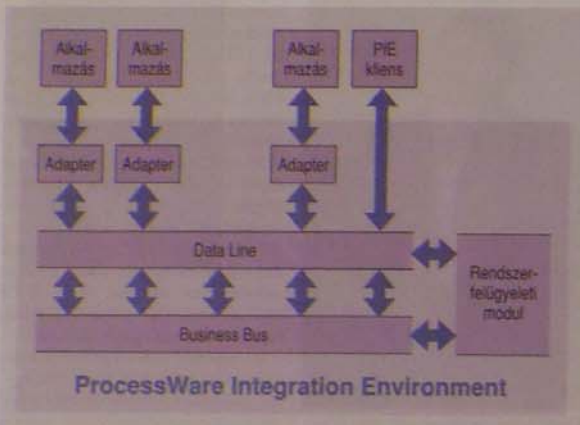
szolgál alkalmazásintegráció; a feladatra a CMA a PIE (ProcessWare Integration Environment) folyamatközpontú termékek családját ajánlja. Ez az üzleti folyamatok szintjén valósítja meg a rendszerek közt az integrációt. Használatával a meglévő alkalmazások szétszedhető elemi funkcióikra, amelyek aztán az igényektől függően rakhatók össze új, immár az alkalmazásoktól független üzleti folyamatokká. A rendszer logikai felépítése három szintből áll. Az egyes alkalmazásokkal az adapterek – a protokoll-

és adatkonverziót végző csatolómodulok – állnak kapcsolatban. A következő szint a Data Line, amely az alkalmazások közt az adatátvitel közege; az adatok az adapterekből érkeznek. A harmadik szint a Business Bus, amely az üzleti folyamatok integrálásának közege. (A Data Line és Business Bus adminisztrációját egy kiegészítő, a rendszerfelügyeleti modul segíti.) A Business Buson belül elemi üzleti folyamatok vannak; ezek könnyen módosíthatók, és mindig az aktuális feladatokkal az adapterek – a protokoll-

tokkal. A PIE belső adatformátumként az XML-t használja, és jellemzője a tranzakcióintegritás támogatása, amelynek nagy jelentősége van a pénzügyi vállalatoknál.

A PIE előnyei közül Kelen fontosnak tartotta kiemelni, hogy lerövidíti az alkalmazásfejlesztés életciklusát, könnyen kezelhetővé teszi a rendszerfejlesztést, csökkenti a karbantartási költségeket, és egyszerűbben megváltoztathatóvá teszi a több alkalmazást is érintő üzleti folyamatokat.

Sch. A.



ProcessWare Integration Environment

ságú rendszereket szállít a pénzügyi szektor vállalkozásainak. Megoldásaik közt van letétkezelő és elszámoló rendszer, folyamat alapú alkalmazásintegrációs környezet, tőzsdéi és web alapú kereskedési rendszer, de vállalják HP OpenView felügyeleti rendszerek kiépítését és

net és az elektronikus kereskedelem terjedése, az öröklött rendszerek integrálásának szükségessége, és az egyre több funkcióval rendelkező, ezért egyre bonyolultabb rendszerek megjelenése.

A komplexitásból fakadó hátrányok leküzdésére, megszüntetésére

Az Econet portál két nap alatt vállalat telepítést az önkormányzatoknak – derült ki a cég május 29-én tartott sajtótájékoztatóján. Szemes Gábor, az Econet stratégiai alelnöke elmondta, hogy a gyorsaság titka az Econet alkalmazásfejlesztői megoldásában rejlik: a portálszolgáltatást ellátó gépeket és a szoftvereket az Econet telepíti és felügyeli, így a megrendelő önkormányzatoknak csak a portál megjelenési formájáról kell dönteniük, illetve a tartalomról kell gondoskodniuk. A tartalom összeállításában az Econet szabványosított menürendszerrel, valamint könnyen kezelhető szerkesztői és publikációs felülettel segíti őket.

Az önkormányzatok az Econet


portál modelljével olyan, folyamatosan frissülő internetes megjelenéshez jutnak, amely logikájában, tartalmában és megjelenésében egyaránt mérhető a tengerentúli és nyugat-európai önkormányzatok internetes megjelenéséhez – hangzott el a sajtótájékoztatón. A rendszer beruházási igénye minimális, hiszen az önkormányzatnak sem informatikusra, sem központi kiszolgálóra, sem szoftverekre nem kell költenie. A megfelelő jogosultságokkal rendelkezők a portál szerkesztésével a megjelenésével egyező adminisztrációs felületen szerkeszthetik a weboldalt. További szolgáltatásként az Econet külső tartalmak – hírek, sajtófigyelés, időjárás-jelentés, multi-

médiás tartalom – automatizált megjelenítését, továbbá SMS alapú értesítések és tájékoztatók küldését is lehetővé teszi.

Papp Henriette, a cég marketing-igazgatója hozzátette, hogy jelenleg több önkormányzatnak is készítenek portált, ezek azonban még nincsenek abban a stádiumban, hogy a nyilvánosságnak is bemutatnák őket. Hasonló technológiával, két nap alatt készült el a nemrégiben lezajlott tihanyi Médiahungaria konferencia honlapja is, amelyen az egyes programok kezdési időpontjáról SMS-ben kérhetők értesítést a résztvevők – tette hozzá a marketingigazgató.

Kelemen Zoltán

Portál két nap alatt



Turning vision into reality

Az Atos Origin 27.000 kiemelkedő szaktudású, nemzetközi tapasztalatokkal rendelkező szakembert foglalkoztat. Ügyfélközpontúságunk és üzletfeleink tevékenységének átlagos megismerése jelenti a kiindulópontot a gyors és hatékony testreszabott alkalmazások megtervezéséhez és megvalósításához. Célunk, hogy segítséget nyújtsunk üzletfeleinknek vállalkozásuk elektronikus alapokra való helyezéséhez. Tisztázunk ezt az elektronikus kereskedelemben, konzultációban és rendszerintegrálásban, valamint az outsourcingban való hozzáértésünkre alapozva.

Ügyfélkapcsolat-kezelő rendszerek

MFG/PRO

e-Business

Managed Services

Digitális nyomda

SAP

www.atosorigin.com

RENDSZERTÁMOGATÁSI MÉRNÖK

Informátikai vagy villamosmérnöki végzettséggel, jó kommunikációs készséggel rendelkező, megbízható fiatalembert keresünk rendszertervezési csapatunkba. Targyalóképesség, angolnyelv-ismeret, valamint jó problémamegoldó képesség szükséges. Egyszeri végzettség és tájékozódási ismeret érvényes.

Amit nyújtunk:
vállalati munka egy fiatal csapatban, versenyképes fizetés.

Jelentkezés szakmai önéletrajzzal az alábbi címen:
Flexitón Kft., Georgij Achilles, 1117 Budapest, Priele Kornélia u. 4.
E-mail: a.georgij@flexiton.hu • Tel.: 464-7722 • Fax: 206-5142
Web: www.flexiton.hu

A Fővárosi Csatornázási Művek Rt. Pályázatot hirdet IT Project Manager munkakör betöltésére.

Dinamikus, önálló munkavégzésre alkalmas, IT project bevezetésében jártas személyt keresünk.

Alkalmazási feltételek:

- > felsőfokú szakirányú végzettség
- > piacvezető informatikai rendszerek ismerete (Oracle, Unix, NT)

További információ és jelentkezés szakmai önéletrajzzal:
FCSM Rt. Személyügyi csoport
Budapest, V. Március 15. tér 3. Telefon: 327-94-05, 327-94-70



The Filtering Company

- SuperScout web filter
- SuperScout e-mail filter
- Internet használat egyénre szabott monitorozása, riportozása, korlátozása (kategorizált URL adatbázis, kulcsszavak)

Látogassa meg weboldalunkat, kérjen ingyenes teszt CD-t!

A SurfControl hivatalos magyarországi forgalmazója:



StreamNet Kft.
1111 Budapest
Szent Gellért tér 3.
T: 381 0178 F: 381 0172
e-mail: info@streamnet.hu
www.streamnet.hu



Állásajánlatot a
CW-Számítástechnikában
jelentkezze meg!

Hirdetésfelvétel Kereskedelmi Iroda
Telefon: 474-8860 • Telefax: 302-0299
E-mail: hird@cw.hu



Microsoft Sales Specialist

Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket!

Külföldi termékek széles választéka!









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

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

HÍREK

Teljes körű
IP-szolgáltatások

Hosszú évek ígéretei után végre kézbevehető és használható az első, multimédiás képességekkel is felszerelt mobiltelefonok. A japán NTT DoCoMo május végén indította meg 3G próbaszolgáltatását, ebben 4000 ember vesz részt; számukra a szolgáltató két készüléket ajánl. A Matsushita (Panasonic) P2101V még egy videokamerát is tartalmaz a kihajtható telefon két felének találkozásánál, így lehetőség van a bármikor videokonferenciára. Az NEC N2001 készüléke kevésbé tér el a jelenleg is megszokott i-Mode telefonoktól, csak éppen képes a 384 kilobit/másodperces sebességű adatlejtésre; még a hagyományos i-Mode szolgáltatásokat is 64 kilobit/másodperccel éri el. A megjelenítésről nagyméretű színes LCD-kijelző gondoskodik. A kísérleti szolgáltatás 4 ezer helyére 147 ezer ember jelentkezett a DoCoMónál. (DGNS, Tokió)

2001 első negyedében több mint 50 milliárd SMS-t küldött a világ mintegy fele milliárd GSM-előfizetője – áll a GSM Association friss jelentésében. Ez a szám ötszöröse a tavalyi év hasonló időszakában mért mennyiségnek; idén várhatóan több mint 200 milliárd SMS-t fognak küldeni egymásnak az előfizetők. A jelek szerint az SMS népszerűsége mit sem csökken, és a szolgáltatás jól állja a modernbb mobiltechnológiák rohamát. A GSM Association jelentése szerint több ok áll az SMS népszerűségének háttérében: a GSM-szolgáltatások és -készülékek széles körű elterjedtsége; a GSM-barangolási egyezmények a szolgáltatók között; a kedvező ár; valamint az SMS használata marketingeszközként. Mind Európában, mind Ázsiában lelkesen SMS-eznek a felhasználók: csupán Németországban 6 milliárd üzenetet küldtek egymásnak az előfizetők az év első hónapjában. (DGNS, Szingapúr)

2004-re a gyakorlatban is használható szabvánnyal akar előállni a RosettaNet. A RosettaNet független konzorcium célja, hogy nyílt, internet alapú üzleti szabványokat fejlesszen ki és terjesszen el a csúcstechnológiai iparban érdekelt vállalkozási hálózatok számára. A konzorciumban mintegy 400 cég képviselteti magát, éves összbevételük meghaladja az 1000 milliárd dollárt. Erre az évre tíz részleírtetést fogalmazott meg a RosettaNet; ezek között van az együttműködő igény-előrejelzés, a raktárról történő szállítási automatizálása és más részleírások feloldozása. (DGNS, Szingapúr)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

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

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

Bővíteni kívánja szolgáltatási portfólióját a British Telecom magyarországi leányvállalata, a BT Hungária. A társaság másfél éves múltja tekintetében Jelenlegi legnépszerűbb szolgáltatásai a nemzetközi IP alapú gerinchálózati, az IP alapú hangátviteli, valamint a zárt előfizetőcsoport-szolgáltatás. Tavalyi év végén a BT Hungáriának több mint 300 előfizetője volt.

Christoph Thomas igazgató elmondta, hogy a BT Hungária 2001. április 1-jétől a BT Ignite részeként tevékenykedik. A British Telecom nemrégiben külön vállalatokat hozott létre egyes tevékenységeihez: a BT Ignite a British Telecom széleskörű és IP alapú szolgáltatásainak specialistája. Ennek megfelelően a magyarországi leányvállalat irányvonala alapvetően a jövőben sem változik meg; továbbra is a szélessávú és az IP-szolgáltatások maradnak a középpontban. Újdonság, hogy a BT Ignite többi szolgáltatása

is – content hosting, alkalmazások, e-kereskedelelem, konzultáció, rendszerintegráció, tehát a teljes IP alapú szolgáltatási értéklánc – fokozat



Christoph Thomas

tosan bekerül a hazai kínálatba. Egyéb területeken (például vezeték nélküli kommunikáció) a BT Hungária az anyavállalat más részlegeivel működik majd együtt.

M. J.

SAP a hatóságnál

Integrált gazdasági-pénzügyi informatikai rendszert vezet be a Hírközlési Főfelügyelet (HÍF). A 2001. április 11-én kiírt nyílt közbeszerzési pályázat dokumentációját 12 jelentkező vásárolta meg, közülük hatan adták be ajánlatot. A győztes a Synergon Informatikai Rt. lett SAP R/3-as rendszerével. A HÍF a rendszer kialakításáért, bevezetéséért és üzembe helyezéséért mintegy 140 millió forintot fizet a Synergonnak.

Frischmann Gábor, a HÍF elnöke hangsúlyozta: a hatóságnál meg kell

teremteni az elektronikus közigazgatás mintáját. A gazdasági-informatikai rendszer bevezetésével először a szervezetben belüli folyamatokat elektronizálják. A szolgáltatókat érintő tevékenységekre is kiterjesztik az elektronizálást.

A gazdasági-pénzügyi tevékenységeket támogató informatikai rendszer átvételének végső határideje 2001. december 15. A HÍF 2002 januárjában helyezi üzembe a rendszert.

M. J.

Rádióhullámok terjedése

Esős tapasztalatok

Jelentősen befolyásolja a rádióhullámok terjedését az eső és a dara, derült ki az V. Climpara konferencián elhangzott több előadásból. A Hírközlési Főfelügyelet által szervezett fórumra Afrika kivételével minden kontinensről érkeztek szakértők. Előadásaikban azt vizsgálták, hogy a klimatikus hatások mennyiben befolyásolják a földi és a műholdas rádióhullámok terjedését. Az egyik előadó egyebek mellett olyan

mérés eredményeit ismertette, amely azt vizsgálta, hogy a szél és az eső hogyan hat az átvitelre a GSM bázisállomások közt.

Röviddel a konferencia után, felhasználva az ott elhangzottakat, megkezdődött a Nemzetközi Távközlési Unió (ITU) szakembereinek tanácskozása. A munka célja a spektrummenedzsmentben használható további ajánlások kidolgozása.

M. J.

Felügyelt adatok

Közel 600 négyzetméter dedikált ügyfélszolgálatot bérel a CityReach International (CRI) budapesti internetes infrastruktúra-központjában a Duna Elektronika. A bérelt területtel a Duna Elektronika szabadon gazdálkodhat, egy részét akár harmadik félnek is értékesítheti. A cég az EMC technológiáján alapuló felügyelt tárolószolgáltatást akar nyújtani saját ügyfeleinek a CRI-től igénybe vett központból.

Az IT-rendszerintegrációs piacon tevékenykedő Duna Elektronika tavalyi forgalma 2,7 milliárd forint volt, az idei terv 6 milliárd forint. A cég 2000-ben írt alá viszonteladói megállapodást a tárolószolgáltatást gyártó EMC-vel.

M. J.

SMS képekkel

Az Alcatel, az Ericsson, a Motorola és a Siemens támogatja az EMS (Enhanced Messaging Service) szabványt, amellyel a szöveges üzenetekhez képeket és hangot is lehet csatolni. A vállalatok közösen szeretnék dolgozni az EMS további fejlesztésén, illetve termékeik kompatibilitásán. Az EMS szabvány nyílt, tehát mind a mobil-, mind a tartalomszolgáltatók szabadon ki-

nálhatnak olyan új szolgáltatásokat, mint például az internetről letölthető képek, csengőhangok.

2001. január végére a havonta elküldött SMS-ek száma világszerte meghaladta a 20 milliárdot. Az EMS-t és az SMS-t ugyanaz az infrastruktúra támogatja. Az EMS-re alkalmas telefonok rövidesen megjelennek a piacon.

M. J.

Megrendelésre
gyártanak

A múlt év végére gyakorlatilag befejeződött a Nokia komáromi mobiltelefongyárának 100 millió dolláros beruházása, mondta egy gyárlátogatáson Jyrki Jalaso ügyvezető

A gyártókapacitást bizalmas adatként kezelik, annyit lehet csak tudni, hogy 2000 áprilisában készült el a szíveszterdek, 2000 májusában pedig az 1 milliárdodik mobiltelefon.



igazgató. Jelenleg 1380 fő dolgozik az üzemben, a finn munkatársak száma nem éri el a 10 főt. A létszám véglegesnek tekinthető, havonta átlagosan 40 új embert vesznek fel a távozók helyére.

Jelenleg a 3310-es mobiltelefonokból gyártják a legtöbbet, de kis mennyiségben még 3210-esek is kerülnek a gyártósorokról. A legfejlettebb komáromi készülék a WAP-03 3330-as. Mivel a gyár vámszabad terület, nem éri meg, hogy a hazai piacra szállítsanak. Eddig 50-60 európai, közel-keleti és dél-afrikai megrendelővel álltak kapcsolatban.

Jyrki Jalaso hangsúlyozta: a komáromi gyár a Nokia első olyan üzem, ahol vevői megrendelésre dolgoznak. Nincs tehát raktározás, a folyamatok rendkívül gyorsak és rugalmasak.

A magyarországi beszállítókra vonatkozó kérdésre az ügyvezető elmondta: számuk növekvő és mindig az aktuális igényekhez igazodik. Típusosan helyi beszállítói feladat például az előlapok készítése. Egy terméknél átlagosan 10-15 százaléka tehető a hazai beszállítók által hozzáadott érték.

M. J.

Takarékos 3G

Olyan harmadik generációs rádiós hozzáférési megoldást mutatott be a Nokia, amellyel több szolgáltató is igénybe veheti ugyanazt a rádiós hozzáférési hálózatot. A megosztás révén a társaságok akár 40 százalékkal is csökkenthetik kezdeti költségeiket a 3G hálózatok kiépítésekor, mondták a Nokianál.

A szóban forgó megoldás lehetővé teszi, hogy a hálózatmegosztás mellett minden társaság saját, különálló szolgáltatásait kínálja, illetve saját maga ellenőrizze frekvenciáit, rádiócelláit és szolgáltatásait. Az egyes társaságok ugyanakkor közösen használják a hálózati elemeket, például a rádióhálózati ve-

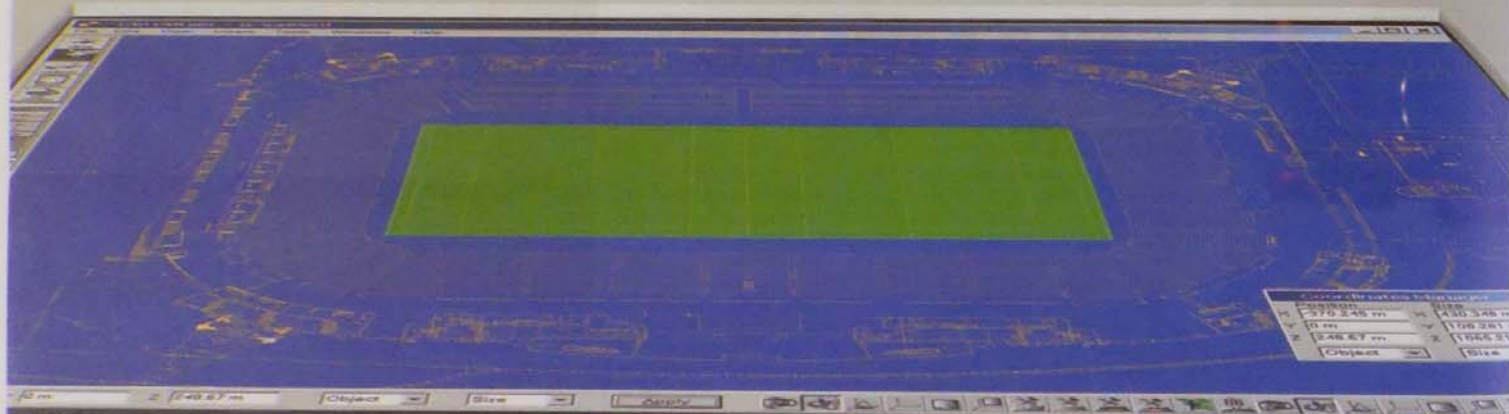
zérőket és a bázisállomásokat. A későbbiekben semmi akadály nem lesz annak, hogy megszűnjenek a közös használatot, és valamelyik fél átvegye a hálózatot, miközben a másik társaság kiépíti saját infrastruktúráját.

A Nokianál úgy gondolják, hogy mind a szolgáltatóknak, mind a felhasználóknak előnyösebb, ha rádiós hozzáférési hálózatuk alkalmazásával az érintettek ugyanaból az összegből nagyobb lefedettségű 3G hálózatot építenek ki, nem pedig változatlanul hagyják az eredetileg tervezett lefedettség mértékét, és csökkentik a befektetéseiket.

M. J.

displays *by* sony

FD Trinitron



SONY

Millennium Stadium Cardiff, courtesy of HOK Sport, Leisure and Entertainment

Ha nagy, szabad térre vágyik... Körülfárva, korlátok között érzi magát? A Sony tudja a megoldást. Válasszon a Sony kiváló, nagyképernyős készülékei közül. Mindegyikük az FD Trinitron® (Flat Display - lapos képernyő) technológiával készült, amely kivételes képminőséget és tökéletes színeket biztosít, bármelyik méretet is választja.

Ha az Ön számára a méret a legfontosabb, akkor válasszon Sony monitort!

www.sony-cp.com

A Sony és az FD Trinitron a Sony Corporation védjegyei.



go create

Distribútorok:

CHS Hungary Kft. 1138 Budapest Váci út 117-119. Tel.: (1) 451-3500 Fax.: (1) 451-3535 www.chs.hu
Tech Data Magyarország kft. 1133 Budapest Váci út 110. Tel.: (1) 236-1100 Fax.: (1) 239-1901 www.techdata.hu

SONY

HÍREK

Hivatalosan is bemutatja az Intel az Itanium processzort. A HP-val közös, hétévfolyamos fejlesztőmunka után megszületett lapka legfontosabb újítása, hogy nem 32, hanem 64 bites, ezáltal alkalmasabb nagy adatbázisok és vállalati alkalmazások (adatbányászat, online tranzakció-feldolgozás) futtatására. Reményei szerint az Intel a 64 bites processzor révén be tud törni arra a közép- és nagypéces piacra, amelyet eddig a Sun, a HP és az IBM kiszolgálói uraltak, rendszerint saját Unix operációs rendszert futtatva szintén 64 bites, de RISC architektúrájú processzorokon. Az Itanium többféle operációs rendszert futtató számítógépekbe is beépül: Windows, többféle Linux, HP/UX és IBM AIX. Az általános vélekedések szerint az Itanium alapú kiszolgálók és munkaállomások olcsóbbak lesznek, mint a RISC-gépek. (IDGNS, Boston)

Bemutatta legújabb C3 processzorát a Via Technologies. A 750 megahertzes lapka 0,15 mikrométeres gyártási eljárással készült. 52 négyzetmilliméteres szilíciumlapkájára a gyártó szerint a legkisebb a piacon kapható x86-os processzoroké közül. Az új C3 128 kilobájtos elsődleges és 64 kilobájtos másodlagos gyorsítótárral kerül forgalomba, használható 100 és 133 megahertzes rendszersínrel, és támogatja az Intel MMX és az AMD 3DNow utasításkészletet. (IDGNS, Tokió)

Elkészült az IEEE 1394 csatlószabvány továbbfejlesztett változata, a 1394b specifikáció. A tesztület már másfél éve dolgozik a specifikáción, amely megkétszerezheti az IEEE 1394 jelenlegi sebességét, a 400 megabit/másodperccel. Emellett meg növeli az áthidalható távolságot. Hagyományos kábelezésen az eddigi 4,5 méter helyett 100 méterre lehet elvinni az adatokat; üvegskálon a maximális távolság kilométerekben mérhető. Az új specifikáció architektúrája elméletileg a 3,2 gigabit/másodperc feletti sebességeket is támogatja, de kezdetben a 800-1600 megabit/másodperc közötti adatátviteli sebességeket teszi lehetővé, miközben visszamenőlegesen kompatibilis lesz a jelenlegi 1394-es specifikációval. Ezzel jóval gyorsabb lesz, mint a rivális USB 2.0, amely 480 megabit/másodpercet kínál. Minthogy az új változat felépítése egyszerűbb, várhatóan az erre épülő termékek költségei is alacsonyabbak lesznek. (IDGNS, Hong Kong)

A sok híradás után immár kézzelfogható termékek formájában is megjelenik a piacon a Bluetooth technológia. A 3Com a múlt héten mutatott be olyan PC-kártyákat és szoftvereket, amelyek a személyes hálózati környezet felügyeletéhez szükségesek, az IBM pedig a Bluetooth UltraPort Module-t mutatta be: ez a ThinkPad noteszgépeket egészíti ki Bluetooth-képességekkel. A HP és a Compaq a nyár végére ígér Bluetooth-kompatibilis eszközöket; előbbi több tintasugaras nyomtatóját látja el a specifikáció támogatásával. Egyes kutatóintézetek szerint 2005-re közel egymillió dolláros piacuk lesz a Bluetooth-eszközöknek szerte a világon. (IDGNS, San Mateo)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Optika: zene, kamera, notesz

Három olyan eszköz került ezúttal tesztlaborunk látókörébe, amelynél valamilyen optikai jelleg meghatározónak tekinthető. **Krizsán György** hol az optika innenső, hol a túlsó oldalán szemlélődött; a három eszközt az ő optikai szűrőjén – jelesül a szemüvegén – keresztül láttatjuk.

Napjainkban az optikai berendezések nagy része tartalmaz valamilyen elektronikát, így már az amatőr teleszkópok többsége is számítógépes vezérlésű. Ezenfelül több elemző jósolja, hogy a digitális fényképezés terjedése is felgyorsul.

Megjegyzendő, hogy a hagyományos filmes, de automata fényképezőgépekben is egy mikroszámítógép figyeli a megvilágítási körülményeket és állítja be az expozíciót.

Tesztlaborunk a kiválasztott eszközök jellegéből adódóan háromféle nézőpontból szemlélte ezúttal az optikát: egy fényképezőgép-szerűség és egy webkamera mellett egy optikai rendszerrel kiegészített noteszgépet vizsgáltunk meg.

Zenegép

A Kodak mindig is jó fényképezőgépeiről volt ismert. Ezt a mostani készüléket viszont nehéz lenne a hagyományos kategóriába illeszteni: az mc3-as inkább olyan MP3-lejátszóként jellemezhető, amelyik fényképezni is tud.

belső képek készítésénél csak saccolni lehet, hogy „a négerék az alagútban” típusú keresőben mi is van. Ugyanakkor videofelvételeket is készíthetünk vele 320x240-es felbontású képekkel és 10/20 kép másodpercenkénti sebességgel; a film hosszának a memóriakártya mérete szab határt. A fotók felbontása 640x480 képpont. A gépen fix objektív van, mely 2,8 és 8 között változtatható.

A képek a hozzá adott 16 megabájtos CompactFlash kártyára kerülnek (természetesen külön nagyobb kártyák is rendelhetők). Ugyanitt található a videó és a zene. Az adatátvitel USB vonalon keresztül valósul meg. Ehhez a kis készüléket be kell tenni egy „foglatba”, nagyképpen ezt akár dokkolónak is nevezhetnénk. Mindenesetre a 3 darab vékony ceruzaelemet használó 198 grammos készülék ekkor a CompactFlash kártyát meghajtóként látja a PC-vel (van Macintoshhoz írt programja is).

A saját kezelőprogram is ad egy felületet (2. kép), ezzel a CF kártyán levő anyagok megnézhetők, rendez-

pességhez kevés menü tartozik, kezelésére ötgombos navigációs rész szolgál. (Ezzel lehet vezérelni a készüléket az egyes beállításoknál is.) Ha az energiatakarékosság miatt alkalmazott reflexiós LCD helyett optikai keresővel ruházták volna fel, akkor nagyon jó kis kezdőgép lenne – 87 992 forintos áron. Akkor lehetne javasolni bárkinek: lepje meg ezzel gyermekét, ha MP3-lejátszót akar, mert zenehallgatás közben a körülötte zajló eseményeket is meg tudná örökíteni képekben.

Szem a weben

Webkamerát már sokan forgalmaznak; régóta létezik olyan parányi eszköz, melyet számítógépünkhöz követe internetes képtelefonálásra nyílik lehetőségünk vagy környezetünket figyelhetjük meg. Ezek vagy párhuzamos vagy USB vonalon kapcsolódnak a gépünkhöz. Az Axis 2120-as azonban más módon; ez igazi webkamera: az Ethernet hálózatra kapcsolódik, és ha a helyi hálózat eléri az internetet, akkor már kint is van a weben.

Eddig rém egyszerű a dolog, azonban ez a kamera nem csupán arra való, hogy segítségével egy ház tetejéről figyeljük a forgalmat, vagy egy szobában bent élők sorsát kövessük végig. Ez a kamera önmagában is alkalmas az adott terület figyelésére. Magával a megoldással találkozhatunk már, de akkor egy számítógépes program állt a háttér-



logikának azután már csak a képek és üzenetek hálózatra juttatása a feladata. (A mozgásérzékelés jelzésére ugyanis a hálózaton keresztül üzenetek is indulhatnak, nem csak képek.)

A kis dobozka (57x86x138 milliméter + lencse) vezérlését először egy soros csatlón keresztül érijük el. Miután megadtuk a kamera hálózati címét és webkiszolgálóját, átterhetünk a hálózaton keresztüli beállításra, itt már bonyolult segítségével végezhetjük el a műveleteket. Ez roppant egyszerű és logikus. Azonban ha valamit sikerül melléállítani, akkor a visszajelzés az, hogy nem működik.

Amikor összeáll a dolog, akkor lehet felvenni felhasználókat, mint ahogy ez egy ilyen kiszolgálónál természetes. Az egyes felhasználók állíthatják a kamerát, megadhatják, hogy csak ők férhessenek hozzá a képi információkhoz, vagy esetleg másoknak is engedélyezik azt. Beállítható a képtelbontás (704x480 vagy 352x240 képpont), valamint az optika vezérlése. Az egy másodperc alatt átvitt képek száma maximum 12 – illetve az alacsonyabb felbontásban 30 – lehet. A képek a beállításoknak megfelelően automatikusan követik egymást, a vezérlőautomatika széles megvilágítási határokon belül (1 és 200 000 lux kö-



1. kép. A kis, kézbe simuló mc3 előről-hátulról

A digitális kamera ugyanarra a felvevő adattárolóra tud dolgozni, mint amiről a zenét veszi az MP3-lejátszó. Praktikus gondolat, de az eredmény fura öszvér lett. Ez persze nem zárja ki, hogy divat legyen belőle, de a furcsaságok süllyesztőjében is elveszhet.

A fényképezőgép-rész a használhatatlanság határát súrolja. Használható, de legyen kellő megvilágítás mind a rögzíteni való témán, mind a fényképezőgépben. Az előbbi még nem annyira kritikus, bár vaku nincs. Az utóbbi hiányát viszont megérezzük, merthogy a készülék egyetlen és elektronikus keresőjének mincs háttérvilágítása. Így azután a

hetők és akár egy (vagy több) elektronikus levélként elküldhetők.

A készüléken levő LCD-n a korábban írtak miatt ugyancsak erősen



2. kép. Az mc3 kezelőfelülete

korlátozott a megtekintés, bár létezik ilyen funkció. A gépen levő váltókapcsolóval egyes felvétel, videofelvétel, képnézegetés és zenehallgatás állítható be. A kevés ké-



3. kép. Minden mocsanásunkat figyelj

ben, s az elemezte a hozzá csatlakozó kamerák jeleit. Most mindez a kamera belső számítógépébe került. Egyszerűen van egy kompakt, kis méretű dobozunk (3. kép), amelynek egyik oldalán autoiriszes optika, másik oldalán pedig Ethernet-csatlakozó kapott helyet. Kettejük között dolgozik a Linux vezérelte jelfeldolgozó és logikai egység; egyrészt a képi információkat dolgozza fel (a fényerő-szabályozás érdekében), másrészt a képjel tartalmát (a mozgásérzékelés miatt). A

zött) befogja a látmivalót. A képekhez időadatot, feliratot, logót rendelhetünk.

A mozgásdetektálásra külön beállítás szolgál: itt definiálhatunk ablakokat, majd megadhatjuk egyenként az ablakra vonatkozó érzékenységet. Mi tagadás, alaposan meg kellett vele küzdeni, mire megszületett egy épkézlábnak tekinthető beállítás. Mivel nem teljesen „folyamatos” a kép, hanem viszonylag ritkább a mintavétel, a beállítás is erősen ingadozott.

Amennyiben egy ügyes telepítő beállítja, akkor a lehetőségek ígéretek: képeket, képsorokat, elektronikus leveleket küldhet a kamera a megadott helyre a megkívánt darabszámban. A küldés vagy hálózaton, vagy modemen keresztül történhet, és azt is be lehet állítani, hogy adott időponttól időpontig, időközönként küldjön-e képeket, meg azt is, hogy FTP-vel vagy SNMP-vel. Mindezt még egy külső bemenettől is függővé lehet tenni.

Egyszóval jól el lehet barámgolni beállítgatás címén a böngészővel a kamera webfelületén. Mindez persze megoldható lenne külső PC-vel is, de nem ilyen méretekben. Itt ebben a dobozkában minden megvan, igaz, az ára is ennek megfelelő: félmillió forint fölötti. (Ha a helyszükséglet, a vas és a programok ártát összeadjuk, akkor lassan a PC-s változat is ott van árban.)

Noteszkamera

Groteszk a gép, groteszk tehát a hozzá kitalált fantáziánév is. Első ránézésre olyan, ormótlan szubnotesz (4. kép), amire hozzá ragasztottak egy nagyméretű forgatható optikát.

A Sony Vaio sorozatának lágy könnyedsége sehol sem észlelhető rajta, pedig hivatalosan a PCG-GT1 is ebbe a sorba tartozik. A videokamera – eddig még szériában nem alkalmazott módon – nem szalagra, hanem merevlemezre rögzíti a képi és hanginformációt.

Ha már van benne merevlemez és egy 1024x768-as felbontású, 6,4 hüvelykes TFT LCD panel, akkor a

vezérléshez mindenképp kell billentyűzet is. Ez a három összetevő adja, hogy a vezérlőegységéből szubnotesz is összerakható, és akkor két legyet ütnek egy csapásra. A vezérlésre 600 megahertzes Transmeta Crusoe processzort választottak, az operációs rendszer pedig a Win-

és Memory Stick-fogadói, USB csatlóója, beépített 56 kilobájt/szekundumos faxmodeme, valamint hang ki- és bemenete.

Felvétel indul! A hatalmas keresőn látjuk a képet, és az megy a merevlemezre. No persze, biztosan gyorsan betelik egy ilyen kis gép tá-

ormótlanul nagy ez az objektív; azután amikor már csak fél centire van az ujjunk a lencsétől, és még mindig tüdős a kép – méghozzá makróra váltás nélkül –, akkor ezt is megértjük. Nem is szólva a tízszeres átfogásról és az 1,7-es fényerőről. Ez egy jó minőségű lencserendszer. A lencse mögött viszonylag kicsiny CCD található, a legnagyobb felbontás 640x480 képpont. Ezt fényképezésnél négy lépésben lehet felezni, video esetén felezett üzemmód áll rendelkezésünkre. A videofelvétel AVI formátumot állít elő; egy folyamatos felvétel jó 15 percig tarthat, ekkor valamivel több, mint egy gigabájtnyi foglal el a merevlemezben. Lehet net üzemmódot is választani, a felvétel ekkor MPEG formátumú és 30 másodpercig tarthat, a méret ilyenkor átlagosan 750 kilobájt körül alakul.

A felvételek készítéséhez a Sony a SmartCapture elnevezésű programcsomagot mellékelem. Ezzel a videók és az egyes felvételek készíthetők, azután ugyanezek megtekinthetők. Az ugyancsak mellékelt Picture Gear programmal rendezni tudjuk felvételeinket. A képernyőt ki tudjuk fordítani, és képernyővel kifelé tudjuk visszazárni a gépet (5. kép). Ekkor az exponálógomb és a JOG elérhető helyen van.

Érdekes néhány szót szólni a gépről mint szubnoteszról is. A billentyűzet jobb oldalának használatakor zavarónak bizonyult az objektív háza, ahelyett, hogy inkább kéztámaszként funkcionált volna. Az, hogy a billentyűzetben a japán írásjelek is szerepelnek, kevésbé zavaró, meg lehet szokni. A billentyűzet egy kicsit kis méretű a készülék alapterületéhez képest. A gép az alap lítium-ion akkumulátorral 2-5 órán át működik.

A hajlékonylemezes egység külső, USB-n keresztül csatlakozik a géphez. A szintén külső CD-olvasó PCMCIA-illesztőn át érhető el.



4. kép. Önarckép a Vaio PCG-GT1-gyel



5. kép. Kicsavart tagokkal

dows Me. A billentyűzet felénk eső részére egy pöccökegér került, körülötte három gombbal – a középsővel görgetővé alakítható a pöccök.

Kihagyhatatlan a Sony készülékekből a JOG nevű élgomb, ez a menük görgetésére és kiválasztására való. A külvilág felé sokféleképp csatlakozhat az egység: van kompozitvideo-kimenete, i-link (FireWire) illesztője, VGA-kimenete, PCMCIA-

rolója – gondolnánk. Negyedóra múlva jelzi, hogy a felvételt kikapcsolta, mert elértük az állomány végét. Persze, betelt a tároló – gondoljuk kajánul. Ekkor ér a meglepetés: a benne pörgő 18,6 gigabájtos merevlemezben még szabad 15 gigabájt. Egyszóval nem is olyan kicsi ez a gép, és tán emiatt vastkosabb a kelleténél (241x156x45 milliméter).

A másik gond, hogy miért ilyen

A noteszgép-kamera ára (másfél millió) kissé borsosnak tűnik, ezért a pénzért kevesebb kompromisszumot (méret és kialakítás) és jobb szolgáltatást (640x480-nál nagyobb képeket, nem csak japán gépkönyvet) várhatunk el.

2,5 cm vastag
2,4 kg
feltöltésenként 5 óra üzemidő
vezeték nélküli hálózat
15,2"-es képernyő
Titánium
PowerBook G4



Think different.
www.apple.hu



Apple hordozható számítógépek már **495.000,- Ft** + áfa-tól kaphatók
(iBook m7698 modell)

Üzleti kémkedés az interneten

Versenyelőnyhöz jutató adatokat szerezni be az internetről – nos, ez olyan, halálisan komoly játék, amely többféle forgatókönyv szerint játszható. Bőséges információk kínálkoznak szinte tálcán, úgy, hogy akár abból is betekintést nyerhetünk, mi lesz a konkurencia következő piaci lépése. Az okos cégek sokféle „monitoron” keresztül tartják szemmel riválisuk ténykedését.

A számítógépes biztonsággal foglalkozó Sandstorm Enterprises verseny-hírszerzési részlegének főnöke Ross Stapleton-Gray. Feladata, hogy figyelje azokat a vállalatokat, amelyeknek a termékei esetleg kiüthetik a versenytől saját cégének produktumait. Napjait az interneten baráncolva tölti, gyakran morzsányi információk után kutatva, s ezek alapján finomítható, pontosítható a riválisokról kialakított kép.

A múltban a helyi újságokban megjelent hírek ritkán terjedtek tovább a város határára. Napjainkban, az internet korában a világháló mindenki számára hozzáférhetővé teszi az írott sajtóban napvilágot látott információkat (is). Stapleton-Gray így szemlélteti: „Egy texasi céget kísérünk figyelemmel. A helyi texasi üzleti lapocská nyomon követi a városbeli cégek tevékenységét. Elég sok olyasmit is közöl róluk, amit a cégek nem hoznak nyilvánosságra a sajtóközleményeikben. A legutóbb például egy jó kis sztorit találtam itt arról, hogy ez a cég felvásárlási célpontnak tekinti magát.” Ez az aprócska információ segített neki abban, hogy megértse, vajon mit is tervez a cég menedzsmentje a következő évre: ugyanis teljesen mások a szabályok akkor, ha valaki arra játszik, hogy felvásárolják, mint akkor, amikor a függetlenség megőrzése a cél.

De hát hogyan is jár el az, aki a versenyképesség megőrzésének szempontjából kritikus fontosságú információk begyűjtésével foglalkozik? Amint az az alábbiakból kiderül, az interneten rengeteg ilyen potenciális hírforrás található. Egy webhely ugyebár specifikus céllal születik, adott imázs közvetítésére, de ettől még számos más, az értelem számára releváns fontosságú információt árulhat el az egyes cégekről vagy személyekről.

Persze gyakori eset, hogy egy cégről nem saját webhelyéről szerezhető be a legérdekesebb információk. Így például Stapleton-Gray saját bevallása szerint élvezettel figyel az álláshirdető elektronikus oldalakat, amikor híreket akar beszerezni a saját cégéhez hasonló vállalatokról.

Noha a leírások többnyire tendenciózusan pontatlanok, ködösítettek, az előtti, aki tud a sorok között is olvasni, nem tudja teljesen elfedni a szóban forgó cég kilétét.

Aki keres, talál

Egy nevének eltitkolását kérő vezető ennek kapcsán elmondta: „Rendszeresen figyelem riválisunkat, és mindig friss listát vezetek a személyzeti állományukban zajló változásokról.” Amikor jó szakemberek nevét olvassa, megpróbálja megszerezni őket maguknak, s ha mégsem válnának be, továbbítja a nevü-

ket egy fejedvadász céghez. Szerinte nem rossz csel, ha bárkit el tud csalogtatni a konkurenciától.

A piac pedig válaszol a versenyképességi hírszerzéssel kapcsolatos szükségletekre: egyre-másra tűnnek fel a specializált adatokat szolgáltató webhelyek, valamint az olyan céltermékek, amelyek segítik az embereket abban, hogy az internetről információkat szerezzenek vetélytársaikról.

John Fisk üzletfejlesztési igazgató a Caesius Software-nél, annál a cégnél, amelyik kifejlesztette a WebQL webkereső eszközt. Ez egy olyan kifinomult keresőmotor, ame-

lyik teljes weboldal-gyűjteményeket tölt le, megadott mintákat keresve bennük. Funkciói, parancsai a Perl és pár szabályos kifejezés kombinációját, s ezek révén mintákat képes felismerni a HTML-ben.

Fisk állítása szerint néhány, a Fortune 500-as listáján szereplő cég is az ügyfelük, s ezek az 6 eszközzel figyelik versenytársaik ténykedését.

„Tételezzük fel, hogy van az interneten egy kiskereskedelmi helyünk, és versenytben állunk a nagy hagyományos, valamint online kereskedőkkel. Már megtört a termékínálatokat, az árakat vagy a

kedvezmény mértékét figyelemmel kísérő lekérdezéseket. Kategorizálhatjuk őket raktári egységek, termékfajták, vagy bármilyen egyéb szempont szerint.” Mielőtt elkészültek ezek a szkriptek, később rendszeresen lefutathatók, megtudakolandó, hogyan módosítják a figyelemmel kísért vállalatok árakat és kedvezményeiket. Egyes szerzők például olyan parancsokat írnak, amelyek óránként felkeresik az Amazon.comot, és feljegyzik, milyen helyen állnak az illető író művei a bestsellerek listáján.

Egy másik cég, a RivalWatch.com szintén ilyen egyedi szkriptek írásával (is) foglalkozik: ezek információkat töltenek le ügyfeleik számára azok riválisainak webhelyéről, amelyek alapján aztán jelentéseket állí-

tanak elő. A RivalWatch lényegesen tartja, hogy némi elemzéssel spekuláljon meg mindezt, az adatokat pedig jól használható formában jelenítse meg.

Mint ahogy a cég a digitális kereskedelmi helyek felmérésére szakosodott, ügyfeleik biztosak lehetnek abban, hogy versenyképes árakat alakítanak ki saját termékeiknél.

Ann Hsu, a RivalWatch üzletfejlesztési alelnöke, egyben társalapítója, elmagyarázza: „Olyan formában jelenítjük meg az adatot, hogy azt rögtön fel lehessen használni valamely üzleti döntés meghozatalához. Ha pusztán egy táblázatot nyomunk az ügyfél kezébe, rajta tíz ezer konkurens termék árával, az nem tekinthető túl nagy segítségnek. Mondjuk, ezekből csak 5000 van teljes



A biztonság azt jelenti, nyugodtan várni a váratlant

A kockázat minimálisra csökkentéséhez profi csapatra van szükség. Olyan partnerekre, akikre a legváratlanabb pillanatokban is teljes biztonsággal számíthatunk. A Matáv szolgáltatásai egyszerre nyújtják a felkészült háttér csapat, a saját hálózaton zajló direkt kommunikáció és a menedzselt bérelt vonal biztonságát.

matáv • Flex-Com

matáv • Frame-Flex

• • • • •

www.matav.hu

A Flex-Com-mal rugalmasan alakíthatja ki saját, ügyfélre szabott digitális kommunikációs rendszerét. Telephelyeinek, számítógépes hálózatainak összekapcsolása egyszerű és biztonságos: a rendkívül gyors hibafelismerést és az azonnali közbeavatkozást egyaránt lehetővé teszi.

A Frame-Flex szintén a menedzselt bérelt vonali hálózatra épül. Az ügyvezetett keretfőváltó adatátviteli szolgáltatás sávszélessége 64 kb/s-tól egészen 2 Mb/s-ig terjed.

A Frame-Flex új változata, a LanConnect minden eddiginél gazdaságosabb

és megbízhatóbb, mert egy berendezéssel biztosít adatátvitelt és az előfizetői router-re kiterjedő felügyeletet.

Biztos, ami biztos: válasszon menedzselt bérelt vonali szolgáltatást a Matáv-tól!

matáv

a szavakon túl

áfedésben ügyfelünk termékeivel, ezért aztán mi ezekből generáljuk az árkülönbségeket."

A RivalWatch az általa végezhető vizsgálati típusok körének bővítésén fáradozik. Számos olyan ruházati kiskereskedő van például, amelyik nem tudja közvetlenül összehasonlítani saját termékeit a riválisokéival, mivel azok valamelyest eltérő szövetből, színben és/vagy tervezéssel készülnek.

Az ilyen szükségletek kielégítésére kínál a RivalWatch olyan parancsállományokat, amelyek terméktípusra és árkategóriára tudják lebontani az információt. Ann Hsu szerint például azt is meg tudják mondani, hogy hány pólójuk van a 15-25 dolláros árkategóriában, ami jóval komolyabb analízist igényel,

hiszen senki sem megy be egy boltba megszámolni, hány póló van a polcokon és a raktárban.

Felszipkázott adatok

Az egyik legkiválóbb olyan online szolgáltató, amely ingyenes és kizárólagosan előfizetésen alapuló információkat is kínál az egyesült államokbeli cégekről, az austin-i Hoover's. A texási cég az alapvető információkat saját, több tízezer vállalatra kiterjedő adatbázisának rekordjaival kombinálja. Így például az előfizetők megtekinthetik egy Hoover's Intelligence Monitor nevű vállalati ismertetőt, ebben adott cég menedzsereiről, gyártmányairól és eladási adatairól olvashatnak érdekes-értékes adatokat. A

Hoover's testreszabott vizsgálatokra is módot ad, amelyek adott cég statisztikáit három tetszőleges riválisával vetik össze. Ily módon kiderülhet például, hogy valamely vállalkozás tartozása lényegesen meghaladja a konkurenciét, vagy mondjuk a nettó profitja kevesebb, mint a vetélytársaké. Ezek az adatok helyben, azonnal összeszerkeszthetők a Hoover's adatbázisában lévő idevonatkozó információkkal.

Laura Raun, a Hoover's egyik vezető producere abban látja saját szolgáltatásuk előnyeit, hogy minőségi adatbázisuk több mint 50 ezer cégről tartalmaz rekordokat, továbbá, hogy a riválisoknak gondosan megrostált és kiválogatott, az igényeiknek pontosan megfelelő adatokat tudnak szállítani az általuk há-

zon belül előállított, egyedi cégjelentések formájában. Sok más cég is azon dolgozik már, hogy hasonló célú portálokat építsen ki a versenyhírszerzésben érdekelt üzleti felhasználóknak. A patinás nagy nevek már kint vannak a weben, míg a kezdő vállalkozások most próbálnak betörni erre a piacra.

Am a beszerezhető információk minősége és részletessége – mondhatni – helyről helyre változik, sok esetben annak függvényében is, hogy az adott honlap hogyan közelíti meg az adatgyűjtés kérdését.

Kémelhárítás

Ez volt az érem egyik oldala. De van egy másik is: ahogy egyre inkább fokozódik az érdeklődés az

üzleti hírszerzés iránt, mind nagyobb szerepet kap a cégek életében a védekezés: meggátolandó a konkurencia kémkedését, a releváns adatokhoz való hozzáférést. Továbbra is kényes problémája a kutatásnak és befektetésnek a számítógépes biztonság; a cégek megpróbálják a minimálisra csökkenteni, valamint szorosan a felügyeletük alatt tartani a „falakon” kiszivárgó információkat. Egyesek rendszeresen átvizsgálják a kimenő elektronikus postát, üzleti szempontból fontos dokumentumok után kutatva, mások pedig folyamatosan ellenőrzik webhelyük használatát. Min tudjuk azonban, az ellenség mindig ott támad, ahol a legkevésbé számítunk rá; rések mindig keletkeznek a védelmi pajzsban.

Simson Garfinkel – akinek idén jelent meg könyve az O'Reilly & Associates-nél Database Nation: The Death of Privacy in the 21st Century (Adatbázis-nemzet: a magánélet halála a XXI. században) címmel – azt javasolja a vállalatoknak, hogy figyeljék a honlapjukon, valamint az FTP szervereiken zajló tevékenységet, továbbá minden más, általuk alkalmazott információmegosztási módot. „Ügy vélem, a vállalatok messze több saját információt tesznek közzé magukról, mint amennyit valaha is elképzelték. A Google-hoz hasonló internetes keresők pedig soha nem tapasztalt gyorsasággal, könnyedén meg is találják azokat. Ha valaki beírja a keresőmezőbe, hogy 'egyedi' vagy 'titkos', valóban egyedi és titkos dokumentumokra lelhet."

Ezeket a dokumentumokat visszaszerezni – ha már egyszer kiszivárogtak a cégtől – lehetetlen. Az imént említett Google például gyorstárban őrzi az általa meglátogatott oldalakat. Hiába töröl ki tehát valaki egy állományt saját webhelyéről vagy valamelyik FTP kiszolgálójáról, ha a Google már járt ott, annak tárolójából nem törlődik ki.

Nem könnyű tehát megtalálni a kényes egyensúlyt a titoktartás követelménye, valamint a kommunikációs igény között. Jó megoldásnak tűnhet zárolni a webhelyünkön és FTP kiszolgálóinkon lévő információkat – mindaddig, amíg az meg nem nehezíti a (hozzáférésre) jogosult felhasználók életét.

Például igaz ugyan, hogy áraink webes közzétételével jócskán megkönnyítjük az utánunk kémkedő vetélytársaink dolgát, ugyanakkor azonban ezáltal potenciális partnereinket arra ösztönözzük, hogy gyakran meglátogassanak a weben. Végül is az embereket arra kényszerítve, hogy termékárainkat értékesítési munkatársainktól csikarják ki, talán többet rontunk üzleti esélyeinken (sok potenciális ügyfelünket elriasztjuk), mint amennyire védjük üzleti érdekeinket.

Mindenesetre Ann Hsu úgy gondolja: a vállalkozások – sokféle szükségletnek igyekezően megfelelő – sokféle akarnak információt szolgáltatni magukról, és csupán egyetlen oldallal szemben akarnak védekezni – az pedig a konkurencia. Éppen ezért nem igazán lehet viszatartani az információkat. Döntéshelyzetben az üzleti életben az ember gyakran választja az új ügyfelek szerzését, mintsem a riválisok távol tartását.

Peter Wayner
(Computerworld)

○ mi kell az összeköttetésekhez ?



GTS Hungary

A Member of Global TeleSystems Group, Inc.

■ minden üzlet alapja

- Az üzleti életben elengedhetetlenek a megfelelő összeköttetések. Egy kiterjedt, megbízható kapcsolatrendszeren keresztül gyorsan, hatékonyan oldhatók meg a problémák. A GTS Hungary immár 8 éves hazai üzleti kommunikációs tapasztalatával nagy hangsúlyt fektet a megbízhatóságra, hogy Ön mindenkor és mindenhol nyugodtan támaszkodhasson összeköttetéseire.

Bemutatjuk a Microsoft SharePoint Portal Servert

Hajózás az információtengeren

Korábban „csupán” papír- és irattenger öntötte el az irodákat, ma azonban már a vállalatoknak a számítógépen tárolt információ is egyre áttekinthetlenebbé válik, az alkalmazottak az iratszerekények rendszeres átfésülése mellett egyre több időt töltenek a kiszolgáló könyvtárainak böngészésével. Erre a helyzetre több cég is kínál többé-kevésbé komplett megoldást. Most a Microsoft új termékét vesszük szemügyre közelebbről.

Új kategóriát képvisel a Microsoft termékpalettáján a most megjelent SharePoint Portal Server 2001 (SPS), és a cég szerint a versenytársak termékei között is állig akad hasonló funkciójú szoftver. A digitális formában tárolt információ mennyiségének robbanásszerű növekedésével egyre fontosabbá válik az adattengerben való eligazodás, a szükséges információ gyors megtalálása. Mindezt nem kell részletesen magyarázni annak, aki próbált már valamilyen specifikus információt megtalálni az interneten. Hasonló problémák vannak a vállalatok belül is: már egy közepes méretű cégnél is naponta több tucat

szolgáltatást, valamint a keresési lehetőségek).

A dokumentumtárolás – ami különböző dokumentumállományok tárolását jelenti – az SPS-ben a WebStorage System (WSS) alrendszer feladata (1. ábra). A WSS technológiát először az Exchange 2000-ben jelent meg. Legfontosabb része az adattároló rendszer, amely nem relációs, hanem hierarchikus felépítésű. A relációs sémák alapján létrehozott – általában rekordokat tároló – relációs adatbázisok akkor hatékonyak, ha a tárolt információ szerkezete ismert, mert a relációs szabályokat előre meg kell határozni; utólag azok elég nehezen változathatók meg. Ezért elektronikus dokumentumok tárolására nem alkalmasak.

A hierarchikus felépítés a mindenki által ismert állományrendszer-sémát követi, és bármilyen bináris objektumot, elektronikus dokumentumot tud tárolni. Tárolja a dokumentum kísérőinformációját (metainformációját), és mindegyikhez egy URL-t, hogy böngészőből is elérhető és megjeleníthető legyen.

Keress jobban!

A WSS keresőmotorjának kifejlesztésekor az volt a cél, hogy a keresés mind a dokumentum leindexelt kísérőinformációja alapján, mind a tartalma alapján lehetséges legyen. Így egyrészt azok a dokumentumok is kereshetővé váltak, amelyekhez nincs metainformáció, másrészt a keresés szempontjait nem korlátozza a metainformáció tartalma, szerkezete. Az állományokba való „be-

lehet olvasni, és a tartalmuk alapján indexelni lehet őket.

Nemcsak a saját maga által tárolt állományokban tud keresni a WSS, hanem külső forrásokban lévő dokumentumok között is. A külső tartalomforrások lehetnek webhelyek, levelezőkiszolgálók, állományrendszerek, nyilvános mappák, valamint adatbázisok. Akár az Active Directory címért is megadható tartalomforrásként.

A dokumentumok hely – mappák, webhelyek stb. – és kategória szerint egyaránt csoportosíthatók, egy dokumentum több kategóriában is megjelenhet. A kategóriákban nemcsak konkrét dokumentumok, hanem egyéb tartalomforrások, például webhelyek is szerepelhetnek.

A részletes leírásom kívül az SPS keresőmotorjának mintadokumentumokkal is meg lehet adni kategóriákat. A kategóriaséma megtervezésekor minden egyes kategóriához hozzá kell rendelni néhány, a kategóriát jól reprezentáló dokumentumot. Ezek után a keresőmotor Category Assistant nevű komponense az indexelt dokumentumokat összehasonlítja a kategóriát reprezentálókkal, és a legjobban egyező kategóriába sorolja be. Ez a „minta utáni” tartalmi kategorizálás új funkciója a WebStorage Systemnek, ezt az Exchange 2000 nem tartalmazza.

Tartalomkezelő szolgáltatások

A dokumentum sokféle lehet – típusától függően különbözőképpen kell kezelni. Általában vázlatként (draft)

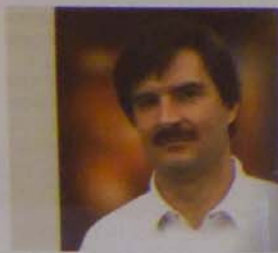
nem minden esetben. Például a szerződések érvénybe lépéséhez és közzétételéhez bizonyos személy(ek) jóváhagyása szükséges. Az SPS támogatja a jóváhagyáshoz kötött automatikus publikálást; ehhez háromféle jóváhagyási utat (approval route) lehet előírni, attól függően, hogy a jóváhagyók sorban vagy párhuzamosan ellenőrzik-e a dokumentumot, illetve, hogy mindegyikük jóváhagyása szükséges-e a közzétételhez, vagy egyiküké is elegendő. A három lehetőséget a 2. ábra szemlélteti.

A jóváhagyók e-mailben automatikusan értesítést kapnak arról, ha egy dokumentum publikálásához az ő jóváhagyásuk szükséges. A jóváhagyást vagy elutasítást a dokumentumot kísérő adatlapon (metainformáció) jelezhetik be. Amíg nincs meg a jóváhagyás vagy elutasítás a dokumentumot kísérő adatlapon (metainformáció) jelezhetik be. Amíg nincs meg a jóváhagyás vagy elutasítás a dokumentumot kísérő adatlapon (metainformáció) jelezhetik be.

Követi a rendszer a közzétett dokumentum sorsát, a publikálástól kezdve minden változtatás ellenőrizhető. A módosításhoz először vissza kell vonni (check out) a dokumentumot, így módon megakadályozandó, hogy ez alatt más is módosítsa; a szerkesztés után pedig újra közzé kell tenni (check in). Az SPS minden közzétételkor új verziószámot ad a dokumentumnak, a korábbi változatot pedig archiválja. Az olvasáshoz természetesen nem kell visszavonni a dokumentumot, így egyszerre többen is olvashatják.

Az SPS támogatja a publikált dokumentumok megvitátását, ez sok esetben a sorozatos módosítások vagy a vitában résztvevők számának növekedése miatt áttekinthetetlen elektronikus levelezést eredményez. Az SPS minden – vitára (discussion) bocsátott – dokumentumhoz hozzárendel egy weboldalt, ezen időrendi sorrendben nyomon követhetők a hozzászólások. A megvitátás tovább folytatható akkor is, ha valaki szerkesztés miatt visszavonta az adott dokumentumot.

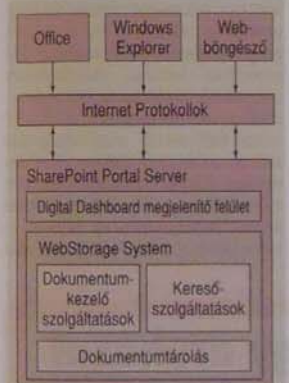
A felhasználók által kérhető szolgáltatások közül érdemes megem-



líteni még az előfizetést (subscription): megkérhetjük az SPS-t arra, hogy figyelje az általunk kijelölt dokumentumok változását. A figyelés vonatkozhat egyes dokumentumokra, teljes mappára, dokumentumkategóriára, vagy egy korábbi keresés eredményére. A változások megnézhetők a „digitális műszerfal” felületén, és kérhető róluk automati- kus értesítés is, e-mailben.

Szabályok és szerepek

A felhasználó lehetőségei nyilván az adott dokumentumhoz fűződő viszonyától, illetve a vállalati hierarchián belüli helyzetétől függenek.



1. ábra. A SharePoint Portal Server felépítése

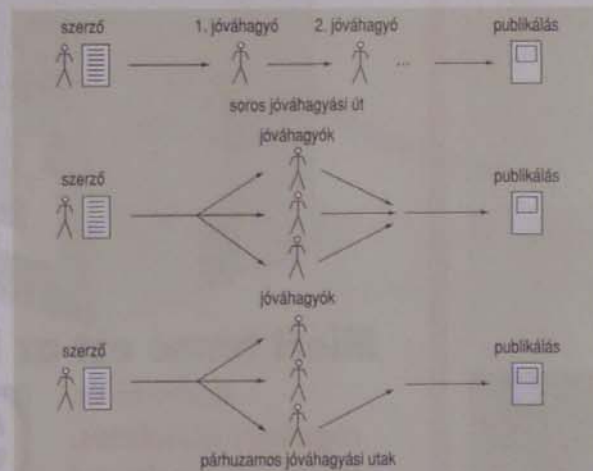
új dokumentum születik, a régieket módosítjuk, archiváljuk stb. A fizikai korlátok és a biztonság miatt a dokumentumokat több kiszolgálón szétosztva tárolják, és tovább bonyolítja a helyzetet, ha a telephelyek távol vannak egymástól, a dokumentumokat tároló kiszolgálók egy része csak távolsági hálózaton, interneten át érhető el.

Vállalati környezetben a tárolás mellett meg kell oldani a dokumentumkezelést is. Bizonyos dokumentumokat csak néhány, erre jogosult alkalmazott hozhat létre vagy módosíthat; a dokumentumok egy része nem publikus minden, a rendszert használó alkalmazottnak; a szerződések csak a megfelelő jóváhagyások (ok) után lépnek életbe, és így tovább. A dokumentumtárolást el lehet választani a dokumentumkezeléstől, de nem érdemes, mert a két rendszer koherens használata a dokumentummennyiség növekedésével egyre nehezebb lesz.

Mindezeket az információkezeléshez kapcsolódó feladatokat látja el az SPS.

Szolgáltatásai három fő funkció köré csoportosíthatók:

- elektronikus dokumentumkezelés;
- a tartalom megjelenítése (erre a célra a „digitális műszerfal” (Digital Dashboard) technológiát szolgál);
- tartalomkezelés (ide tartoznak a dokumentumkezelési szabályok és

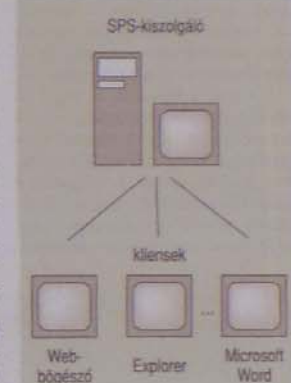


2. ábra. Az SPS által támogatott jóváhagyási módok

lenezés” ugyan sok erőforrást igényel, de nagyon rugalmasá teszi a keresési lehetőségeket.

Mivel a dokumentum formátuma bármilyen lehet, a tartalomvizsgáló felület pedig nyitott, így módon tetszőleges formátumot kezelő meghajló illeszthető hozzá. Például képfarmátumú állományban lévő faxokat egy OCR komponenssel be-

születik, és szerzője ebben a fizisban többnyire nem szeretné, hogy „félkész” művéhez rajta kívül bárki hozzáférjen. Ezért az SPS két dokumentum-alapkatégoriát kezel, a privát és a közzétett, publikus dokumentumot. A felhasználók csak a publikus dokumentumokat kereshetik elő és olvashatják el. A közzététel általában a szerzőtől függ, de



3. ábra. Az SPS legegyszerűbb konfigurációja

Ezek érvényre juttatására szolgálnak a biztonsági előírások; ezek szerint minden felhasználó három lehetséges szerepet valamelyikébe sorolható: olvasó, szerző és koordinátor. Az első kettő minden dokumentumhoz és mappához külön beállítható, a koordinátor jogkörre ugyanakkor a teljes rendszerre érvényes.

Az olvasó kereshet és olvashat közzétett dokumentumokat, de nem módosíthatja és nem törölheti őket. Nem teheti közzé saját dokumentumait és nem olvashatja mások nem

Célközönség: nagy- és középvállalatok

Az SPS végfelhasználói termék, abban az értelemben, hogy funkciói, szolgáltatásai a telepítés után azonnal használhatóak, ellentétben például a NET-kiszolgálókkal, amelyek infrastrukturális szolgáltatásokat nyújtanak (SQL Server, ISA Server, Exchange 2000 Server).

Kész funkció ellenére testreszabható, és az operációs rendszeren kívül – amely lehet a Windows 2000 Server vagy a Windows 2000 Advanced Server – csupán az Internet Information Service-re van szüksége. Még az Active Directory sem kell hozzá, bár ha telepítve van, természetesen használja. A Microsoft szerint 75 felhasználó felett már mindenképpen célszerűbb az SPS alkalmazása a SharePoint Team Services használatánál.

Nem váltja ki a vállalati archiváló-dokumentumkezelő rendszereket, bár ezek néhány képessége vele is megvalósítható. Ezek a rendszerek általában lefedik a vállalat teljes működését és kevésbé rugalmasak – például csak a saját specifikus dokumentumformátumokat kezelik. Egy ilyen rendszer bevezetésekor az egyik probléma az, hogy mi történjen a már meglévő, általában többféle formátumban, többnyire strukturálatlanul vagy ellenkezőleg: többféle strukturában tárolt dokumentumokkal. Hogyan lehet ezeket egységesen kezelni úgy, hogy magához a dokumentumhoz fizikailag nem nyúlunk hozzá? Az SPS ezeket a külső tartalomforrásokat is be tudja jarni és lehetővé teszi rajtuk a keresést.

publikált vázlatát. Alaphelyzetben minden felhasználó ebbe a szerepbe kerül.

A szerző új dokumentumot tehet közzé abban a mappában, ahol szer-

A WSS webmappákra ő állítja be a különböző felhasználók szerepeit. Olvashatja és törölheti a nem publikált, vázlatdokumentumokat is. A koordinátor érvénytelenítheti a do-

amelyeket a WSS tárol. A külső tartalomforrásokon lévő dokumentumokat csak keresni tudja, és az adott forrás (állománykiszolgáló, adatbázis, webhely stb.) állományszintű előírásait képes figyelembe venni.

A dokumentumok két nagyobb csoportra oszthatók aszerint, hogy egyetlen állomány tartalmazza őket vagy több állományból állnak. Például a HTML formátumban mentett dokumentumok több állományból, illetve egy almappából is állhatnak.

Mindkét mappára érvényesek a szerepek által meghatározott szabályok, a metainformációk, illetve a tartalom szerinti indexelés, valamint a dokumentum kategóriák szerinti csoportosítása. A többi szolgáltatást – jövőhagyás, verziókövetés stb. – csak a kiemelt mappák nyújtják. A normál mappában elhelyezett dokumentum automatikusan publikussá válik, a nem nyilvános vázlatokat a kiemelt mappákban lehet elhelyezni. Itt a szerző vagy a koor-

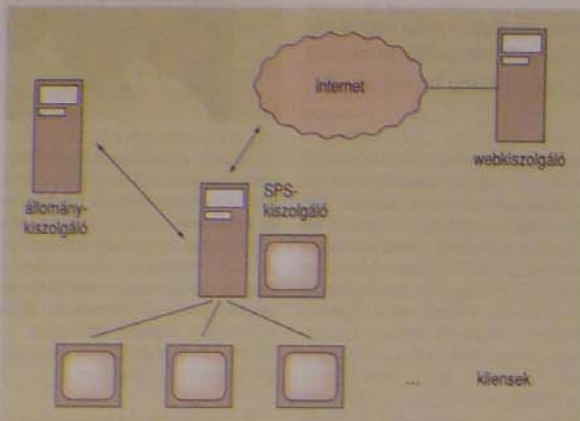
het visszavonni a dokumentumot, vagy pedig egy külső mappába átmásolva és vázlatként visszahozva.

Mutasd is meg!

A SharePoint Portal Server tartalomkezelő szolgáltatásainak megjelentőfelülete célszerűen szintén web alapú, nevének megfelelően tehát egy portál, amely a „digitális műszerfal” technológián alapul – a WebStorage System mellett ez a másik fő komponense a rendszernek. A „digitális műszerfal” új technológia, korábban Resource Kitként csupán az SQL Server 2000-re volt hozzáférhető, az SPS a legfrissebb, 3.0-s változatát tartalmazza.

Mint az 1. ábrán látható, az SPS háromféle ügyfélprogrammal érhető el, mindhárom a http protokollt használja. Böngészőből webbhelyként, illetve weboldalként; a Windows Explorerrel a megszokott állományrendszerként, pontosabban hálózati meghajtóként; és végül az Office-ből tárolómappaként. A http protokollal való elérés közvetlen (innen ered a WebStorage elnevezés); ahhoz viszont, hogy állományrendszerként lehessen hozzáférni, szükség van egy állományrendszer-meghajtóra is az adatbázis és az ügyfélprogram között. Ezért aztán az Explorerben hálózati meghajtóként megjelenő tárolót akár DOS parancsokkal is lehet kezelni.

Az Office-szal való integráció szoros: például az Office-dokumentumhoz fűzhető adatlapot az SPS automatikusan metainformációként kezeli. Amennyiben az SPS olyan mappájába akarunk menteni, ahol



4. ábra. Külső tartalomforrásokhoz kapcsolódó SPS

zóként van regisztrálva. Szerkesztheti és törölheti az itt lévő dokumentumokat, a mappában új almappákat hozhat létre, s ezeket szintén átnevezheti és törölheti. A mappákra vonatkozó szabályokat azonban nem változtathatja meg, még az általa létrehozott mappáit sem.

S végül, a koordinátor végzi az adminisztrációs feladatokat. Kezeli a tartalomforrásokat, dokumentumprofilokat, kategóriákat, előfizetéseket, jövőhagyásokat. Konfigurálja a „digitális műszerfal” megjelenítőfelületét, frissíti az indexeket, vagy beállítja az automatikus frissítést.

kumentum-visszavonást, és lezárhatja a feltételhez kötött publikálási folyamatot.

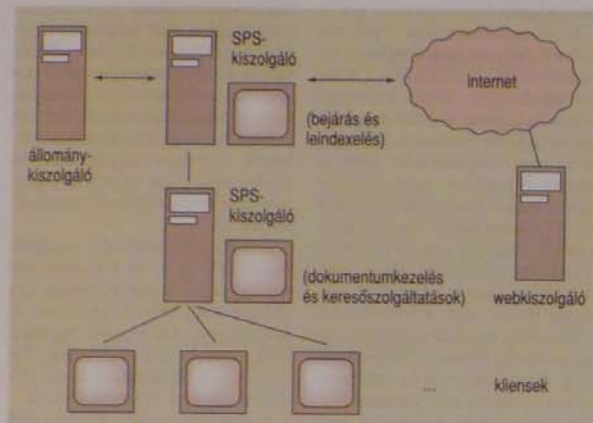
A szerepekre vonatkozó szabályoktól és mappabeállításoktól függetlenül, ezeket felülbírlva, a koordinátor megtilthatja az egyes dokumentumokhoz való hozzáférést felhasználók vagy felhasználócsoportok számára.

Csak a magáét

Az SPS természetesen csak azoknak a dokumentumoknak tudja kínálni a szolgáltatásokat és szabályokat,

A WSS kétféle mappában tárolja a dokumentumokat: az egyik a normál (standard), a másik pedig a kiemelt (enhanced). A több állományból álló dokumentumok csak a normál mappákban tárolhatók, almappákra csak a koordinátor állíthatja be a hozzáférési előírásokat.

dinátor tudja közzétenni őket. A visszavonás nem jelenti a publikálás megszűnését, csupán azt, hogy valaki szerkeszti a dokumentumot, és amíg be nem fejezi, addig más nem módosíthatja azt, az olvasók pedig a dokumentum korábbi változatát látják. Publikálásból csak törléssel le-



5. ábra. Két dedikált SPS-kiszolgálót használó elrendezés

INFO RÁDIÓ 95.8

1088 Budapest, Március 15. út 9.

Tel/fax: 462 2950

hírek minden időben

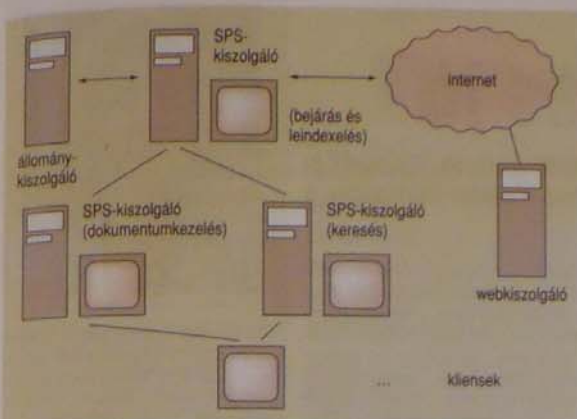
Ugye nem építene így áruházat a valóságban?

Miért tenné ezt az Interneten?

Kedvező ár, rugalmas kialakítás, alacsony üzemeltetési költségek

Elektronikus áruházaik 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



6. ábra. Három dedikált SPS-kiszolgálót tartalmazó konfiguráció

ennek a kitöltése kötelező, akkor az Office addig nem menti el a dokumentumot, amíg az adatlapot ki nem töltöttük. Az Office XP felismeri és eléri az SPS-t – ha az telepítve van a hálózaton –, a hozzá kapcsolódó parancsok megjelennek a menüben. Az Office XP ekkor dokumentumkeresésre automatikusan az SPS keresőszolgáltatását használja a sajátja helyett. Az Office 2000-hez külön kell telepíteni az SPS-ügyfelet, amely beépül a menürendszerébe.

A Microsoft szerint az Office-felhasználók szempontjából az SPS a hagyományos állományrendszer utódja – végleg elszakad a fizikai meghajtóktól, és sok dokumentumkezelő képességet hoz magával.

Konyhakész portál

Telepítésekor az SPS létrehozza a „digitális műszerfal” webhelyét a kiszolgálón, néhány alapértelmezett weboldallal. Ezeket az oldalakat a koordinátor testreszabhatja; a koordinátor és a szerzők saját „digitális műszerfal” weboldalt is létre tudnak hozni.

Lényegében a „digitális műszerfal” olyan keretrendszer, amelyben a weboldalakat webkijelzőnek (web part) nevezett modulokból lehet összeállítani.

A webkijelző önálló funkcióval rendelkező elem, hasonlóan a Word-dokumentumok mezőjéhez vagy a Visual Basic programok ActiveX objektumaihoz. A webkijelzők XML formátumúak; az SPS tartalmaz belőlük egy olyan alapkészletet, amelyvel kódolás nélkül lehet összeállítani a weboldalt. A webkijelzők módosíthatók, és új – saját fejlesztésű vagy külső forrásból származó – kijelzőket is adhatunk a rendszerhez.

Például ha az Office XP-ben egy adattáblát az SPS megadott mappájába webkijelzőként lementünk, s a weboldalon elhelyezünk, akkor az pont úgy működik majd, mint az Office-dokumentumban: lekérdez egy adatbázist és megjeleníti az adatokat. Több mint száz kijelző tölthető le a Microsoft weboldaláról.

Skálázás és konfigurálás

A SharePoint Portal Server kihatározza a Windows 2000 Server és a többprocesszoros kiszolgálók nyújtotta lehetőségeket: a processzorok számát növelve érezhetően javul a teljesítménye. Három fő funkciója – a dokumentumtárolás, a bejárás (indexelés) és a keresés –, illetve a szolgáltatások megjelenítőfelülete dedi-

káltan is kiosztható. A 3. ábrán a legegyszerűbb konfiguráció látható: a cég intranetjén egyetlen SPS tárolja a dokumentumokat, nyújtja a szolgáltatásokat, a „digitális műszerfal” felületén át pedig a hozzáférést.

A 4. ábrán lévő SPS-kiszolgáló feladata ehhez képest kibővült – külső tartalomforrásokkal, egy állománykiszolgálóval és néhány webhelyen való kereséssel, bejárással és indexeléssel. A kijelölt webhelyek, illetve az állománykiszolgáló(k)on lévő könyvtárak számának a növekedésével az utóbbi lesz a leginkább időigényes feladat.

Ezért az 5. ábrán látható konfigurációban két SPS megosztja a feladatot, az egyik csak a bejárással és az indexeléssel foglalkozik, a másik pedig az első által szolgáltatott in-

dexek alapján végzi a keresést, illetve a WSS-ében lévő dokumentumokhoz kapcsolódó szolgáltatásokat és a megjelenítést.

A 6. ábra olyan elrendezést mutat, ahol a vállalat dokumentumainak kezelése rendkívül komoly feladat, ezért a már említett három alapvető funkciót három dedikált SPS végzi. A felhasználók kizárólag a dokumentumkezelést és a keresést biztosító SPS-kiszolgálót látják, az indexelést végzőt nem.

A kistestvér

A SharePoint Portal Serverrel szövege meg kell említeni a SharePoint Team Services (SPTS), amely szintén egy webkiszolgálóval segíti az Office-szal dolgozó kisebb, a Mic-

rosoft szerint a 75 felhasználónál kisebb létszámú munkacsoportokat.

A két termék szolgáltatásai részben hasonlóak – az SPTS is szerepeket rendel a felhasználóhoz –, de sokban különböznek. Például az SPTS nem tud külső adatforrásokban keresni. A SharePoint Portal Server tudja kezelni és indexelni a SPTS webkiszolgálóját is. Az SPTS először a FrontPage 2002 termékben jelenik meg, illetve azokban az Office XP-csomagokban, amelyek tartalmazzák a FrontPage-ét.

Adattárként az SPTS az SQL Server 7.0-t vagy későbbi változatát használja; ha nincs SQL-kiszolgáló a hálózaton, akkor a Microsoft Data Engine-t (MSDE), amit automatikusan telepít.

Csórián Sándor



A tökéletesség igényével
A tökéletesség igényével



www.lnk.hu

Az LNK a KFKI Számítástechnikai Csoport tagja

Mi van a kosárban?

Technológia: a szükséges jó

Európában sehol sem takarékoskodnak, ha információtechnológiai befektetésekről van szó. Ez derül ki az International Data Corporation május végén közzétett felméréséből. **Zimányi Katalin** elemzése a technológiának a vállalati mindennapokban betöltött szerepét vizsgálja.

Ezzel a Microsoft megbízásának tett eleget az IDC, amikor felmérte, hogy kontinensünkön az elmúlt egy évben hol és milyen mértékben változtak az információtechnológiai beruházások. Az 500 európai cég körében, több mint 750 fővel végzett felmérés egyik legfontosabb megállapítása, hogy a vállalatvezetők 80 százaléka a vállalat sikeréhez elengedhetetlennek tartja a technológiai beruházásokat.

A megkérdezettek 93 százaléka biztosan fenntartja technológiai befektetéseinek jelenlegi szintjét, és 11 százalék ígéri, hogy növelni fogja ilyen jellegű kiadásait. Ugyanakkor az igazgatótanácsban is helyet foglaló, szerepet vállaló vezetőknek mindössze 14 százaléka ismeri el, hogy a megvásárolt technológiának (információ) közvetlenül van jótékony hatása a cég bevételeire, illetve nyereségének alakulására.

Rész és egész

Richard Robinson, az IDC kutatásvezető elemzője szerint a felmérés legnagyobb tanulsága, hogy nem egészen egy évvel az euró bevezetésének végső határideje előtt nem lehet egységes piacnak tekinteni Európát. A Franciaországban, Németországban, Olaszországban, Svédországban és Nagy-Britanniában begyűjtött válaszok azt mutatják, hogy az egyes országok gyakran egymástól teljesen eltérő módon értelmezik az új gazdaságot mint működési környezetet.

Nagyjából egyformán gondolkodnak a kérdéssel az Egyesült Királyságban és Németországban: a vállalatvezetők 73 százaléka ítéli meg úgy, hogy az új gazdaság gyökereiben változtatja meg a piaci verseny feltételeit. A dél-európai országok cégvezetői közül már kevesebben gondolják ezt: a francia vezetők 42 százaléka, az olasz vezetőknek pedig csak 39 százaléka.

Robinson semmi meglepőt nem lát abban, hogy Angliában jobban érzékelik az új gazdaság nyomán begyűjtő változásokat: az Európába érkező egyesült államokbeli cégek első állomása általában Nagy-Britannia, mert itt nincsenek nyelvi akadályok. Meglepő eredményt mutatott azonban az IDC és a Microsoft svédországi felmérése: a megkérdezett vállalatvezetőknek mindössze 6 százaléka mondta azt, hogy az internet miatt olyan vetélytársai jelentek meg, amelyeknek létezéséről korábban tudomása sem volt.

Simon Wits, a felmérést támogató Microsoft európai, közel-keleti és afrikai piacokat felügyelő elnökhelyettese fontosnak tartja, hogy cége és az európai piacot tevékenykedő más információtechnológia-szállítók is világosan lássák, mi motiválja a vállalati technológiai beszerzéseket bonyolításában. Míg korábban az volt a legfontosabb szempont – legalábbis a Microsoft számára –, hogy nyomon kövessék a cégek PC-

beszerzési szokásait, most az internettel kapcsolatos technológiai beruházások állnak a figyelem középpontjában.

Richard Robinson azt hangsúlyozta, hogy a technológiavásárlási szándékokat, szokásokat vizsgáló felmérések általában nemcsak a felmérést megrendelő cégnek lehetnek hasznosak. Mindenki okulhat belőle, aki akar.

Vonzások és választások

Gus Tai, a *Computerworld* amerikai kiadásának szerzője épp a napokban írt arról, hogy az egyesült államokbeli vállalatok informatikai főnökei igen gyakran állnak nagy dilemma előtt: megmaradjanak-e a korábbi



Az ENIAC elektronikus számítógép

(Fotó: IDGNS Image Bank)

technológiaszállítók mellett, vagy inkább az eddig ismeretlen kezdő vállalkozástól vásároljanak? Azt pontosan tudják, hogy mit kaphatnak egy Oracle-tól, SAP-tól vagy Microsofttól – hogy a szoftveroldalon maradjanak –, de a kezdőknel csak egyben lehetnek biztosak: hogy rugalmas megoldáshoz jutnak.

Tai mindenképpen megfontolásra érdemesnek tartja azt a szempontot, hogy az egyesült államokbeli kezdő vállalkozásoknak közel 40 (!) százaléka előbb vagy utóbb megbukik a piacon. Akkor mégis milyen szempontok szerint lehet biztonságosan válogatni közülük?

A *Computerworld* szakírója szerint az elsődleges megítélési szempont az, hogy a kezdő vállalkozás által szállított technológia/megoldás hozzájárul-e a cég nyereségességének megőrzéséhez vagy növeléséhez. Figyelembe kell venni azt is, hogy mennyire fontos szempont a nevesítés technológiaszállító által nyújtott gyorsaság és/vagy rugalmasság. Végül, de nem utolsósorban vannak módszerek arra, hogy – a kockázati tőkésekhez hasonlóan – teszteljék az adott szállító pénzügyi erejét, és bemérjék, megőssöljük a stabilitását.

A Deloitte & Touche legutóbbi felmérése azt mutatta, hogy a leggyorsabban növekvő technológiai cégek vezetői szerint örökre vége

annak a korszaknak, amikor okos kis új gazdaságbeli üzleti tervekkel gyakorlatilag bármit el lehetett érni. A New York-i Deloitte (<http://www.us.deloitte.com>) technológiai és kommunikációs szakosportja 2001 első negyedévében az úgynevezett *Fast 500-as* listán szereplő cégek vezérigazgatóit kérdezte meg kialakult ügyleti, üzletmenet-fejlesztési szokásaikról.

A lista hardver-, szoftver- és internettechnológia-szállítókat tartalmazott, mégpedig olyanokat, amelyek kategóriájukban az elmúlt időszakban a leggyorsabban növekedést mutattak. A megkérdezettek több mint egyharmada nem tervez nagyobb strukturális változást, kerül a tőzsdei megmérettetést és lehető-

fogalmaz, hogy „a technológia előlépteti a pénzügyi igazgatókat”.

Katherine Jones, a bostoni Aberdeen Group Enterprise Applications szakágának igazgatója is határozottan állítja, hogy a legújabb technológiai eszközök a korábbinál magasabb pozícióba emelik a CFO-t (Chief Financial Officer – pénzügyi igazgató) a vállalati hierarchiában. A különböző pénzügyi szoftverek, alkalmazások és az internet hozzásegítik a pénzügyi vezetőket ahhoz, hogy valós idejű információval rendelkezzenek saját cégek állapotáról, illetve a közvetlen és a tágabb piaci környezetet jellemzőről.

A pénzügyi igazgatóknak állandóan rajta kell tartania a szemét az adott ipar(ág) történésein: tudnia kell jóról és rosszról egyaránt. Kisebbségi cégek esetében könnyebb követni a változásokat, a piaci konkurenciát, mint ahogyan könnyebb az esetleges irányváltás is. Nagyobb hajót természetesen nehezebb szel-lel szembe fordítani, épp ezért a (pénzügyi) irányok meghatározásához is komolyabb technológiai eszközökre van szükség.

A korábbinál többet tudó jelentéskészítő és prognózisgyártó eszközök birtokában a pénzügyi vezetők bármikor releváns információt adhatnak arról, merre tart a cég, illetve milyen vállalati döntéseket kell meghozni még ma, amennyiben hatékonyan kívánják alakítani a jövőt. A hatékony pénzügyi tudásmenedzsmentre recesszió idején különösen nagy szükség van. A megfelelő jelentéskészítő technológia segítségével a CFO időben végrehajthatja az adott helyzetben épp legmegfelelőbb változtatást.

Az a szerep is a vállalat pénzügyi vezetőjére hárul, hogy hídként szolgáljon a cég számai és a vállalatot kívüli világ pénzügyi közössége (például a Wall Street-i elemzők stb.) között.

Egyesült államokbeli elemzői körökben az is gyakorta vita tárgya, vajon szükség van-e arra, hogy az informatikai és technológiai igazgatók mindig a piacon elérhető legfrissebb, legdivatósabb technológiát vásárolják meg. Hiszen gyakran hallani, szomorú tapasztalatból tudni, hogy az egyes technológiák korai felhasználói hálátlan szerepe vállalkoznak: a drágán megvett termék vagy szolgáltatás valamennyi gyengéje nekik jut. A későn jövőké a módosítot, a javított, a kifinomultabb változat.

Az elemzők tekintélyes hányada – minden ellentétes érv és tapasztalat dacára – azt javasolja a cégek beszerzési ügyekben illetékes főnökeinek, hogy a legújabb technológiai áramlatokat kövessék. A technológiával kapcsolatos tájékozódást segítik a szaklapok, a szakmai konferenciák, a vállalati referáló ülések és így tovább.

Ezzel szemben a konzervatívabb (és megfontoltabb?) vonal azt mondja, hogy a meglévő és körültekin-



tően bővített technológiával is lehet mutatós üzleti eredményeket elérni. Egyáltalán nem biztos, hogy megéri kapkodva váltani. Ezek az elemzők rendszerint a Microsoft Windows 3.1-es operációs rendszerét hozzák fel példának, amelyet az Egyesült Államokban még ma is rengeteg kis üzletben használnak, a tulajdonosok legnagyobb megelégedésére.

Ilyen alapon persze akkor sohasem fejlődünk, ne lépjünk tovább, csak haladjunk a tegnapi nyomvonalon. Valószínűleg most is a középtávon van az optimális megoldás: megfontoltan kell alkalmazni a legújabb technológiát, de először is meg kell vizsgálni, hogy az adott megoldás csak a jelenlegi igényeket szolgálja-e ki, vagy alkalmas a jövőbeni üzleti használatra is?

Rossz politika csak arra figyelni, hogy mit használ a konkurencia, hiszen nem biztos, hogy csupa jó ötletet vennek át tőlük.

Döntéskényszer

Sieve Jefferson, az *InfoWorld* technológiai rovatvezetője nemrégiben arról írt, hogy a(z amerikai) vállalatok zöménél nem feltétlenül a technológiai, sokkal inkább az üzleti vezetők döntenek a technológiai beszerzésekről. Azt senki sem állítja, hogy – merő tudatlanságból vagy szereptévesztésből – ezek a vezetők alásznak a cég meglévő technológiai infrastruktúráját, de tagadhatatlan, hogy sokszor nincsenek a birtokában annak a tudásnak, amelynek alapján nagy biztonsággal megítélhetnék, melyik új eszköz, termék vagy rendszer szolgálja leginkább a vállalat hosszú távú üzleti érdekeit.

Természetesen az ellenkező végletre is akad példa szép számmal: nem ritka, hogy a cégek teljesen az informatikai részlegre vagy még inkább annak vezetőjére bízzák a technológiai beszerzéssel kapcsolatos döntést anélkül, hogy az üzleti vezetőkkel konzultálnának. Pedig a két menedzsmentréteg közt feltétlenül szükséges az információcsere, a tudás- és tapasztalatanyag összeillesztése, az ésszerű kooperáció.

Az imént elmondottakból is kitűnik, de a mindennapok tapasztalatából is tudjuk, hogy egyvalaki marad ki rendre a technológiai beszerzésekkel kapcsolatos döntéshozatali folyamatból: a végfelhasználó. Az a szerencsés – vagy rossz esetben szerencsétlen –, aki nap mint nap használja a technológiát.

Feléréses ne essék: nem azért lobbizunk, hogy a cégkasszából valamilyen hányadot minden alkalmazott olyan termék/technológia vásárlására fordíthatson, amilyenre épp kedve támad! Pusztán arra kívánjuk felhívni a figyelmet, hogy a felhasználói végpontunk működő embert is be kell tervezni a döntési és vásárlási folyamatba. ☺

HÍREK

Az internetgazdaság visszaesése ellenére az IDC szakértői szerint a fogyasztói elektronikus kereskedelem volumene 2005-re világszerte a hatszorosára növekedhet. A piacutató cég becslése szerint az idei 118 milliárd dollárról 2005-re 707 milliárd dolláros lehet a B2C típusú elektronikus kereskedelem forgalma világszerte. Ez alatt az idő alatt az online vásárló Internet-felhasználók száma az idei 119 millióról 2005-re 317 millióra növekszik. Ezzel együtt az internetfelhasználók száma várhatóan a tavalyi 400 millióról 977 millióra növekszik 2005 végére. Az internetfelhasználók 80 százaléka használ majd mobilkészüléket az internet eléréséhez, ugyanakkor a cégek mindössze 7 százaléka rendelkezik majd mobilkészülékre való megjelenésre is alkalmas weblappal. (news.cnet.com)

Három év múlva az e-kereskedelemben forgalmának mintegy harmada Európában zajlik – áll az IDC elektronikus kereskedelemről készített tanulmányában. Az Egyesült Államok jelenlegi 46 százaléka részesedése várhatóan 38 százalékra csökken, de az Egyesült Államok is megmarad a legnagyobb önálló piacnak. 2004-re az elektronikus kereskedelem összforgalma (B2C, B2B stb.) 3140 milliárd dollár emelkedik az idei 350,38 milliárd dollárról. Az IDC szerint 2004-re Európa összártóságának akár 60 százaléka aktív internetezővé válhat. Az európai népesség 30 százaléka (117 millió felhasználó) használta 2000 végén a világhálót. A várakozások szerint ez a tábor 2004 végére 223 millió főre növekszik. (www.totaltele.com)

Az OECD adatai szerint Dél-Koreában a legmagasabb a szélessávú internetkapcsolat elterjedtsége. Koreában minden 100 lakosra 9,2 szélessávú internetkapcsolat esik, és ez lényegesen magasabb a második helyezett Kanada 100 főre eső 3,91 kapcsolatánál is. A vizsgálat során a szakértők különös tekintettel voltak az xDSL megoldásokra; ezen a téren szintén Korea a vezető 100 lakosra jutó 5,88 DSL vonalával. Az OECD-tagállamok közül mindössze nyolcnak (Korea, Kanada, az Egyesült Államok, Ausztria, Hollandia, Belgium, Svédország és Dánia) volt 1 százaléknál magasabb a szélessávú hozzáférés aránya a népességben, míg 5 országban egyáltalán nem volt broadband szolgáltatás. (www.totaltele.com)

Jelentősen eltérnek egymástól az európai és az amerikai háztartásbéli nők internetfelhasználási szokásai – derül ki a NetValue legújabb felméréséből. Az Egyesült Államokban az internet-hozzáféréssel rendelkező nők 52 százalékának van gyereke, míg Nagy-Britanniában ez az arány 61,5 százalékra tehető (Franciaországban 48,3, Spanyolországban 34, Németországban 30,1). Az angol anyák nézik meg legtöbbször az online hírdetéseket, míg a franciák főképp levelezésre használják a netet. A német anyák interneteznek a leggyakrabban, míg a spanyol nők töltik el a legtöbb időt az interneten. (www.net-value.com)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Az IT és a telekom uralma az FT 500-as listáján Visszatért a régi dicsőség

Akármerre tekintünk, azt látjuk, hogy a régi gazdaság szereplői felszálló ágba vannak. Jó egy éve már annak, hogy a dotcom-láz a részvényárak zuhanása miatt hideglelésre változott, de a lejáratnak – úgy látszik – még nincs vége. Közben a hagyományos cégek magukhoz tértek; átszabták tevékenységüket, beléptek az e-piacra, egyesültek, azaz a kor követelményeihez igazították magukat. Sikerük legjobban tőzsdei értékük növekedésében mutatkozik meg a technológiai vállalatokéhoz viszonyítva – mutat rá **Mártonffy Attila** a *Financial Times* 500-as globális listájának láttán.

Megtörtént a Microsoft trónfosztása, a világ legértékesebb vállalatai élén ismét a General Electric (GE) áll – legálábbis a *Financial Times* nemrégiben közzétett 500-as vállalati toplistájának január 4-i lezárásakor, és még utána is. A GE-hez hasonló diverzifikált cégekkel együtt megerősödött a banki és biztosítási szektor, illetve a vegyipar; a listát mindazonáltal informatikai és távközlési vállalatok uralkodják.

A GE tőzsdei értéke abban a bizonyos befagyasztott pillanatban 480 milliárd dollárba rúgott, híven tükrözve, hogy a vállalati tőzsvagy (is) valódi pénzt termelt: forgalma 130 milliárd dollár volt, nettó profitja pedig meghaladta a 12,7 milliárdot. Ugyanakkor a dotcomok és a távközlési cégek többsége már 2000 tavaszán „olvadásnak indult”, mivel a befektetők bizalma alaposan megrendült a nyereségigérettelük ködbe vésző cégek iránt.

Sokak számára azonban a régi győzelme nem feledtette az újonnan elszünetelt veszteségeket. Még az Egyesült Államok 500-as listán szereplő vállalatainak összesített kapitalizációja is 10829 milliárd dollárra süllyedt az egy évvel korábbi 10915-ről, pedig a felsorolt amerikai cégek száma 239-re nőtt a korábbi 219-ről. Mindazonáltal ez az összeg még így is hatszorosa a szugorodó japán kontingens értékének.

Öröm után öröm

Talán még emlékszünk a másfél esztendővel ezelőtti eufóriára, amely egész pontosan tavaly március 10-én érte el tetőpontját: ekkor a főként technológiai részvényeket forgalmazó NASDAQ 5048,62 pontos csúcson állt. Egy évvel később az index ennek 40 százalékára esett vissza. Vagy itt van a dotcom-lufi kipukkanását szinte elindító Yahoo! esete: az internetes portál pályája tetőpontján az előkelő 40. helyet foglalta el az 500-as lista piaci érték szerinti rangsorában, ugyanakkor a január 4-i pillanatfelvételnél idején csak a 324. helyig jutott. S a Yahoo! helyzete még istenes: vannak azonban olyan, korábban szármalyal internetes cégek, amelyek bizony kiestek az idei 500-as listáról: ilyen az Amazon, az Akamai Technologies, az eBay és a Red Hat.

A trendeket meghatározó TMT- (technológia, média, távközlés) papírok zuhanása nem kerülte el az olyan „valódi” óriáscegek sem, mint a British Telecom, a WorldCom vagy a Sonera: az első a 22-ről a 81-re, a második a 26-ről a 87-re, a harmadik pedig a 114-ről a 373. helyre csúszott vissza.

A következő generációs mobiltelefonok technológiai alapját képező

CDMA kitalálója, a Qualcomm a 41-ről a 80. helyre esett vissza; a holland KPN pedig 196 helyre adva alább, már csak a 326. legértékesebb vállalat a világon. Hatalmasat esve, a lista végére került az e-piacok szoftverszállítójaként számon tartott CommerceOne, de még ezt is alumulja a Xerox teljesítménye.

A Microsoft trónfosztása

A TMT-n belül ugyanakkor megindult az átrendezés, a befektetők valódi értéket követeltek. A hosszú ideig első helyen álló Microsoftot megfosztotta trónjától a GE, a szoftveróriás január 4-én 258,4 milliárd dolláros piaci értékkel az ötödik helyre billent vissza (részben a feldarabolásról keringő hírek hatására), ám cikkünk írásának idejére ismét felküzdötte magát a második legértékesebb cégnek járó helyre – nem kis mértékben az elnökváltás hatására. Ez szép teljesítmény, hiszen a tavaly július 82,88 dolláros 12 havi árfolyamcsúcs fel év alatt a felére olvadt.

Bentmaradt az első húszban az IBM, sőt a 18-ról a 11. helyre kúszott fel január 4-e és április 30-a között – egyvel megelőzve adatrólási riválisát, az EMC-t –, s ez előrehaladás a tavalyi 13. helyezéshez képest is. A vezető mikroprocesszor-gyártó, az Intel a tavalyi 6. hely után kénytelen volt megelégedni a kilencedikkel, mivel a személyi számítógépek iránti kereslet mecsappanása természetesen negatív hatást részvényeinek piaci megítélésére is. Ez a tendencia az év első negyedében is tovább folytatódott: az Intel januári 227 milliárd dolláros kapitalizációja négy hónappal később 208 milliárdra apadt. Hasonlóan csökkent a Motorola értéke is – a cég a 49-ről a 102-re csúszott –, mégpedig mobiltelefon-ágazatának lassulása miatt.

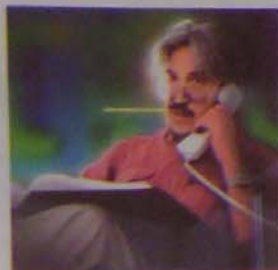
A legnagyobb csúfúság egy japán céggel, a Softbank nevű csoporttal esett meg amiatt, hogy túl sokat és túlzottan meg gondolatlanul investáltak különböző internetes vállalkozásokba, többek között a Yahoo!-ba. Ennek eredményeként a 44. helyről a 447-re zuhant a vállalat.

A japán cégek gyöngye, a mobilszolgáltató NTT DoCoMo ugyanakkor a 3. helyről a 16-ra hátrált, nem kis mértékben amiatt, hogy a tervezett 950 milliárd yen (1 dollár = 123 yen) értékű részvénykibocsátás bizonytalanná válása lenyomta a cég papírjainak értékét.

Élég aggasztóak azok a problémák is, amelyek az internetes és a távközlési infrastruktúra eszközeit szállító cégekkel kapcsolatban merültek fel. A lista 9. helyéről a 95-re süllyedt Lucent Technologies abba rendült bele, hogy amikor a bankok

nem voltak hajlandók kölcsönözni ügyfeleinek, akkor ezt a Lucent bátran megtette, s olyanoknak is hitelt adott, akiknek hitelképessége erősen megkérdőjelezhető volt. Nem csoda hát, hogy a pénzügyi takarójánál jóval messzebb nyújtózó vállalatot a Wall Street tragédiáinak egyikévé vált ezen a tavaszon. Részvényeinek ára a korábbi 63,5 dolláros 12 havi csúcstről 5,5 dollárra csökkent, piaci értéke pedig 52 milliárd dollárról 34 milliárdra zuhant év áprilisára.

Még borisabb a Cisco helyzete. Az egykor a Microsoft és a GE csúcspozícióira törő, az internet első számú eszközszállítójaként ismert cég január 4-én 304,7 milliárd



avanzsált – a Mannesmann átvételének következtében – a dobogó legfelső fokára. A tavaly még ligaelő Deutsche Telekom a 10. helyre esett vissza.

A Vodafone piaci kapitalizációja januárban 227,1 milliárd dollár volt, s ezzel az európai listán megelőzte a részvényeivel 206 milliárdot produkáló Royal Dutch/Shell, illetve a harmadik helyet 197 milliárd dolláros értékével kiérdemlő Nokiat.

Mindazonáltal a januáriféltelt időszak sem szűkülődött változásokban. A távközlési cégek papírjai továbbra is igen érzékenyek mutatkoztak; a mozgások folytán február közepén a Vodafone már csak a harmadik helyet érdemelte volna két olajtársaság, a Shell és a BP mögött. Április közepére azonban a mobilszolgáltató ismét a csúcson volt, an-

2001-es sorrend	2000-es sorrend	Vállalat	Ország	Piaci érték (millió dollár)
1.	2.	General Electric	Egyesült Államok	477 406,3
2.	4.	Cisco Systems	Egyesült Államok	304 699,0
3.	8.	Exxon Mobil	Egyesült Államok	286 367,0
4.	37.	Pfizer	Egyesült Államok	263 995,6
5.	1.	Microsoft	Egyesült Államok	258 435,7
6.	5.	Wal-Mart Stores	Egyesült Államok	250 854,5
7.	17.	Citigroup	Egyesült Államok	250 142,9
8.	24.	Vodafone Group	Nagy-Britannia	227 175,3
9.	6.	Intel	Egyesült Államok	227 048,3
10.	12.	Royal Dutch/Shell	Holl. Nagy-Brit.	206 339,6
11.	19.	American International Group	Egyesült Államok	206 064,4
12.	11.	Nokia	Finnország	197 497,4
13.	20.	Merck	Egyesült Államok	195 743,1
14.	21.	Oracle	Egyesült Államok	182 269,7
15.	14.	BP	Nagy-Britannia	178 006,3
16.	3.	NTT DoCoMo	Japán	175 435,3
17.	23.	SBC Communications	Egyesült Államok	174 830,9
18.	13.	IBM	Egyesült Államok	164 065,8
19.	...	GlaxoSmithKline	Nagy-Britannia	160 406,4
20.	43.	EMC	Egyesült Államok	155 975,5
21.	...	Verizon Communications	Egyesült Államok	147 852,3
22.	28.	Coca-Cola	Egyesült Államok	143 161,3
23.	42.	HSBC Holdings	Nagy-Britannia	140 692,8
24.	34.	Johnson & Johnson	Egyesült Államok	135 007,6
25.	15.	Toyota Motor	Japán	123 863,6

dolláros kapitalizációval a tavalyi 4. helyezés után most a 2. helyen szerepel – bár ez az érték is sokkal kevesebb, mint a 2000. márciusi 550 milliárd dollár.

Január eleje óta azonban „elsodor-ta az ár”: cikkünk írásakor a Cisco mindössze 136,35 milliárd dollárért (április végén még kevesebbet: 125 milliárdot). Legutóbbi negyedéves nettó bevétele 4 százalékkal csökkent, nettó nyeresége pedig 77 százalékkal volt kevesebb az egy évvel korábbi időszakhoz viszonyítva.

Európa nagyjai

Az ötszáz-as lista legnagyobb európai vállalatának életét tavaly a távközlési szektor váltakozó szerencséje jellemezte. Piaci érték tekintetében évkezdetkor a brit Vodafone lett a vén kontinens legnagyobb társasága, amely a tavalyi 6. helyről

nak ellenére, hogy a piac aggodalmaskodott a harmadik generációs mobilalkalmazások és készülékek bevezetésének költségei miatt.

A Deutsche Telekom hátrébb kerülése részben a technológiai részvény iránt mutatkozó kereslet általános mecsappanásának tulajdonítható, de közrejátszott az is, hogy a befektetők néhol megkérdőjelezték a cég nemzetközi stratégiáját.

Ron Sommer vezérigazgatót már többen is kritizálták kudarcba fulladt ügyletei – például a Telecom Italiával megműölt fúzió – miatt. Ugyancsak bukott óriásként tekintetünk a British Telecomra, amely idén a tavalyi ötödik helyezését cserélte fel – nem egészen önszántából – a huszonhatodikra.

Nem szerepelt rosszul viszont a France Télécom, legalábbis fentebb emlegetett versenytársaihoz viszonyítva.

Digitális szakadék

Internet és e-business Közép-Európában

Az elektronikus kereskedelem terjedése értelemszerűen szoros összefüggésben van az internet elterjedésével, a világháló használata alapvetően befolyásolja az új üzleti csatornákon folyó kereskedelmi forgalom volumenét. Ezen a téren Közép- és Kelet-Európa nagyrésze sajnos egyáltalán nem dicsekedhet valami jó osztályzattal, ugyanis az internet általános elterjedésével itt is érzékelhető, hogy valóságos digitális szakadék jön létre államok, régiók és társadalmi csoportok között.

A kelet-európai térség – az aktív internetezők arányát tekintve a társadalomban – szemmel láthatóan két részre szakad. Szlovénia (37 százalék), Észtország (25 százalék), Csehország (16 százalék) internetpenetrációs mutatói szignifikánsan a térség átlaga fölött vannak, ugyanakkor Macedónia (6 százalék), Jugoszlávia (4 százalék), Oroszország (3 százalék) és Ukrajna (2 százalék) tartósan leszakadnak az internetes technológiák bevezetését és alkalmazását illetően – vélik az eMarketer online piackutató cég statisztikai elemzői.

Statisztikailag a digitális szakadékok korrelációban áll az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) nagyságával, illetve ennek országokénti eltéréseivel. A jövedelem viszonylag alacsony értéke és a több évtizedes állami monopólium miatt fejletlen távközlési infrastruktúra megdrágít-

Lengyelországban, Csehországban és Szlovákiában hasonló a magyarországi állapotokhoz. Lengyelország maga 3,5 millió internetezőjével Közép-Európa legnagyobb online közössége. Ennyi felhasználó már megfelelő bázist biztosíthat az elektronikus kereskedelem gazdaságos működtetéséhez. A lengyel azonban láthatóan még komoly ellenállást tanúsítanak az online vásárlással szemben. Bár az online fogyasztói kiskereskedelem (B2C) 2000-ben a 10 millió dollárt sem érte el, az IDC-nek az e régióra szakosodott elemzői szerint az idén belépő új kereskedelmi webhelyeknek köszönhetően az év végéig ez az érték 45 millió dollárrig is növekedhet.

Fejletlenek minősíthető a vállalkozói (B2B) elektronikus kereskedelem is. Az IDC szakértői szerint azonban az 1 milliárdnál is több mikro- / vállalkozás az elérhető megtakarí-

Csehországban és Magyarországon az elektronikus kereskedelem 80–85 százalékát a B2B típusú tranzakciók teszik ki. Ez az a szektor, amelytől az elemzők a közeli években ugrásszerű fejlődést várnak. Az elektronikus kereskedelem terjedésének akadályai közé számítják, hogy még igen nagy a modernes internetkapcsolatok aránya: Csehországban 95 százalék, Magyarországon 85. Az IDC előrejelzése szerint 2004-re látványos, akár 40 százalékos részesedést is szerezhetnek az alternatív kapcsolódási módok (kábeltelevízió, DSL, LMDS).

A szlovák elektronikus kereskedelem piaca jóval fejletlenebb, mint a szomszédos országoké. Csehországban és Magyarországon a főképp az IT-cégek által kezdeményezett B2B-vállalkozások forgalma tavaly már dollármilliókban volt mérhető, Szlovákiában azonban még a csekély forgalmú B2C-vállalkozásoknak jutott domináns szerep. Ezek bevétele 2000-ben mindössze 800 ezer dollár volt, s idén sem éri el a 3 millió dollárt – állítja az IDC. Az online kereskedelem fejlődését Szlo-

vakiaiban a drága PC-k és az internetezés magas költségei mellett az alternatív lehetőségek hiánya is ne-

let területén már sikereket ért el vállalkozások számára, hogy részt vállaljanak a fejletlenebb országok on-

Oroszország és Lengyelország e-kereskedelmi bevétele, 2000–2004 (milliárd dollár)



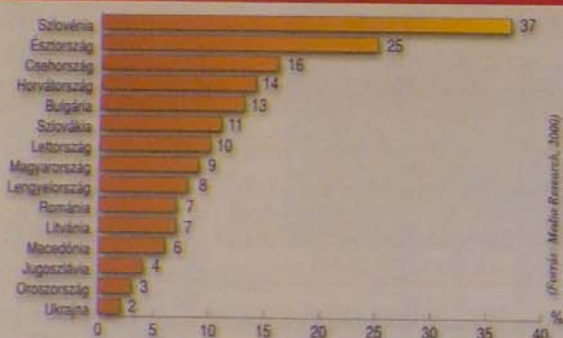
hezű: kábelmodemes vagy DSL-hozzáférést még nem kínálnak a szolgáltatók.

Jelentős változás ezeken a területeken leginkább csak 2003, a szlovák távközlési liberalizációja után várható. A régió országainak eltérő fejlettsége lehetőséget kínál az e-üz-

line kereskedelmének felzárkóztatásában. A szakmai tapasztalatok és a régió belüli könnyebb tájékozódás révén ezek a vállalatok sikerrel vehetik fel a versenyt a Kelet-Európában csak óvatosan terjeszkedő multinacionális cégekkel.

M. A.

A közép- és kelet-európai internethasználók megoszlása a 14 évnél idősebb lakosság százalékában

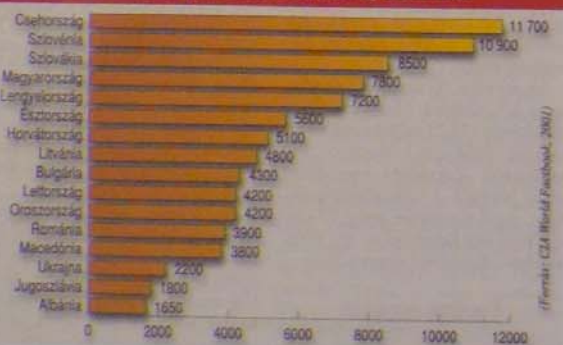


ja a régió átlagpolgára számára, hogy aktív internethasználóvá váljék.

A világháló-használat alacsony elterjedtségi foka, a szegényes jövedelmi viszonyok, a hitelkártya-kultúra hiánya, a fejletlen csomagküldő rendszerek, illetve az importárk-

tisóktól motiválva már a közeljövőben mozdulni fog az elektronikus beszerzés felé. Ha figyelembe vesszük, hogy a privatizáció és a külföldi befektetések által a nagyvállalatok többségének már megfelelő IT-infrastruktúrája van, talán nem is

Az egy főre eső GDP Közép- és Kelet-Európában, 1999-ben, vásárlóerő-paritáson számolva, dollárban



drágaságának együttes hatásaként érhető az elektronikus kereskedelem alacsony szintje.

A kisebb-nagyobb eltérések ellenére az e-kereskedelmi helyzete

annyira merész az a szakértői prognózis, amely szerint 2004-re az elektronikus kereskedelem adja majd a lengyel bruttó hazai termék 1,5 százalékát.

Online reklámköltés itthon és az Egyesült Államokban

Csak módjával

Az online reklámpiac a teljes hazai reklámpiac 0,5–1 százalékát teszi ki, növekedése azonban sokkal gyorsabb, mint a reklám más területei. Az internetes média-tulajdonosok közül a nagyobb portálok idén a hirdetési bevételek 200–300 százalékos növekedésére számítanak, de az óvatosabban kalkuláló reklám- és médiaügynökségek is 150–180 százalékos bővülésben reménykednek – áll a Dotkom Internet Consulting legfrissebb tanulmányában. 2002-ig az IDC is robbanásszerű növekedésre számít.

A Dotkom Internet Consulting, az iparági szereplőkkel folytatott interjúk alapján az online médiában elköltött összeget listáron 1,2 milliárd forintra, vagyis a teljes reklámköltés 0,53 százalékára becsüli. Az IDC szerint ugyanakkor a reklámpiaci torta egészéből az online reklám jelenleg 1 százalékot hasít ki, az ebből származó bevétel pedig 2000 végén 1,59 milliárd forint volt. Ez a szám az ezt követő két évben várhatóan megkétszereződik, majd a növekedés üteme lassul: 2002 és 2005 között csak a bevételek megkétszereződése várható.

Az állandóan növekvő internetelátottság és elektronikus kereskedelem bővülésének következtében egyre többen lesznek a virtuális háló használói, és ez természetesen az online hirdetőket és befektetőket táborának bővüléséhez vezet: az online reklámpiac tehát növekedésben van, és a közeljövőben is hasonló tendenciát fog mutatni – véli az IDC. A Dotkom szerint az online reklámpiac fejlődését mutatja a megrendelők körének szélesedése is. Korábban elsősorban a távközlési és szá-

mitástechnikai cégek vették igénybe előszeretettel ezt a hirdetési csatornát, de ma már a pénzügyi vállalkozások is megjelentek a hirdetőik

A tényleges reklámköltés – barter, kedvezmények és önhirdetés nélkül – a Dotkom iparági interjúkra alapozott becslése szerint, a listaáron

A magyarországi és az egyesült államokbeli reklámköltés megoszlása a média szerint



között, és lassan számítani lehet a fogyasztási cikkek gyártó szektor megjelenésére is.

kalkulált 1,2 milliárd forint maximum 50–55 százaléka, azaz 600–660 millió forint lehet. Magyarországon

még mindig a hirdetési csík (banner) a vezető reklámozási forma, ugyanakkor a fejlett országok trendjével egyezően – bár azoknál némileg lassabb ütemben – idehaza is egyre csökken ennek a formának a jelentősége, és nagyobb teret kapnak az alternatív online hirdetések. Az internetes portálok, weblapok hirdetési kínálata igen sokrétű, de a hatékony hirdetéshez pontos célzást és költséghatékony hirdetési helyeket kell választani.

Nagyfokú koncentráció jellemzi a magyar online reklámpiacot – mutat rá tanulmányában az IDC. A média-tulajdonosok kis csoportja, valójában három cég (telnet, Index, Origo) birtokolja az online reklámpiac háromnegyedét. A két legnagyobb online ügynökség, a Kirowski és a BigFish saját tulajdonban működő cégek, és a Kirowski kimagaslóan vezeti a listát mind a bevételt, mind az ügyfeleket tekintve.

A vállalatok többsége igen óvatossággal kapcsolódik az internethez. A tanulmány szerint ennek az a legfőbb oka, hogy legtöbbjük számára még nem igazolódott az online média hatékonysága. Az elektronikus gazdaság és benne az internetes reklámpiac fejlődését nagyban hátráltatja a magyarországi felhasználók alacsony száma, az állami ösztönzés hiánya, de érezteti hatását az internetes cégekkel kapcsolatos bizalmatlanság, továbbá a hirdetési árak növekedése is. 2001-ben az internetes piac szereplői között sokan vannak olyanok, akiket a tavalyi év megviselt; főleg a tartalomszolgáltatók, valamint az internetes média szereplői szenvednek az internetes válság hazai hatásaitól, illetve attól, hogy a növekedés jelentősen elmaradt sokuk várakozásától. Ennek ellenére 2001-ben a piaci szereplők átlagosan 150–300 százalék közötti növekedést prognosztizálnak.

És mi van odaát?

A magyar online reklámpiac ambivalens viselkedése nem egyedülálló jelenség, az Atlanti-óceán túlsó partján is megfigyelhető – csak éppen mások a dimenziók. Az online hirdetési költségek összege az Egyesült Államokban 2000 negyedik negyedében elérte a 2,2 milliárd dollárt, a teljes 2000-es évre vetítve pedig a 8,2 milliárd dollárt – áll az Interactive Advertising Bureau (IAB) jelentésében.

A 2000. utolsó negyedévi online reklámköltés mintegy 9 százalékos növekedést mutat a 2000. harmadik negyedévi adatokhoz képest. És bár a negyedik negyedéves 2,2 milliárd dollár 9 százalékos növekedést jelent a harmadik évnegyed 1,986 milliárdjával összevetve, a bővülés üteme számottevően alacsonyabb az addigi átlagnál. A mutató a kutatók szerint egyértelműen megfélemltető a hirdetési és internetpiacok lassulásának.

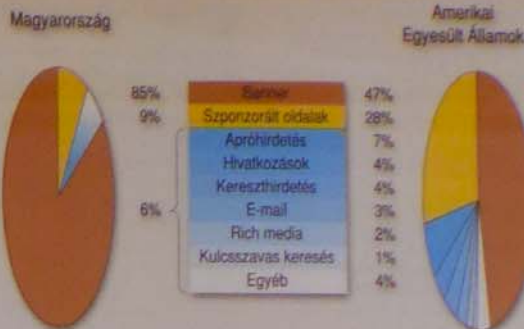
Robin Webster, az IAB elnök-vezérigazgatója a jelentést kommentálva elmondta: „Az egész hirdetési piacon az elmúlt fél évben tapasztalt turbulencia természetesen éreztette hatását az interneten is. Miközben maga az ágazat nőtt, az elmúlt időszak kissé lehűtötte a korábbi dinamizmust, s ez meg fog látszani a következő negyedévi jelentésekben is.” Webster ugyanakkor bízik benne, hogy az interaktív média a hagyományos hirdetési platformoknál

gyorsabb és kreatívabb reakcióra képes, s új formákat, illetve csatornákat kínál a hirdetőknél a fogyasztók eléréséhez.

Tom Hyland, a jelentés elkészítésében közreműködő PricewaterhouseCoopers New Media Groupjának elnöke szerint a hirdetők feltett szándéka, hogy elérjék a több mint 140 milliós online közösséget, ám a korábbiaknál szelektívebben közelítik meg az online médiát. Ezért van az, hogy a reklámköltés nagymértékben a leglátogatottabb helyekre összpontosul, s mivel a reklámmédia nem a nagy kiegyenlítődések szintere, a nagyobbak még nagyobbak lesznek.

Az elmúlt év negyedik negyedében a következő kategóriák vezették az Egyesült Államokban az

A magyarországi és az egyesült államokbeli reklámköltés megoszlása típusok szerint



online reklámköltési listát (zárójelben a teljes 2000. évi mutatóval): fogyasztói webhelyek 32 százalék (31), számítástechnika 21 százalék (18), pénzügyi szolgáltatások 13 százalék (14), üzleti szolgáltatások 6 százalék (9), média 9 százalék (8).

A jelentés azt is kimutatta, hogy a negyedévi tranzakciók túlnyomó többsége – 92 százaléka (egész évre vonatkozóan 93 százaléka) – készpénzes ügylet volt, a hátré 7 százalékot tett ki, s 1 százalék volt a kedvezményes hirdetésekéből származó bevétel.

Az online marketing és egyéb internetes újítások révén a harmadik negyedévi 46 százalékról 40-re csökkent a bannerhirdetésből származó bevétel részaránya.

M. A.



...kis helyen is elfér

A helyszűke nem gond többé, ha a hp Officejet g55-öt választja, ami elég hihetetlenül hangzik, ha abból indulunk ki, hogy milyen sokféle funkciót képes ellátni. A PhotoRet III nyomtatási technológiának köszönhetően Ön fotómínőségben nyomtathat, másolhat és szkennelhet, valamint számítógép segítségével prezentációkat, prospektusokat és egyedi üdvözlőlapokat is könnyedén szerkeszthet. A hp Officejet g55 nagyszerű munkát végez, úgy, hogy közben alig foglal helyet.



(1) 382 1111 www.hp.hu www.hpshop.hu

Előzetes

...kis helyen ellér

Már több mint egy éve indítottuk a Gép a képbén sorozatot, és azóta sokféle – szerintünk – érdekes, monitorba épített gépet sikerült megvizsgálnunk. Most ismét egy noteszgépgyártó mutatott be egy újdonságot, és persze rögtön elkértük az LCD PC-t egy teszt erejéig

Idők, emberek, tájak

CD-mustra rovatunkban folyamatosan figyelemmel kísérjük a különböző kiadók korongjainak megjele-



nését. Mind az Új Mandátum kiadó, mind az Enciklopédia Humana, mind pedig az Archimédia kiadványaira jellemző egyfajta irányultság. Bemutató CD-ik a politikát, a történelmet és a borvidékeket leíró tematikát gazdagítják

Stílus és média

Ralph Lauren divattervező kisebbik fia, David már egyetemista korában bebizonyította, hogy legalább olyan kreatív, mint édesapja. Akkor sikeres magazint alapított, most pedig azon dolgozik, hogy médiához alakítsa át a tömegpiacra termelő divatcéget

Vigyázat, betörő!

Ha elfogadjuk, hogy egy védőgát olyan szerepet tölt be, mint az iródnak ajtaja előtt posztoló biztonsági őr, amelyik ellenőrzi a jövő-menő emberek személyazonosságát, illetve belépési jogosultságát, akkor egy behatolásjelző rendszerrel (intrusion detection system, IDS) rendel-

kezni olyan, mintha egy egész sereg hálózati érzékelő lenne a birtokunkban, amelyek azonnal riasztanak, ha valaki betör az épületünkbe, megállapítva, hogy hol vannak, és pontosan mit is művelnek

S megint előről

Lehet-e rögtön objektumorientált szemléletben kezdeni a programozási tanulmányokat? S ha igen, akkor lehet-e ennek mindjárt egy olyan nyelvvel nekiindulni, amely nem enged strukturált programozási „kibúvókat”? *Angster Erzsébet* – 20 évi, nem kis hányadban a strukturált programozási „erában” tett oktatói, programozói múlttal a háta mögött – úgy gondolta, hogy lehet, s írt egy bevezetőnek szánt tankönyvet az objektumorientált tervezésről és programozásról – a Java nyelvre támaszkodva

Státusz: csomagküldő kereskedés

Magyarországon jelenleg hiányoznak a kifejezetten az elektronikus kereskedelmet szabályozó előírások, így az e-business-megoldásokat alkalmazó vállalkozásoknak a piacra lépéstől kezdve különösen oda kell figyelniük tevékenységük jogi feltételeire. A következők szövegében, elsősorban az Európai Unió kezdeményezéseire, számos új jogszabály megszületésével kell



számolni, s ezek befolyásolni fogják e vállalkozások működését – mutatnak rá közös tanulmányukban a PricewaterhouseCoopers, illetve a Dezső, Réti és Antal Landwell Ügyvédi Iroda szakemberei

Pénz, piac, profit

Korábbi jó eredményei után a Sun is kénytelen volt jelezni, hogy negyedik negyedévi eredményei elmaradhatnak a korábban tervezettől. Az ok a cég szerint elsősorban az, hogy az európai vásárlók körében csökken a kereslet a Sun termékei iránt. Miközben a Sun amerikai piaca stabilizálódni látszik, az európai értékesítés visszaesését mutat, ami mindenképpen meglepetésként érte a vállalatot. Az új számítások szerint a június 30-án véget érő pénzügyi negyedévben 3,8-4 milliárd dollár között lesz a bevétel, a részvényenkénti nyereség pedig a 2-4 centes sávban mozog majd (szakértők korábban 6 centes eredményt vártak). A márciusban véget ért harmadik negyedév nyeresége 263 millió dollár volt, ami meghaladta ugyan a várakozásokat, de 43 százalékkal maradt el a megelőző pénzügyi év hasonló időszakának eredményétől. (*IDGNS, San Francisco*)

Bár bevételét és működési nyereségét is növelni tudta tavaly a Vodafone, pénzügyi szempontból nettó veszteséggel zárta az évet. A március 31-én véget ért pénzügyi évben a működésből származó profit elérte az 5,02 milliárd fontot, ami 26 százalékkal több, mint a megelőző év 3,98 milliárd fontos nyeresége. (A Vodafone által részben birtokolt szolgáltatók eredményei a tulajdonhányad arányában számítanak bele az összeredménybe.) A növekedésnek csak egy része származott belső fejlődésből, zömét a német Mannesmann és az amerikai Verizon Wireless megvásárlása után megemelkedett előfizetői szám adja. Ennek ellenére a nettó eredmény 9,76 milliárd fontos mínuszot mutat. (Egy évvel korábban 487 millió font volt a nettó nyereség.) Az összevétel 21,43 milliárd fontot tett ki, 29 százalékkal többet, mint az előző évi 16,59 milliárd font. A cégcsoport nettó adóssághalmánya március 31-én 6,7 milliárd font volt, ami a Vodafone piaci értékének 5,4 százaléka. A vállalat vezérigazgatója, Chris Gent szerint mostantól változik a

stratégia: újabb előfizetők és felhasználók meghódítása helyett a profitra és a cash flow növelésre kap nagyobb hangsúlyt. Emiatt egyre kevésbé várható újabb cégfelvásárlások, és nagyobb szerepet kap az Eurocell díjszabás, amely több európai országban egységes árat számol fel a mobilhívásért. (*IDGNS, Amsterdam*)

Az Alcatel a Lucenttel folytatott tárgyalások megszakadásával egy időben közölte, hogy átszervezés miatt a második pénzügyi negyedévet 3 milliárd eurós (2,56 milliárd dolláros) veszteséggel zárja. A vállalat szövegét szerint az összeg kétharmada származik az átalakításból, a többi a kanadai 360Networks távközlési cég megvásárlásával kapcsolatos költség. A mostani költségek egyébként egyszerűek és nem járnak készpénzkiadásokkal, tette hozzá a szóvivő. A második negyedévi működési nyereség egyébként 100 millió euró körül alakul majd. Az Alcatel és a Lucent tervezett, mintegy 32 milliárd dollár értékűre becsült fúzióját – meg nem erősített hírek szerint – azért nem sikerült tető alá hozni, mert a Lucent egyenlő felek egyesülését képzelte el, míg az Alcatel inkább felvásárlásban gondolkodott. (*IDGNS, London*)

2001-ben 13,5 százalékkal csökkent a világ félvezetőiparának forgalma, állítja a World Semiconductor Trade Statistics (WSTS) új tanulmánya. A tavalyi több mint 200 milliárd dolláros szintről a piac idén 176,8 milliárdra zsugorodik össze, áll a jelentésben. Különösen az amerikai és ázsiai piacok zuhannak nagyot (21, illetve 16 százalékat). Noha 2001 második felétől már várható némi fellendülés, a két említett régióban a félvezetőipar forgalma még 2002-ben sem fogja elérni az 1999-es szintet, jósolja a WSTS. Ezért aztán Japánban és Európában hiába valószínűsíthető emelkedés, a világpiac 2002-ben még mindig elmarad majd az 1999-es szintől, bármekkora legyen is a növekedés az idei évhez képest. (*IDGNS, Boston*)

Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Feladó kiadó:
Birt. levél ügyvezető – birt@idg.hu

Főzárkésztő:
Szerb Antal (Sz. A.) szerb@idg.hu

Főzárkésztő-helyettesek:
Révész Gábor (R. G.) gabor@idg.hu

Schopp Anikó (Sch. A.) anikop@idg.hu

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

Főszerkesztő:
Váncsa István – vancsa@westel900.net

Olvasószerkesztő:
Bende Magdolna – mbond@idg.hu

Egyel Zsóka – zso@idg.hu

Számitástechnika Tesztlabor:
Horváth László (H. L.) lhorv@idg.hu

Kriszta György (K. Gy.) gky@idg.hu

Munkatársak:
Branyiczky Gábor – gabor@idg.hu

Csórán Sándor (Cs. S.) sosc@idg.hu

Keleny Zoltán (K. Z.) zkelem@idg.hu

Mallás Judd (M. J.) jmall@idg.hu

Martonyi Anikó (M. A.) amartony@idg.hu

Miháncsik Zsófia (M. Z.) zsofia@idg.hu

Süle Gábor – sule@idg.hu

Trumann Balázs – trau@idg.hu

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

Korrektor: Vissz Károly – kvissz@idg.hu

Szerkesztői titkár:
Geszteg Erzsébet – geszteg@idg.hu

Művészeti vezető:
Kun György

Tipográfia, hirdetésgrafika:
Geszteg Erzsébet, Keizer Sándor, Papp Gyula

Grafika: Dániel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:
1065 Budapest, Révay u. 10.

Levél cím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 474-8846

Telefax: 269-5677

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

Szerkesztőségünk a kéziratosok leadásához szívesen fogadja, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld-Számitástechnika és mellette megjelenő Számítástudományi cikkeket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot, táblázat, jogvédelmet, bármilyen másodlagos terjesztést, nyilvános vagy üzleti felhasználásukat kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfelvétel:
IDG Kereskedelmi Iroda – keriroda@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Levél cím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 474-8860

Telefax: 302-0299

A hirdetésért a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmában nem vállal felelősséget.

Terjesztési csoport:
1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386

Telefon: 474-8838

Telefax: 269-5676

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HÍRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt. által terjesztik, megvásárolható az újságüzletben is. Egyes számnak ára 250 Ft.

Előfizetés: a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkiadó Rt.-nél, valamint a vidéki postahivatalokban OTP bankkártyával rendelhető olvasónk az InterTickettel is előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 és 30 napra. Előfizetési díj egy évre 12.000 Ft, fél évre 6.000 Ft, negyedévre 3.000 Ft.

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Várbány u. 30-32b

(01-5160)

Feladó vezető: Louczy György

A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadója kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeken havonta több mint 50 milliót olvasnak. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagváltalati folyamatosan frissít. Lapunkat a MATESEK osztja.

Az IDG fontosabb kiadványai:
Auszália: Computerworld Australia, Australia PC World, Austria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Public, Egyesült Királyság: Marworld, PC Business World, Franciáság: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japán: Computerworld Japan, Kanada: InfoCanada, Network World, Canada: Kína: China Computerworld, PC World China, Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Országok: Computerworld-Mexico, PC World, Networks: Spanyolország: Computerworld España, PC World, Public, Svájc: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Működés: Szingapúr: PC World, Tajvan: Computerworld

Művészeti vezető: Birken Imre – birken@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomtatás: MESTERPRINT K

Mindent az informatikáról!

- ✓ Legfrissebb hírek
- ✓ Hír-sms
- ✓ Eseménynaptár
- ✓ Fórum
- ✓ Állás
- ✓ Letöltés
- ✓ Archivum

www.szt.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

MIT SZÓLNA EGY OLYAN BANKHOZ,

AMELY SEGÍTI



AZ ÖN VÁLLALKOZÁSÁNAK



DINAMIKUS FEJLŐDÉSÉT?



CIB VÁLLALKOZÓI PROGRAM

A CIB Bank segítségével vállalkozásának pénzügyeit Ön igazán gyorsan és megbízhatóan intézheti. Ezt több mint 10 000 vállalati ügyfelünk bizalma igazolja. A CIB Üzleti Hitelrendszer keretében a hiteltermékek széles skáláját kínáljuk, emellett külkereskedelmi ügyletek pénzügyi lebonyolításában is segítséget nyújtunk. Országos fiókhálózatunk mellett elektronikus csatornáinkon keresztül bármikor, bárholnan elérheti bankunkat, amely a legmodernebb szolgáltatásokkal áll rendelkezésére – már az interneten is.

A CIB Bankkal vállalkozása virágzó jövő elé néz!



**CIB
BANK**

WWW.CIB.HU

CIB 24 06 40 242 242