

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 26. SZÁM 2001. JÚNIUS 26. ÁRA: 250 FORINT

Magyar számok

Tavaly elérte a 420 milliárd forintot a magyarországi vállalati infokommunikációs piac nagysága – derült ki a Think Consulting és a Bell Research múlt héten közzétett jelentéséből. A teljes összegből 44 százalék, mintegy 185 milliárd forint volt az információtechnológiai piac bevétele, 37 százalékot, 155 milliárd forintot a beszédcélú távközlésre fordítottak a vállalatok, 16 százalék, 66 milliárd forint jutott az adatátviteli piacnak, 3 százalék, 14 milliárd forint az internetpiacnak. A felmérés során a tíznél több főt foglalkoztató 31 633 vállalat közül 400 kisvállalatot, 400 középvállalatot és 200 nagyvállalatot kerestek fel a kérdezőbiztosok. A felmérés adatai szerint a vállalatoknál mintegy 600 ezer személyi számítógépet használnak, ez azt jelenti, hogy a dolgozók 29 százalékának az asztalán áll számítógép. Növekszik a noteszgépek aránya is, jelenleg minden tizenkettedik asztali számítógépre jut egy noteszgép. A vállalatoknál egyre erősödik a hálózatok szerepe, mert a cégek 48 százalékánál egységes hálózat van. Alacsony viszont az integrált vállalati irányítási rendszerek aránya. A kutatás eredményei szerint ilyen rendszert csupán minden negyedik közép- és nagyvállalat használ, archiváló, adattárházkezelő és munkafolyamat-vezető rendszereket pedig csak a vállalatok egyharmada alkalmaz. A nagyvállalatoknál működő gépek 98,5 százaléka már rendelkezik internetcsatlakozással; a teljes vállalati körre nézve ez az arány 70 százalékosra tehető. Közélebről vizsgálva a helyzetet azonban kiderül, hogy többnyire csak elektronikus levelezésre használják az internetet. Ezzel összefüggő kérdés az adatátviteli sebesség ügye, mivel a cégek 76 százaléka legfeljebb 64 kilobites sebességű kapcsolattal rendelkezik, ebből 46 százalék ISDN-t, 36 százalék analóg modemet használ. (Munkatársunktól)

Merre menjek?

Június 25-én automatikus helymeghatározó szolgáltatással egészült ki a PannonW@P Navigátor. Az új szolgáltatás – a felhasználó kérésére – meghatározza a mobilkészülék helyét, majd útbárgazítást ad a legközelebbi patkák, éttermek stb. eléréséhez. A Pannon GSM július 2-án teljes szolgáltatási területén bevezeti a GPRS technológiát.

M. J.

Kellenek a kihívások

Bár az utóbbi időben valamelyest beszűkült az alkalmazásszolgáltatói piac, egyes szegmensekben (például a webkollaboráció terén) változatlanul meredeken nő a forgalom. Az IDC adatai szerint 1999-ben világszerte 250 millió dollár volt a kibélyezett webkollaborációs szolgáltatások értéke, de 2004-ben a kétszázmillió dollár is meghaladhatja.

Miben különbözik az ASP-piacnak ez a szelete a többitől? Az IDC szerint leginkább abban, hogy rendkívül gyors megoldást kínál az adott problémára, így mentesíti a cégek belső informatikai részlegét az esetleges külön terhekől. Nincs szükség folyamatos és költséges karbantartásra, mert a szolgáltató alacsony havi díj fejében ellátja a feladatot.

A web alapú együttműködés nem reked meg az e-mail-szolgáltatás szintjén. (Ebben a kategóriában az Excite Inbox, a Yahoo Mail, a Winstar Communications, a Swishmail, az eMail ASP és az Mi8 a legjobb példa.) A csoportmunka kategóriában azonban olyan nevek is szerepelnek, mint az eRoom.net, az



onProject.com, vagy a LiveOffice.com és a QuickTeam. Ezek az alkalmazásszolgáltatók olyan virtuális irodai lehetőségeket kínálnak, amelyek magukba foglalják az e-levelezést, az azonnali üzenetküldést, az osztott dokumentum-hozzáférést és így tovább.

Az IDC szakértői úgy vélik, minél inkább elmozdul a web a követ-

kező generáció irányába, annál inkább eltolódnak az arányok a számítógépek közt zajló kommuniká-

Ausztrál minta

Az ORTT elnöke, Körmendy Ékes Judit már több helyen – legutoljára az országgyűlés informatikai bizottsága előtt – sürgette az internetes tartalom magyarországi szabályozásának kidolgozását. A téma szélesebb összefüggéseiről Lengyel Márk, az ORTT stratégiai igazgatója beszélt lapunknak. Elmondta, hogy az Alkotmány számos olyan alapelvet fogalmaz meg, amelyből a szabályozás szükségessége levezethető.

Ugyanis a hagyományos médiára vonatkozó szabályozás már most is tartalmazza bizonyos értékek, így a véleményszabadság, a kiskorúak, a személyiség, a nemzeti kultúra védelmét. Ha nem gondolkodunk el azon, hogy ezek védelme hogyan biztosítható az új médiában is, akkor végső soron magukat az alkotmányos értékeket tagadnánk meg.

(Folytatás a 7. oldalon)

Marad a GTS

Megtartja közép-európai részlegét a GTS. A társaság 2000 novemberében hozta nyilvánosságra, hogy vállalatátalakítási törekvései keretében fontolóra veszi közép-európai érdekeltségeinek eladását. Tekintve azonban, hogy a közelmúltban sikeresen értékesítette a Golden Telecomban birtokolt többségi részesedését, megváltoztatta tervét, és elárulástól tartóztatva a közép-európai részlege jó üzleti eredményeket ért el az utóbbi időben, a 2001-re előirányzott bevétel 100-110 millió euró.

A GTS Magyarország – akárcsak az elmúlt hónapokban – változatlan irányba halad a jövőben is, mondta Pesti István vezérigazgató, majd hozzátette: a hazai leányvállalat számára egyértelműen pozitív az eladási folyamat lezárása, megszűnik ugyanis a bizonytalanság, amely az elhúzódo tárgyalásokat óhatatlanul kísérte. Szerencsére az utóbbi időben is megkapták az anyavállalatól



Pesti István, GTS-Datanet

a továbblépéshez szükséges pénzügyi támogatást; jó példa erre a 3,5 gigahertzes árverés, ahol 550 millió forintért megszerezték az egyik frekvenciablokkot. Ez, valamint az optikai hálózat további fejlesztése új lehetőségeket nyit meg a GTS Magyarország előtt, nyilatkozta a vezérigazgató.

M. J.

IVSZ-ülés

Az Informatikai Vállalkozások Szövetségének elnöksége június 20-án rendkívüli elnökségi ülésen emlékezett meg tragikus körülmények között elhunyt elnökéről, Gyurós Tiborról, aki hét éven át töltötte be ezt a tisztséget. Gyurós Tibor személye összeforrt az IVSZ-szel. Elnökségének idején vált az IVSZ olyan, professzionálisan szervezett és vezetett, széleskörűen elismert iparági érdek-képviseleti szervezetté, amely tevékeny részt vállalt a hazai informatikai kultúra fejlesztésében, terjesztésében, a magyarországi tör-

vényi háttér kialakításában. Vállalatvezetői feladatai mellett mindig megtalálta annak a módját, hogyan segítheti a magyar informatikai vállalkozások vezető szervezetét, közszereplésével számos hívet szerzett a szövetségnek és a szakmának egyaránt.

A rendkívüli elnökségi ülésen döntés született arról, hogy az elnöki feladatokat ideiglenesen Reszler Ákos veszi át; megbízatása a hamarosan összehívandó, a végleges elnök személyéről dönteni hivatott közgyűlésig szól.

Vannak akik a házat őrzik.



Mi az információ védelméről gondoskodunk.

NOREG
A Magyarországi Informatikai Szövetség

www.noreg.hu Telefon: 438-6380



9 770587 151006

A MAGYAR INFORMATIKA ELVESZTETTE AZT AZ EMBERT, AKI A CÉGEK SOKASÁGÁBÓL ELŐSZÖR KÖZÖSSÉGET, MAJD A KÖZÖSSÉGEKBŐL ERDEKKÉPVISELETI, SZAKMAPOLITIKAI LOBBYERŐT FORMÁLT. TÖBBET JELENTETT Ő SZÁMUNKRA, MINT A SOKAKBÓL EGY KOLLÉGA, A SOKBÓL EGY SZAKMABELL. LEHETETT SZERETNI VAGY ÉPPEEN NEM, DE VEZETŐI KÉPESSÉGE, TEHETSÉGE, EMBERI KVALITÁSA ELŐTT MÉLY TISZTELETTEL, NAGYRA BECSÜLÉssel ÁLLTUNK. AMIKOR A MAGYAR INFORMATIKA ELŐTT KINYÍLTAK A KAPUK, AMIKOR MAGYARORSZÁG BELÉP AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM KORÁBA, AMIKOR HOZZÁNK IS ELÉRKEZETT AZ A KORSZAK, AMELYNEK ELJÖVETELÉÉRT OLY SOKAT ÉS OLY KITARTÓAN KÜZDÖTT, AKKOR TÁVOZOTT EL HIHETETLENÜL FÁJDALMASAN, BÚCSÚ NÉLKÜL TÓLUNK.

A MAGYAR INFORMATIKA ELVESZTETTE EGYIK MEGHATÁROZÓ VEZETŐJÉT.



GYURÓS TIBOR
(1963)

2001. JÚNIUS 14-ÉN ESTE, MUNKATÁRSAIVAL,
LAKATOS LEVENTÉVEL, FELKAI ANDRÁSSAL, VÖLGYES IVÁNNAL ÉS KÉT ÚJTÁRSÁVAL
EGYÜTT TRAGIKUS KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTT ELHUNYT.

Életrajza szűk és szakmai. Nem véletlenül. A szakma volt az élete. A vezetés pedig – ahogy sokszor mondta – a hobbija. Ha rövid és példaadó pályafutásán végigtekintünk, láthatjuk, hogy a nemzetközi trendeket, tendenciákat jobban érezte, mint közülünk legtöbben. Vátszája, látóka volt iparágának. Summa Cum Laude minősítéssel végzett. Mérnök volt. Mégis, az informatikai ipar arcát formálta remekké, s tette hivatásunkat Magyarországon is a jövő egyik alappillérvé.

A KEZDET: ROLITRON

A nyolcvanas évek elején alakult a Rolitron Műszaki Fejlesztő Kiszövetkezet, amely elektronikus találmányok kifejlesztésével és forgalmazásával foglalkozott. 1984-ben hozta létre híres termékét, a kiadványszerkesztő, irodai mindenes Rosytext-et, ami a Windows operációs rendszer, és a hozzá tartozó irodai programok megjelenéséig piacvezető volt. Gyurós Tibor a Rolitron informatikai ágazatát vezette, és azt a kilencvenes évek elejére informatikai céggé alakította. 1996-ban egyesült az Optotrans-szal, és ez vezetett a Synergion Informatika Rt. megalakulásához.

A MŰ: SYNERGION INFORMATIKA RT.

1997-es megalakulása után a Synergion dinamikusán nőtt, és a piac meghatározó, legnagyobb magyar tulajdonú vállalatává vált. Fejlődésüket több lépcsős külső tőkebevonás tette lehetővé, amelyet hazai cégek felvásárlására használtak fel. Az informatika robbanásszerű fejlődésével lépést tartó Synergion az ügyfelek üzleti igényeinek megfelelő, komplex informatikai megoldás-szállítóvá vált. Ezt követően a vállalkozás papírjait – első magyar informatikai céggé – bevezették a Budapesti Értéktőzsdére (BÉT), valamint a londoni elektronikus kereskedelembe (SEAQ). 2000. augusztusban a Synergion többségi tulajdonát szerzett a legmagasabb szakmai minősítéssel rendelkező horvát Span d.o.o.-ban. Néhány hónappal később a cseh Infinity a.s.-ben vásárolt többségi tulajdonát. Ezzel Gyurós Tibor hozzákezdett álma, egy nagy közép-európai megoldás-szállító vállalat megvalósításához.

AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOMÉRT

Az informatikai szakma szervezésében 1994 óta vállalt szerepet. Ekkor választották az Informatikai Vállalkozások Szövetsége elnökévé. Az 1991-ben 35 taggal alakult szervezet Gyurós Tibor vezetésével több, mint 260 informatikai vállalkozást tömörítő, tekintélyes szervezatté vált. A szakma politikai fellépéseinek összhangja érdekében 1997-ben ő kezdeményezte az Informatikai Érdekegyeztető Fórum (Inforum) megalakítását, amelynek első elnöke volt. Az Inforum napjainkban a szövetségek szövetségévé vált, amely a szakma stratégiai céljait a Magyar Informatikai Chartában foglalta össze.

GYURÓS TIBOR. ÉLETE VOLT AZ INFORMATIKAI SZAKMA.

– BECK GYÖRGY, MEZRICZKY LÁSZLÓ (Compaq); BOJÁR GÁBOR (Graphisoft); BOTH VILMOS (Econet.hu); BUDAFOKI RÓBERT (Cisco); BRAUN RÓBERT, GERÉNYI GÁBOR, KÖRÖSI ÁKOS (Index); JEAN-CLAUDE DESBOIS (BULL); DOMBI GÁBOR, DÖMÖLKI BÁLINT, MARTOS BALÁZS, RISZTICS PÉTER (Inforum); DRAJKÓ LÁSZLÓ (Axelero Internet); DROZDY GYÖZÖ, BJÖRN J. FLAKSTAD (Pannon GSM); ERDEI JÁNOS; FEKETE GÁBOR (Uniays); FELLEGI TAMÁS (Euroatlantic); FODOR ISTVÁN (Ericsson); FRISCHMANN GÁBOR (HIF); FÜLÖP MELINDA, HUTTER OTTÓ, JEN ISTVÁN, LAKATOS ISTVÁN, SOLT GÉZA, SZEGFÜ BALÁZS, SZITTYA TAMÁS, RESZLER ÁKOS, TAKÁCS IMRE (IVSZ); GÁSPÁR MÁTYÁS (Magyar Teleház Szövettség); GOLUBEFF RÓBERT (Inet); GYÖRGY PÉTER (ELTE BTK); HAVASS MIKLÓS (Számalk); HETÉNYI PÉTER (Siemens); HORVÁTH PÁL (Pantel); KATONA KÁLMÁN (Magyar Villamos Művek); KERESZTESI JÁNOS (Sun Microsystems); KÓKA JÁNOS, KOVÁCS KÁLMÁN; KÜRTI SÁNDOR (Kürt); LÁSZLÓ GÉZA (Antenna Hungaria); LAUFER TAMÁS (Oracle); LEPT GYULA; LOTZ KÁROLY; MAGYAR BÁLINT; NYIRI KRISTÓF (MTA Filozófiai Intézet); ÓRI TAMÁS (CivilInfocus); PESTI ISTVÁN (GTS); PESTI ISTVÁN (HP); POLÁNYI SÁNDOR (Virendi); PRÓSZÉKY GÁBOR (Morphologic); DIETRICH ROESSNER (IBM); ROGÁN ANTAL (Országgyűlés, Informatikai Bizottság); SERESS ZOLTÁN; SIK ZOLTÁN (IKI); SIMONYI ERNŐ (NHT); STRAUB ELEK (Mazak); SUGÁR ANDRÁS (Westel); SZABÓ ZOLTÁN; SZLANKÓ JÁNOS (KFKI); VADÁSZ PÁL (Montana); VAHL TAMÁS (SAP); VITAI ATTILA; NEMETH ATTILA, MARCHART PÁL (Vodafone); VITTI PÉTER (Microsoft); ...

TARTALOM

PIAC

| | |
|---|----------|
| Jövőbiztos elektronikus kereskedelem (Mártonffy Attila) | 4. oldal |
| Sikeres kampány (Trautmann Balázs) | 4. oldal |
| Alkalmazásorientáltan (Schopp Attila) | 5. oldal |
| Villáminterjú Menachem Hasfarival (Schopp Attila) | 5. oldal |
| Eurómilliók (Mártonffy Attila) | 5. oldal |
| Nyári HIF-előzetes (Mallász Judit) | 6. oldal |
| Karrierbiblia, CD-n is (Zimányi Katalin) | 6. oldal |
| Online műtárgyaukción (Schopp Attila) | 6. oldal |
| Hangon kívül (Mallász Judit) | 6. oldal |
| A növekedés nem mehet a nyereségesség rovására (Révész Gábor) | 8. oldal |

VEZÉRCIKK

| | |
|---------------------------------|----------|
| Béklyót a szóra? (Révész Gábor) | 6. oldal |
|---------------------------------|----------|

TÁVKÖZLÉS

| | |
|--|----------|
| HÍREK | 9. oldal |
| Óthon sem kell vezeték (Mallász Judit) | 9. oldal |

| | |
|--|-----------|
| Egyre több call center (Mallász Judit) | 9. oldal |
| Csevegni, játszani (Mallász Judit) | 9. oldal |
| Két városban ADSL (Mallász Judit) | 9. oldal |
| Plusz három (Mallász Judit) | 9. oldal |
| GPRS a gyakorlatban | 10. oldal |

NAPLÓ

| | |
|---|-----------|
| Ekképp válunk zsenivé, avagy a másnaposságról (Váncsa István) | 11. oldal |
|---|-----------|

HÍRHÁTTÉR

| | |
|--|-----------|
| Tartalomhoz a Forman (Zimányi Katalin) | 14. oldal |
|--|-----------|

ÚJ GAZDASÁG

| | |
|--|-----------|
| HÍREK | 15. oldal |
| Internet a pénzügyi szektorban (Mártonffy Attila) | 15. oldal |
| Idén a mobilpiac nagysága eléri a vezetékesét (Mártonffy Attila) | 16. oldal |

PÉNZ, PIAC, PROFIT

| | |
|----------|-----------|
| ELŐZETES | 18. oldal |
|----------|-----------|

| | |
|----------------------|-----------|
| E SZÁMUNK HIRDETÉSEI | 18. oldal |
|----------------------|-----------|

A HÉT HÍREI

Szoros PDA-verseny

Nem sok híja van annak, hogy a Compaq elhódítsa a Palm elől a világ vezető kézisámítógép-gyártója címet, állítja a Dataquest. A Compaq várhatóan 200 millió dolláros bevételre tesz szert iPaq PDA-iból június 30-án véget érő második negyedében, míg a Palm 130-135 millió dollár értékben forgalmazott kézi számítógépet a június 1-jén lezárult negyedik pénzügyi negyedében. A Palm ugyan több gépet ad el, ám az iPaq magasabb ára a bevételt tekintve már a Compaqnak adja az elsőseget. Harmadik helyen a Handspring áll; a cég a szintén június 30-án véget érő negyedében 60-65 millió dollár számít PDA-iból. A Dataquest elemzése szerint az iPaq azért népszerűbb az üzleti felhasználók körében, mert jobb vezeték nélküli kommunikációs képességei: kényelmesebb hozzáférést nyújt a vállalati elektronikus levelekhez, az SMS-ekhez, a vezeték nélküli LAN-okhoz, és jobban integrálható a mobiltelefonokkal. Ugyanakkor a Palm viszonylag kevés új-donságot jelentett be a Palm

OS operációs rendszerhez, ami lehetővé tette a Microsoftnak, hogy a Windows CE 3.0-val beérje ellenfelét (ez utóbbit futtatja a Compaq készüléke is). A Palm érhetően másképp látja a dolgokat, és a felhasználói kör nagyságát hangsúlyozza: 13 millióan használnak Palm eszközt, míg a Pocket PC-platfornra épülő PDA-ból eddig „alig” egymillió talált gazdára. (IDGNS, Boston)

Az egységes XML-ért

Együttműködési szándékáról tett tanúbizonyságot két, az elektronikus kereskedelemhez szabványokat készítő testület. A cél, hogy elérjék az XML egységesítését az iparágban. A Business Internet Consortium (olyan cégekkel a háttérben, mint a CA, az Intel, a HP, a Microsoft és az SAP) egyesíti erőit a RosettaNettel (támogatói közt van a Bea Systems, az i2, a Tibco Software és újra az SAP). Az együttműködés során a RosettaNet tagja lesz a Business Internet Consortiumnak. Mindkét csoportosulás az e-kereskedelmi szabványok fejlesztésére törekszik; az együttműködéstől azt várják, hogy még szele-

bb körben valósulhat meg a beszállítói láncok XML-re épülő integrációja. (IDGNS, San Mateo)

Újabb támogató a .Net mellett

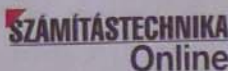
Belépett a Microsoft .Net kezdeményezésének támogatói közé a Compuware. A cég EcoSystem és Numege termékei immár együttműködnek egyes .Net kiszolgálókkal. Előbbi az alkalmazások teljesítményfelügyeletét ellátó eszközcsoport, és mostantól használható lesz az Exchange 2000, a Windows 2000, az SQL Server 2000 és az SQL Server 7.0-s szoftverekkel. Az eszközöket ellátják hibafüggő képességekkel, alkalmassá váltak adatgyűjtésre, elemzésre és teljesítmény-előrejelzésre. A Numege új változata teljesebb körű tesztelési funkciókat nyújt, mint a Microsoft-kiszolgálókba épített eszközök. A Compuware és a Microsoft együttműködik abban is, hogy mobilmegoldásokat készítsen a Microsofti Mobile Information Server 2001-hez; ezek révén a háttéradatok számos kézi és mobil-eszközön válhatnak elérhetővé. (IDGNS, Atlanta)

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu

A legmagasabb ajánlat
2001. június 22-én
62 000 Ft volt!

A terméket felajánlotta az:


Most érdemes licitálni!

www.szt.hu

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

Viewsonic G73fm
17" PerfectFlat,
30-86kHz,
2x3W Audio, 1280x1024
(1024x768; 105Hz), TCO99




A licitálás utolsó napja: 2001. június 29.

Figyelem!
Ha Ön először vásárolt cégünkél és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listára kedvezmény a hardver-árrakérra 2%, a szoftver árakérra pedig 5%!

SPRINT
SZOFTVER ÉS HARDVER

Figyelem!
Az árak tájékoztató jellegűek és nem tartalmazták a 25%-os ÁFA-t! Az árak kedvezmény nélkül nem vonatkoznak.

Hardver: szoftver megoldások kereskedelmére

Ujlettem!

1067 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel.: (1) 210-4835, (1) 210-4836
1068 Budapest, Felsőerdősor u. 7. Tel.: (1) 342-4707, (1) 342-6724
8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel.: (22) 502-880
6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel.: (62) 55-22-33

www.sprint.hu



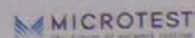
Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Hálózatépítési
anyagok,
eszközök
nagykereskedelme

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

Mérésre született...

Az új OmniScanner 2 Cat5/5e/6/7-es hálózati vezeték mérőműszere 300MHz-ig különböző optikai helikétekkel. Teljes termékcsaláddal, a piacon egyedülálló tartószerkezetű konstrukcióval, napi és heti bérlettel várjuk.



Egyszerűen • Hatékonyan • Biztos alapon

Jövőbiztos elektronikus kereskedelem

Teljes vezérkarát vonultatta fel a Bea Systems Münchenben, az eWorld Europe című konferenciáján, melyen Bill Coleman, a web-szerver-fejlesztésekkel foglalkozó amerikai cég elnök-vezérigazgatója és alapítója arról beszélt, vállalata felfogásában miként lehet viszonylag zökkenőmentesen megvalósítani olyan elektronikus kereskedelmet, amely a jövő minden próbáját kiállja.

De milyen is a „jövőbiztos” üzlet? Coleman szerint ezt csak olyan ügyfélközpontú, agilis cégek tudják megvalósítani, amelyek fennakadás nélkül osztanak meg adatokat és üzleti folyamatokat a vállalaton belül és a neten, valós időben foglalkoznak ügyfelekkel, partnerekkel és alkalmazottaikkal, miközben személyre szabott üzleti információval látják el őket. Az is fontos, hogy a vállalatok minél több szakértelmet és alkalmazást hozzanak létre és terítsenek a piacon, mégpedig az eddigieknél gyorsabban, több csatornán keresztül. Amíg a vállalatok ezt a célt elérik, több problémát is meg kell oldaniuk. A nagyvállalatok manapság 5-20 ezer alkalmazást futtatnak, ám többségüket nem integrálták egymással. Ez viszont rendkívül komplex kihívás elé állítja a cégeket, aminek még az egyedi technológiák és a monolitikus, költséges és rugalmatlan rendszerek kezelésének problémái is hozzáadódnak. A Meta Group szerint minden ötödik üzleti lehetőségből három

füstbe megy, mivel nem megfelelő a szoftverek infrastrukturális háttere. A megoldáshoz Coleman szerint nem kell más, mint a Bea által kifejlesztett WebLogic E-business Platform, amely ma már lényegében az internetes üzleti alkalmazások „ope-



Bill Coleman

rációs rendszerének” tekinthető. Annak érdekében, hogy az ügyfelek minél könnyebben köthessék össze üzleti folyamataikat, illetve vállalati és elektronikus kereskedelmi alkalmazásaikat, oszthassák meg az információkat, a Bea a kiterjesztett WebLogic platformba integrálta a WebLogic Server 6.1-et, a WebLogic Integration integrációs megoldást a WebServices Java alkalmazáskiszolgálót, és a WebLogic Portal vállalati portál követhető generációs, 4.0-s változatát. A platform lelke a Java, amely szakértők szerint növeli

a szoftverkomponensek között az együttműködés hatékonyságát. Felmérések azt mutatják, hogy a Java a fejlesztés első évében 450 százalékkal növelte a termelékenységét a funkcionális szoftverkomponensek előállításában. A Java alapú projekteket jóval könnyebb menedzselni, mint a C vagy a C++ alapúakat.

A Bea hagyományosan technológiaorientált cég, a döntéshozókat manapság azonban az érdekli, hogy működőképes megoldást kapnak-e, függetlenül attól, hogy ezt ki szállítja és a problémákat milyen technikai bravúrral oldották meg. Ezért a Bea a jövőben nagyobb súlyt akar helyezni az üzleti kommunikációra, amelynek középpontjában a rugalmasság áll – nyilatkozta lapunknak Joachim Redmer, a cég Közép-Európáért felelős alelnöke. Nem mindegy ugyanis, hogy egy vállalat a megváltozott gazdasági környezetben milyen gyorsan reagál az új kihívásokra. A Bea alapstruktúrája megkönnyíti a felhasználónak, hogy üzleti alkalmazásait fejlessze és integrálja, így üzleti előnyhöz is juthatja. A Bea sikeresen terjeszkedik Közép-Európában is, ahol a cég megoldásainak tömeges telepítése várható. A térség némely vállalata ráadásul előbbre tart, mint például számos németországi cég, holott szinte a semmiből hozták létre az alkalmazásintegrációt.

A Bea egyébként Közép- és Kelet-Európában partnereinek keresztül adja

el a termékeit, s ehhez átfogó segítséget nyújt az értékesítés és a projektek életciklusának minden mozzanatában – válaszolta kérdésünkre Witold Jarzabowski üzletfejlesztési igazgató. Ez azonban nemcsak extenzív segítséget jelent az ügyfelekkel folytatott kezdeti tárgyalásokban, hanem koncepciót, architektúraértékelést, benchmarkingot, projektmozgatót, képzést és egyéb támogatást is. A cég Magyarországon a közelmúltban az IQSofttal kötött partnermegállapodást, ami nem je-

lenti azt, hogy a Bea már egy ideje ne volna jelen termékeivel a magyar piacon. Eddigi tevékenységük nagy részét nemzetközi partnerekkel, globális megállapodás alapján végezték a magyar távközlési piacon. Mivelhely azonban a magyar piac elkezdett „eredményeket” produkálni, már a Bea is strukturáltabb módon közelített hozzá, s erőforrásokat mozgósított partnerkapcsolatának bővítésére a jó hírű, tisztán helyi tulajdonú céggel is.

Mártonffy Attila

Sikeres kampány

Sikeresnek nyilvánította a BSA Magyarország 1999 szeptemberében meghirdetett második pozitív kampányát, jelentette be a szövetség képviselője. A kampány lezárása mellett értékelték az elmúlt év szoftverjogi helyzetét is.

A kampányban, amelyet az AAM segítségével folytattak, kilenc kisebb-nagyobb vállalat és szervezet vett részt. A vállalkozásoknál a szövetség nem a napi működés vizsgálatát tartotta fontosnak, hanem a hosszabb folyamatokra figyelt. Az önként jelentkezők a BSA és az AAM segítségével foghattak saját szoftverparkjuk jelenlegi állapotának felméréséhez és „rendbetételéhez”. Az elindított programok jelenleg is futnak, hiszen egy olyan 1500 számítógépes informatikai hálózat, mint amilyen a Vivendi Telecomé, egy évet is meghaladó időtartamú munkát ad a résztvevőknek.

A tavalyi évet értékelve elmondható, hogy csökkent az üzleti szférában használt illegális szoftverek aránya; a becslések szerint ez ma 51 százalék. A BSA célja, hogy ez az arány az EU-csatlakozás idejére a nyugat-európai átlagnak megfelelő 34 százalékra csökkenjen. A BSA egyelőre nem tervez újabb pozitív kampányt.

T. B.

Megjelent a Delphi 6.0!

A Delphi 6.0 nagy meglepetést okoz a következő generációs e-business fejlesztészeként az web szolgáltatások piacán. A BizSnap web szolgáltatás platform a könnyűen létrehozott webes szolgáltatásokkal egyszerűsíti az üzleti rendszerek közötti integrációt. A DataSnap web szolgáltatás lehetővé teszi a működő rendszerek elérését, és megközelíti kiáll annak integrálását bármilyen üzleti alkalmazásba. Gyors reagálás az e-business webes megjelenési követelményire. A WebSnap segítségével a Delphi 6.0 magába a helyet a webes alkalmazások fejlesztésének versenyében.

JÚNIUSI AKCIÓ!

| | | |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Desktop: Kylix Desktop Ed. | 316 200,- helyett | 69 900,- |
| Standard: Delphi 5 | 41 400,- helyett | 35 900,- |
| Personal: Delphi 5 | 41 400,- helyett | 35 900,- |
| Classroom: Delphi 5, C++Builder 5 | | 38 600,- |
| Turbo Pascal 7 | | 161 400,- helyett |
| | | 68 900,- |

Borland

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

FEJLESZTŐKNEK

Borland

Oktatói Központunkban
EGYNAPOS
KURZUSOK

2001. július 2-től!
Részletek: web.lapunk.net

TANFOLYAMAINK

Továbbra is várjuk mindazon érdeklődők jelentkezését, akik fejlesztésükben a Delphi 6.0-t szeretnék megismerni.

| | |
|-------------|---------------------------------|
| Delphi | kezdi (3 napos): július 9., 23. |
| InterBase | kezdi (3 napos): július 2., 16. |
| C++ Builder | kezdi (3 napos): július 5., 26. |
| | kezdi (3 napos): július 12. |
| | kezdi (3 napos): július 19. |

telefon: (06-1) 467 17 80

fax: (06-1) 363 00 96

e-mail: info@borland.hu

www.borland.hu

PANNON SUPPORT
RENDSZERHÁZ Kft.

Microsoft
CERTIFIED
Partner

KÉT ÉV INGYEN UPGRADE!

Ha most vásárol Office frissítést, két évig ingyenesen megkapja az aktuális verziókat.

Az akció részleteiről érdeklődjön kereskedő kollégáinknál!

Ms Windows 2000 Server 5cal 189 000,-* Ft-ért!

| | |
|--|-----------|
| IBM xSeries 200 Server | 429 900,- |
| PIII 866MHz, 128MB, 9.1GB U160SCSI HDD, | |
| IBM xSeries 220 Server | 559 900,- |
| PIII 933MHz, 128MB, 18.2GB U160SCSI HDD, | |
| IBM xSeries 230 Server | 675 900,- |
| PIII 1GHz, 128MB, open bay, | |

Tel.: 382-0313; 269-2233; Cim: 1055 Bp., Honvéd u.40; 1119 Bp., Etele u.10.

mobileinsights.com/gomobileEurope

July 2-5, 2001

Hilton London Metropole London, England

To register or for more information:

www.mobileinsights.com/gomobileEurope
(Use Code GME2)

Phone 49 (89) 360 71-208

SPONSORED BY

AfterLogic, AMD, Brionza, IBM, InFocus, Intel, Kamega, mbrane, orinoco, PUMATECH, PWRTECH, Syntelligence, THINQUE, XCELLENCE

PUBLICATION SPONSORS

Computerworld Scandinavia, Computerworld Italy, Computerworld Poland, Computerworld NetworkWorld Germany, NetworkWorld Italy, PCWorld Daily, WapWeek

25017

Alkalmazásorientáltan

Mind nagyobb teret nyer a Magic Onyx Magyarország tevékenységében az alkalmazások értékesítése és ezzel összefüggésben a konzultáció – hangzott el a vállalat immár 12. alkalommal megrendezett felhasználói konferenciáján. Ugyanakkor a cég – amely tavaly óta nemcsak forgalmazója, hanem leányvállalata is

az izraeli MSE-nek – fontosnak tartja gyors alkalmazásfejlesztő eszközének legújabb változatát, amely egyúttal része egy teljes elektronikus kereskedelmi platformnak is.

Korányi László, a magyar leányvállalat igazgatója bevezetőjében elmondta, hogy nagyon jól sikerült a tavalyi év – az első, amelyet a

Magic keretein belül csináltak végig: a forgalom közel 500 millió forintra, a nyereség csaknem 50 millió forintra nőtt.

Örvendetes tény, hogy a szoftver-eladások mellett kiemelkedő mértékben – 150 millió forintra – nőtt a konzultációs bevétel. Korányi a Magic regionális központjának vezetője is, a központ hat térségbeli ország tevékenységét fogja át. Az igazgató lapunknak adott interjújában elmondta, hogy a korábban Izraelben, majd Párizsban működő központot azért tették át Budapestre, hogy – nem csak földrajzi értelemben – közelebb legyen a térség országaihoz.

Ezekben az országokban nagyjából ugyanolyan gondokkal kell szembenézni, mint amilyenekkel Magyarországon és hasonlóak a lehetőségek is így innen könnyebb segítséget nyújtani a környékbeli forgalmazóknak, partnereknek – például megtalálni azokat a területeket, ahol mód nyílik az üzlet fejlesztésére.

Ugyancsak jó évet zárt az anyavállalat, tette hozzá Menachem Hafari, a Magic Software Enterprises (MSE) februárban kinevezett vezérigazgatója. A tavaly elért 90 millió dolláros bevétel 41 százalékkal haladja meg az 1999-es forgalmat, és idén szeretnék elérni a 100 millió dolláros szintet.

A cég komoly átalakuláson ment át az utóbbi másfél-két évben: esz-

vá vált, és létrehozott egy olyan professzionális tanácsadói gárdát, amely több millió dolláros projektek végigvitelét is vállalni tudja. Az újonnan kialakított megoldásszállítói szerepkör talpköve a Magic eBusiness Platform keretrendszer: ki-fejlesztésére az utóbbi két évben 7 millió dollárt fordított a cég.

A platform előnyei közül Hasfari kiemelte a mobilkészítők támogatását, a nagyfokú méretezhetőséget,

az egyszerű testreszabást, valamint az új hardver- és szoftvertechnológiák támogatását.

Fontos újítása az MSE-nek a WebGrade, ez hamarosan Magyarországon is elérhető lesz. A szoftverrel a régi Magic-verziókkal készített DOS-os, Btrieve adatbázist használó alkalmazások többé-kevésbé automatikusan vihetők át modern technológiákra.

Schopp Attila

VILLÁMINTERJÚ MENACHEM HASFARIVAL

– Mit tekintett legfontosabb feladatának, amikor átvette az MSE vezetését?

– A szokásos elvárásokon túl (a bevétel és a nyereség növelése) elsősorban azt várják tőlem, hogy a kiválasztott szegmensekben, például a CRM-alkalmazásoknál növelni tudjam a Magic piaci részesedését. Persze tisztában vagyok az erőviszonyokkal: tudjuk, hogy nem vehetjük fel a versenyt a Siebellle, a Remedyvel vagy a hasonló kaliberű cégekkel. Az Oracle-lel ellentétben mi nem engedhetjük meg magunknak azt, hogy mondjuk, 100 millió dollárt költsünk el egy termék vagy egy platform marketingjére. Ezért az alkalmazásainkat is igyekszünk egy-egy meghatározott, kisebb területre összpontosítani.

– Az új stratégia mennyiben igényli a cég tevékenységének átalakítását?

– Mindenképpen új megközelítésre van szükség, ha sikeresek akarunk lenni az alkalmazás piacon. Amíg csak fejlesztőszöveget gyártottunk, nemigen volt kapcsolatunk a végfelhasználókkal: prog-

ramozó állt szemben programozóval, és az értékesítésben a termék műszaki értelem dominált. Ha azonban alkalmazásokat akarunk eladni, sokkal szorosabb kapcsolatot kell kiépítenünk a piaccal, a végfelhasználókkal. Ezek a szoftverek konkrét üzleti igényeket elégítenek ki és egyedi problémákra adnak választ, ezért nekünk is ismernünk kell az igényeket és problémákat. Mindez új marketingstratégiát követel.

– Emellette, hogy az MSE a jövőben még nagyobb szerepet szán fejlesztő-partnereinek. Hogyan tudják őket hatékonyabban támogatni?

– Egyrészt még több információval látjuk el őket, például hozzáférést biztosítunk nekik a még megjelenés előtt álló új termékeinkhez, és javítjuk a partnerek közt az információcserét, hogy hamarabb értesülhessenek egymás újdonságairól. A másik lehetőség, hogy bevonjuk őket a nagy projektekbe: ezekben az esetekben a projektvezetés az MSE dolga, míg a programozókat a partnerek adják.

Eurómilliók

Két, egyenként mintegy 1 millió eurós magyarországi befektetésről tárgyal a Knorr Kapital Partner, de-rült ki többek közt a német tőkebefektetési cég magyarországi leányvállalatának sajtótájékoztatóján.

A frissen bejegyzett Knorr Kapital Partner Kft. tanácsadással, tőkehozzáadással, az informatikai vállalkozások feljavitásával, menedzselésével, illetve stratégiai partnereknek történő eladásával foglalkozik majd a jövőben, mondta Futász Deseő ügyvezető igazgató. Az ideai befektetéseket „internetközeli” cégekbe tervezik; jelenleg a tárgyalások zörfolynak. A vállalkozásokban a Knorr, a tőke fejében, jelentősebb részesedést akar szerezni. A német befektetési társaság egyébként összesen 200 millió euró befektetni való tőkével rendelkezik, az igényeket érdemük szerint bírálják el; illetve elégtük ki.

A Knorr nem most kezdi magyarországi tevékenységét. 1999-ben a

SerWare Informatics Bt.-vel együtt, 6 millió forintos alapítókéval alapította meg az SWI Kommunikációs Kft.-t. (A SerWare indította 1998-ban a *Freeweb.hu* elődjét, a *w3.swi.hu*.) A cég még az év decemberében elindította az *okta.to* internetes távoktatási portált, 2000 novemberében startolt a *play.hu* tematikus keresetrendszer, márciusban pedig megkezdődött az *swi.hu* alatt tárolt weblapok áthelyezése a *freeweb.hu* alá. E hó elején doménnév-regisztrációs szolgáltatásuk is elindult.

Az SWI Kft. tavaly 30 millió forintos árbevétel mellett 5 millió forintos veszteséget termelt, ám idén a 100 millióra tervezett forgalom után már 10-20 százalékos nyereségre számítanak. Egyidejűleg stratégiai partnerek bevonása is folyamatban van. A Knorr két évvel ezelőtt 100 ezer eurót investált az SWI-be; a második körben 150-200 ezer euró bevonását tervezik.

M. A.

Mekkora a világ?

Velünk kicsi...

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



www.att.com/hungary

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

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Béklyót a szóra?



Nem tekinthető véletlennek, hogy az ORTT elnöke újra és újra visszakanyarodik kedvenc eszméjéhez, az internet tartalmi szabályozásához, amely, mint az a médiatahatóság szavaiból kitetszik – legalábbis ha komolyan gondolja a dolgot –, most már a megvalósítás előtt áll. A szakma sokáig nem volt hajlandó komolyan

venni az ötletet, mert úgy vélte, hogy úgysem lehet a magyar jogi viszonyok közt kivitelezni egy ilyen törvényt. Ezzel a vélekedéssel azonban érdemes lassan felhagyni, és inkább annak megítélésével kell foglalkozni, hogy a kialakulóban levő szabályozási elvek mennyire fogadhatók el az online közösségek számára, vagy ha nem lehet őket elfogadni, akkor mit lehet tenni a konszenzus érdekében. Az ugyanis már világos, hogy a törvényhozók eldöntötték: mindenképp törvényt alkotnak az internetes tartalomról, akár a médiaszabályozás keretében, akár azon kívül. Arról sem szabad elfeledkezni, hogy a törvény pártolói az Európa Tanács most készülő ajánlásával komoly támogatást érnek a hátnak mögött. Ugyanis ez az ajánlás, amelyet nyilvánvalóan a magyar kormány is elfogad majd, várhatóan a tartalomra vonatkozó szabályozással is foglalkozik. Szóval itt az idő, hogy mindenki végiggondolja, mit írna bele, és mit hagyja ki szívesen egy „tartalomtörvényből”.

Nos, a legnagyobb vita vélhetőleg a fórumok körül bontakozik majd ki. Ugyanis ezek azok a helyek, amelyeknek gyakorlatilag nincs megfelelőjük a már szabályozott médiában, és nagyon nehéz analóg példákat találni arra, hogyan lehet törvényi felelősséget varni olyanok nyakába, akik csak helyet adnak egy adott tartalomnak. Ilyen alapon ugyanis a telefonszolgáltató is felelőssé tehető azért, hogy ki mit mond ki a telefonban. A példa sántít – vetheti ellene bárki –, hiszen a telefon a magánkommunikáció, az internet meg a nyilvánosság eszköze; csak hogy a szabad beszédhez való alkotmányos jog nyilvánossága nem biztos, hogy megállja a helyét. Ráadásul a gyakorlati kivitelezhetőséggel is vannak gondok. Tétélezük fel ugyanis, hogy egy fórumon valaki valamiről közlést tesz a véleményét. Ez másnak nem tetszik (ebben az esetben mindegy, hogy a moderátornak kinevezett személyről vagy bárki másról van-e szó), ezért a véleményt törli vagy törölteti a rendszertől. Hogy okkal és joggal teszi-e, az már önmagában is kérdéses, mert nem valószínű, hogy a tartalomszolgáltató jogilag olyan jól képzett munkatársakkal dolgozzon, akik határeseteknél is képesek biztosan ítélni. Másrészt a dolog tartalmi vonatkozása is elég kényes. Ugyanis ha egy hozzászólást törölnék, akkor adott esetben értelmét veszti az öt követő hozzászólások sora, vagy ami még rosszabb, egy adott hozzászólásból néhány mondat. Ez pedig féltelmetesen egybeesik a megváltozó múlt orwelli gondolatával.

Persze van egy másik megoldás is: az előzetes moderálás, vagy élesebben fogalmazva az előzetes cenzúra. Ez, ha lehet, még a másik módszernél is veszélyesebb. Mert nem jelent mást, mint a fórumok legnagyobb értékének tekinthető szabad beszéd végleges megszűnését. Ugyanis ha a tartalomszolgáltatónak minden fórumhoz külön jogtudóst kell alkalmaznia, aki egyszer és mindenkorra eldönti, hogy mi jelenhet meg egy adott helyen és mi nem, akkor nem lesznek fórumok, egyszerűen, mert ilyen szakértők nincsenek, másrészt ha vannak, sem fognak nekiúlni fórumokat cenzúrázni.

Van aztán még egy vonulata a tartalom ellenőrzésének. Ez a tárhelyszolgáltatókat érinti. Amennyiben folyamatosan ellenőrizniük kellene, hogy ki mit tesz fel weblapjára, és mikor mit cserél le rajta, gyakorlatilag végrehajthatatlan feladattal kerülnének szembe. Arról nem is beszélve, hogy az ilyen webhelyek elengedhetetlen tartozéka a vendégkönyv, ahol a látogatók kifejezhetik a véleményüket. Ennek a tartalmáért ki felel ezután?

Egyszóval kérdések sokasága vár még megválaszolásra – mert a fentiek csak a problémák töredékét jelentik. Nagyon rossz lenne, ha ezekre a kérdésekre tisztán államigazgatási feleletek születnének, és ezek a válaszok hirtelen törvényerőre emelkednének. Mert lehet hivatkozni arra, hogy Ausztráliában már elfogadott a webartalom szabályozása ilyen elvek alapján, de itt, Európában, és különösen Magyarországon, még sokan – és igen élénken – emlékeznek arra, amit cenzúrának hívnak.

Révész Gábor



Nyári HÍF-előzetes

Bár január óta engedély nélkül hozzáférhető forgalomba a rádió- és távközlő végberendezések, nem jött be sok bővül az országba, mondta egy sajtóbeszélgetésen Frischmann Gábor, a Hírközlési Főfelügyelet elnöke. Hogy a nemkívánatos termékek továbbra se árraszák el piacainkat, a HÍF kiemelten kezeli piacfelügyeleti tevékenységének megerősítését. A következő hónapok másik fontos feladata lesz a felkészülés az elektronikus aláírás-törvénnyel kapcsolatos új hatósági feladatokra – így például a hitelesítésszolgáltatók minősítésére. Az őszre felállítandó,

külső szakértőkre is támaszkodó csapat legfeljebb 4 belső munkatársból áll majd.

A Főfelügyeletnél már elkezdődött a tartalmi felkészülés több, az egységes hírközlési törvénnyel kapcsolatos tevékenységre: folyik többek közt az összekapcsolásra vonatkozó referenciateljesítmények, a számhordozhatóság, a szolgáltatóválasztás feltételrendszerének megteremtése. Elkezdődött a felkészülés a hatóság működési-szervezeti átalakítására. Ebben a munkában a HÍF tanácsadója a KPMG. Mivel a döntőbizottságnak már októberben tel-

jes üzemben kell működnie, felállítása az egyik legsürgősebb feladat. December táján a hírközlési területi hivataloknak is működniük kell, így létrehozásuk ugyancsak kiemelten kezelendő.

A HÍF-nél ma 510 fő dolgozik. Jelentős létszámleépítés nem várható, a feladatok átcsoportosítása azonban elkerülhetetlen. Tavaly a HÍF bevétele meghaladta a 10 milliárd forintot, ebből közel 1 milliárd származott a berendezésgedélyezésekből. Ez a rétel idén csak néhány 100 millió forintot tesz ki.

M. J.

Karrierbiblia, CD-n is

Három év után végre ismét megjelenik Pintér Zsolt: Hogyan csináljunk karriert? című könyve, és egyidejűleg a mű interaktív, szórakoztató, multimédiás CD-változatát is kiadják. Az eredetileg 1996-ban megjelent mű a HVG sikerkönyvének bizonyult, lévén ma is az álláskeresés, állásváltás vagy pályaválasztás előtt állók egyetlen, átfogó hazai kézikönyve.

A szerző az egyik legismertebb fejedelmek és karrierszakértő. A könyvet a HVG kétszer adta ki, és alig másfél év alatt valamennyi példány elfogyott. 1998 óta rengetegen keresték, másolták, idézték. Több főiskolán és egyetemen

épül rá teljes oktatási tematika. A vezetési és menedzsment-tanszék oktatói csupán „karrierbibliaként” emlegetik. Lefordították és kiadták, illetve kiadás előtt áll a legtöbb kelet-európai nyelven, sőt vietnamiul és kínaiul is.

A Bácskai Tamás egyetemi tanár ajánló előszavával és Fruttus István Levente pszichológus, tanszékvezető főiskolai tanár, továbbá Pethő Róbert munkajogász szaklektori felügyelete mellett készült kézikönyv és a hozzá tartozó CD-adaptáció június 19-én jelent meg.

Csabai Dolores, a Profi-Média Kft. vezető munkatársa elmondta, hogy nagy kihívás volt a könyv átdol-

gozása a CD-változathoz. Az „elbeszélő részeket” narrátor mondja a CD-n, míg az arra alkalmas elemek (például: önismereti tesztek, önéletrajz-készítés stb.) interaktív módon jelennek meg. Emellett a multimédiás verzió filmeket és a fejezések szakszavakra rákereső rövid programot is tartalmaz.

Bácskai szerint az erőforrás-kihasználás korszakát éljük, amikor sok alkalmazott egyik napról a másikra feleslegessé válhat. Pintér Zsolt könyve az újrakezdők számára éppoly hatékony segítség, mint a pályakezdőknek vagy pályamódosítóknak.

Z. K.

Online műtárgyaukción

Újabb termékkel bővíthet a magyar online árverési piac: a műtárgy-kereskedelem egyik legnagyobb hazai képviselője, a BAV Rt. júliustól az interneten is rendez aukciókat. Bár a cég illetékesei elismerik, hogy a hazai internetpiac még viszonylag szűk, ugyanakkor biztosra veszik, hogy komoly növekedés előtt áll. Ráadásul az internetezők eddig jobbra fiatalokból álló körben is megjelent a BAV Rt. műtárgy-kereskedelmének célcsoportja, az idősebb, jómódú közönség.

Az online aukció emellett arra is alkalmas lehet, hogy új közönséget nyerjen meg a műtárgy-kereskedelmének. Ilyen megfontolások alapján döntött úgy a BAV, hogy júliustól – országosan inkább kísérleti jelleggel – a hagyományos árverési

módot (amely 2001 első félévében 154 millió forintos bevételt hozott) kiegészíti az online aukcióval.

Technikai segítséget a Vatera Kft. nyújt a BAV-nak: a Vatera aukciós webhelyen alakítanak ki egy micro-

site-ot, amely a BAV honlapjáról is elérhető lesz. Az első körben 20-30 műtárgy értékesítését tűzték ki célul, néhány hetes licitálási időszak alatt.

Sch. A.

Hangon kívül

Augusztus 1-jétől országos lefedettséggel működik a Westel kereskedelmi GPRS szolgáltatása. A 2 milliós előfizetői szám elérése alkalmából rendezett sajtótájékoztatón Sugár András vezérigazgató elmondta: a Westelnél egyre inkább a hangon kívüli területekre helyezik a hangsúlyt. Már megkezdtek a felkészülést az új mobilvilágra: több tartalom- és platformfejlesztési projekten dolgoznak.

A társaság havi díjas előfizetői már 200 külföldi szolgáltató hálózatán barangolhatnak, az előre fizetett kártyás ügyfelek a roaming-szolgáltatást a leglátogatottabb országokban vehetik igénybe.

M. J.

Beszélgetés Törő Csabával

A növekedés nem mehet a nyereségesség rovására

A közelmúltban a tulajdonosok kétféle választották a Pantel Rt. vezérigazgatói posztját. Így Horváth Pál mellett Törő Csaba, az EuroWeb volt vezérigazgatója is a cég vezetője lett. Az új vezérigazgatót először a feladatmegosztásról kérdeztük.

– Az a munkám, hogy a cég teljes területén irányítsam a napi működést, beleértve a tervek megvalósítását is. A feladatmegosztás azért volt fontos, mert külső kapcsolataiban a cég egy sor fontos döntés előtt áll, de az elmúlt három évben felépült hálózatot is működtetni kell, értékesíteni a szolgáltatásait, ami szintén teljes embert kívánó feladat. A Pantelnél tehát kettévált a napi és a stratégiai vezetés.

– Előző pozíciójában is olyan cég főnöke volt, amely igencsak szűkre szabta az ügyfélkörét. Új helyén is csak a „boldog keveseknek” szeretné kínálni a szolgáltatásait?

– A Pantel üzleti kommunikációs szolgáltatásra hozták létre, s ez a cél továbbra sem változott. Annyi módosulás azonban van, hogy a cég a nagyvállalati piac mellett a közép-vállalati piacon is megjelenik hang alapú, illetve VoIP-technológiájú termékeivel. Ennek a vállalatmért-

nek már olyan kommunikációs stratégiát tudunk nyújtani, amellyel a bérelt vonali szolgáltatásokból kiindulva az internetszolgáltatáson át eljuthat a VoIP-ig és a VPN szolgáltatásokig. Az értékláncban továbbha-



ladva az ASP-piac is megnyílhat az olyan vállalkozások előtt, amelyek minket választottak. A Pantel célja, hogy együtt növekedjen a partnereivel. Így a cég üzletfeleinek köre sokkal szélesebb lesz a jelenleginél.

A nyitás egyik gyakorlati oka az, hogy a nagyvállalati kör lassan kimerül, a közepes vállalkozásokban

viszont nagyon sok a tartalék. A Pantelt egyébként az a 3700 kilométernyi üvegszálhálózat különbözteti meg a konkurenciától, amely a most kibontakozó árversenyben komoly értéket jelent. Ugyancsak komoly érték az, hogy a hálózat IP alapú, azaz technológiai szempontból is modernnek mondható. Ami a földrajzi jelenlétet illeti: a Pantel akár regionális szerepet is betölthet, mert a hálózat utolsó magyarországi pontjai közel vannak Romániához, Szlovákiához, Ausztriához.

– Ahhoz, hogy a hang alapú távközlés piacára beléphessenek, vélhetőleg további fejlesztések szükségesek. A Pantel ezt most, amikor eladósorban van, miből tudja fedezni?

– Idén a cég 80 millió eurós hitelkeretet kapott, amelyből könnyedén finanszírozhatók a fejlesztések. Ami pedig az „eladósor” illeti: a távközlésben két-három évente tulajdonosváltási hullámok alakulnak ki. Nem mondom, hogy a váltás hidegen hagy bennünket, de a tény az, hogy nemcsak a mi cégünk van ilyen helyzetben a magyar piacon.

– Miért a hang alapú szolgáltatás, miért nem az internet áll a cég terveinek középpontjában?

– Az üzleti kommunikáció terüle-

tén idén is, de a következő egy-két évben is a telefónia és a hangszolgáltatások iránti igények erősödését várjuk. Ebben az üzleti szegmensben azonban óvatosságnak kell lenni, hiszen Nyugat-Európában több alternatív telefonszolgáltató is nagy bajba került a haszonrések hihetetlen csökkenése miatt. Ami nagyon fontos: a cégnek több lábón kell áll-

A Pantelről

A cég hosszas előkészítés után 1998-ban 20 milliárd forint alaptőkével jött létre, azzal a célkitűzéssel, hogy a magyarországi piac legnagyobb alternatív szolgáltatója legyen. A cég tőkéje tavaly áprilisban, kielégítve a beruházási igényeket, 30 milliárd forintra nőtt. Megcélzott vállalati vevőkörüknek IP alapú szolgáltatásokat kínálnak. Tavalyi árbevételük elérte a 4,5 milliárd forintot.

nia. A következő években mindenképpen szeretnék előbbre lépni az értékláncban, ami nyitást jelent az alkalmazásszolgáltatói ág felé is.

– Mennyiben alakul át a Pantel az ön vezetésével?

– Nem átalakítani, hanem kiegészíteni kell a szervezetet. Az alaptevékenység továbbra is az adatszolgáltatás, erre kell ráépíteni a hangszolgáltatásokat. Ez mindenképpen a létszám növelésével jár, de az idei terv teljesítéséhez szükség lehet átcsoportosításokra is. Létszámstoptól azonban továbbra sincs szó.

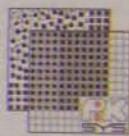
– Öntől most inkább költséghatékony vagy inkább növekedési hozzágazdálkodást várnak?

– Az elmúlt három évben az új cégek, piacszerezésük érdekében, dinamikus növekedésre törekedtek, így a költséghatékony gazdálkodás a nagy beruházások mögött háttérbe szorult. A Pantel is eljutott arra a pontra, amikor már megfelelő méretű volt a megszerzett piac. Most az az időszak jön, amikor a tulajdonosok és a befektetők költséghatékony működést várnak a cégtől, és nyereségességet a meglévő lehetőségeket kihasználó bevételnövelés, illetve a költségek leszorítása révén. Ez a folyamat az egész iparágra jellemző, hiszen kipukkadt a tőzsdei boom, és újra azok a hagyományos piaci mutatók lépnek érvénybe, amelyek a nyereségességet, a befektetések megtérülését mérik.

– Pénzügyi tekintetben mit várnak Öntől a tulajdonosok?

– A cégnek nagyjából meg kell dupláznia tavalyi teljesítményét, és július-augusztusra a havi bevételeknek már fedezniük kell a kiadásokat, azaz a készpénzmozgások pozitívumot kell mutatnia. Év végére pedig az operatív működés tekintetében is nyereséget kell produkálnunk.

Révész Gábor



e-security

eszköztől
a megvalósításig
10 év tapasztalattal

Vírusvédelem
PKI rendszer
Tűzfal
Help Desk
értékesítése, tervezése,
bevezetése, támogatása,
üzemeltetése, felülvizsgálata

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



26/01

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

26/15

HÍREK

Közös mobilszolgáltatást jelentett a Microsoft és a Vodafone. A vállalatoknak szánt szolgáltatás az Outlook platformon keresztül – háttérben a Microsoft Mobile Information 2001 Serverrel (MMIS) – valós idejű e-mail, SMS- és hangkommunikációt kínál. A Vodafone OfficeLive-ra keresztelt projekt mindkét fél szerint egy hosszabb távú kapcsolat első állomását jelenti. A Vodafone egyik illetékese szerint a szolgáltatással az asztali gépek teljesítményét és erejét kiterjesztjük a mobilkészülékekre. Ugyanakkor hangsúlyozták, hogy nem egyszerűen szinkronizációs szolgáltatásokról van szó; az OfficeLive valós időben használja ki az MMIS-t, a legújabb Microsoft .Net kiszolgálót. Egyelőre Angliában vezették be a szolgáltatást, de a kezdeti sikerek láttán hamarosan a világ többi táján is elérhetővé teszik. Az OfficeLive havonta és előfizetőnként mintegy 5 fontba kerül. A Microsoft és a Vodafone már a vállalati felhasználók közt tudhatja a Barclays Bankot, az NTL Groupot, az ICL-t, a KPMG Consultingot és a HP-t. A vállalati piac után számítanak az egyéni előfizetőkre, de ők várhatóan csak 2003-tól vagy 2004-től érhetik el a szolgáltatást, leginkább azért, mert a tapasztalatok szerint ez a réteg kevésbé hajlandó fizetni új szolgáltatásokért. Egyelőre nyilvánvalóan egyedi szolgáltatásról van szó, de a két cég nem zárkózik el attól, hogy másoknak is lehetővé tegye új szolgáltatások kifejlesztését a Microsoft és a Vodafone által készített platformon. (IDGNS, London)

Új kapcsolt interconnect technológia mutatkozott be a nagyüzemesség előtt. Az Infiniband támogatói közt van a Compaq, a Dell, a HP, az IBM, az Intel, a Microsoft és a Sun is. A mostani hálózati megoldásokkal ellentétben – Ethernet, Fibre Channel, SCSI – az Infiniband mindenféle nagy sebességű hálózati forgalmat továbbíthat tud, beleértve az üzeneteket, a tárolt adatokat vagy a kommunikációt a lapkák közt. Az IDC egyik elemzője szerint az Infiniband az egész informatikai ipart eltávolítja majd a sinekre épülő rendszerezarchitektúráktól. A kiszolgálókat, a tárolórendszereket és a hálózati kapcsolókat előállító gyártók mindegyike hajlandóan mutatkozik rá, hogy a technológiát felvegye saját portfóliójába. Az első megvalósításokra – várhatóan kiszolgálókban és a rajtuk futó adatbázisokban – már 2002 elején számítani lehet, bár az áttörésre alighanem várni kell 2003 első negyedévéig. (IDGNS, San Mateo)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

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



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

Otthon sem kell vezeték

Stratégiát vált vezeték nélküli üzletágában a Lucent Technologies, jelentették be a cég budapesti szemináriumán. Az Orinoco termékcsaláddal – amelynek eddigi célpiacai a vállalatok voltak – a SOHO és a távközlési piac felé fordulnak. Stampf Bertalan, a Lucent Technologies közvetett értékesítésekért felelős regionális képviselő-vezetője elmondta: az elmúlt év fejlesztéseinek eredményeként a korábbiaknál lényegesen alacsonyabb ártékű termékekkel jelentkeznek az egyéni felhasználók piacán. Nagy érdeklődésre számítanak az otthoni, de a nyilvános felhasználás terén is.

A vezeték nélküli helyi hálózatok jelentős fejlődésen mentek át az elmúlt években. A 11 megabit/másodperc átviteli sebességet biztosító IEEE 802.11b szabványnak, valamint a WECA (Wireless Ethernet Compatibility Alliance, tagjai: Lucent, Cisco, 3Com, IBM, Compaq, HP, Nokia, Dell, Philips, Samsung, Sony stb.) által létrehozott Wi-Fi (Wireless Fidelity) szabványnak köszönhetően a különböző gyártók eszközei már kommunikálnak egy-

mással. Míg korábban főként a vállalatok keresték a kültéri pont-pont vezeték nélküli hálózati megoldásokat, addig napjainkban egyre inkább

egyaránt igénybe veheti a vállalati, az otthoni és a nyilvános helyen telepített vezeték nélküli LAN-t. Az 550 méter hatótávolságú Orinoco



nő a kereslet az otthoni felhasználók, valamint a nyilvános alkalmazások iránt (például a repülőtereken kialakított vezeték nélküli LAN-ok).

A Lucent elve az, hogy a felhasználónak csak egyetlen hálózati kártírára legyen szüksége, amellyel

segítségével a hálózatba többek közt asztali számítógépek, noteszgépek, kézi számítógépek, nyomtatók, lapolvasók, PoS eszközök (PC Card; PCI, ISA és Ethernet adapter) kapcsolhatók.

Hogyan érinti a felhasználó pénz-



tárcáját, ha a vezeték nélküli megoldásra szavaz? A 11 megabit/másodperces PC Card 149 dollárba, a 25 felhasználó kiszolgálására alkalmas hozzáférési pont 995 dollárba kerül. Az üzembe helyezési és projektmenedzsment-költségeket is beleértve a Lucent számítása szerint 330 dollárba tehető egy vezeték nélküli végpont kialakítása. És nincs további költség akkor sem, ha a felhasználó például másik szobába költözik.

Mallász Judit

Egyre több call center

Nyár végétől Avaya call center fogadja a Diákhitel Központnál érdeklődő ügyfelek hívásait, tájékoztatott Mondvai Gábor, az Avaya Magyarország ügyvezető igazgatója. A Definity kommunikációs kiszolgálóra épülő call center 60 bejövő csatornán kezeli az automatikus hangmenübe, illetve a kezelőkhöz bejutó hívásokat. A kezdetben várható csúcsforgalom miatt külső cég segíti a 12 belső munkatársat. A diákhitelre mintegy 250 ezer hallgató jogosult; a külföldi tapasztalatok alapján diákként évi 2 hívásra lehet számítani. A Diákhitel Központ call centerét eleinte csak telefonon lehet elérni, az Avaya szerint azonban a későbbiekben mód nyílik internetes hozzáférésre is; ennek technikai akadályai nincsenek.

A sajtótájékoztatót az is elhang-

zott, hogy az Avaya stratégiai szövetséget kötött a call center szolgáltatásokat nyújtó Marketlinkkel. A közép-kelet-európai régióra kiterjedő megállapodás értelmében kibő-



vítik a bérelhető call centerek lehetőségeit; túlterheltség vagy üzemzavar esetén tartaléküzemeltetést nyújtanak olyan cégeknek, amelyeknek saját, házon belüli call centerük van,

funkcionális tesztkörnyezetet biztosítanak az érdeklődőknek, valamint call center menedzsmentre is vállalkoznak.

A Marketlink jelenleg 300 munkahellyel rendelkezik Magyarországon, munkatársainak száma 250. Az Avayával folytatott együttműködés keretében egy éven belül a munkahelyek száma 500-ra nő.

Az Avaya harmadik bejelentése, hogy a BKV alközponti hálózata rövidesen alkalmassá válik az IP-telefonásra. A két cég megállapodása értelmében ugyanis az Avaya a 22 Definity kommunikációs kiszolgálón verziófrissítést hajt végre.

A sajtótájékoztatót Mondvai Gábor bemutatta a cég új kereskedelmi igazgatóját, az IBM-ből érkezett Klemencz Mihályt.

M. J.

Két városban ADSL

Budapest után Székesfehérváron is elindította ADSL alapú szolgáltatását az EnterNet 2001. A tavaly februárban alapított internetszolgáltató három csomagot – üzleti, irodai, családi – állított össze.

Az EnterNet eddig mintegy egymillió forintot fektetett hálózatának kiépítésébe, központjának kialakításába és a technikai háttér megteremtésébe. Hálózati infrastruktúráját a cég zömében a Lucent és az Avaya eszközeire alapozta. Nemzetközi sávszélessége 2+2 megabit/másodperc, a BIX és az EnterNet központja között 1 gigabit/másodperc az összeköttetés. Szolgáltatásait az ország területének 95 százalékán az 51-es behívószámmal lehet elérni.

A cég kapcsolt telefonvonalai elő-

fizetőinek száma 4000, szolgáltatásait bérelt vonalon (ez nem tartozik a cég meghatározó profiljába) 20, ADSL-en 30 ügyfél veszi igénybe. A jelenlegi infrastruktúrával az

EnterNet 50 ezer ügyfelet tudna optimálisan ellátni. Tervei szerint év végére az előfizetők száma eléri a 20 ezret.

M. J.

Plusz három

A Gazdasági Versenyhivatal jóváhagyta, hogy a Matáv megvásárolja az izraeli Aphrodite BV cégtől az Emitel 50 százalékos tulajdonrészét. Az ügylet eredményeképpen a Matáv 100 százalékos tulajdonosává válik a bajai, kiskörösi és kiskunhalasi térség helyi távközlési szolgáltatójának. Nagy Gábor, a Matáv belső üzletfejlesztési osztályának vezetője elmondta: a tervek szerint az Emitel 2 év alatt integrálják a Matáv jelenlegi szolgáltatási rendszereibe. Így az Emitel lakossági és üzleti előfizetői a jövőben szélesebb szolgáltatási kínálatból választhatnak.

Az Emitel 2001. május 31-én több mint 80 ezer bekapcsolt vonallal rendelkezett.

M. J.

M. J.

GPRS a gyakorlatban

A GSM-telefonía nem várt sikere nyomán ma már senki sem kételkedik abban, hogy a beszédcélú hívások zöme a vezeték nélküli telefonokról hamarosan a mobiltelefonokra terelődik át. Egy új technológia, a GPRS azonban az adatátvitel, az internet világában is forradalmi változásokat hozhat; néhány éves távlatban komoly kihívást jelenthet a „drótos” szolgáltatóknak. Jelenleg Magyarországon a Westel Mobil Rt. nyújt GPRS-szolgáltatást, és a másik két társaság is készül a csomagkapcsolt adatátviteli szolgáltatás bevezetésére. *Hamang Henrik*, a NEO 2000 kommunikációs tanácsadója egy Motorola Timeport 260 készülékkel tesztelte a technológiát és a Westel szolgáltatását.

Mit is jelent a GPRS, azaz a General Packet Radio Service kifejezés? Az eddigi vonalkapcsolt átviteli helyett az új technológia segítségével a hálózat csomagokban továbbítja az adatokat, az előfizető csak addig foglalt le egy csatornát, amíg adatot forgalmaz. A változás a hálózat üzemeltetőjének jobb kapacitáskihasználást, a felhasználónak nagyobb sebességet, sok esetben pedig – a valós adatforgalom, és nem az idő alapú számlázás miatt – olcsóbb adatátvitelt jelent. A GPRS-technológia alkalmazásával a GSM-hálózatban az adatátviteli sebesség elméletben akár 171,2 kilobit/másodperc is lehet. A gyakorlatban inkább 115 kilobit/másodperc érhető el; a Westel későbbre is a stabilan biztosítható 50-60 kilobit/másodperces átviteli sebességet ígéri. Optimális esetben tehát a GSM-hálózat a most elérhető vezeték nélküli sebességhez képest (ehhez természetesen megfelelő készülékre van szükség, amelyre azonban még várni kell). A sebességnövekedés mellett a felhasználó számára érzékelhetően kényelmesebbé teszi az internet mobil használatát, hogy a GPRS-technológia révén nem kell újra és újra felkapcsolódni a hálózatra, a készülék folyamatosan készen áll arra, hogy teljesítse a kérésünket, legyen az WAP-alapú kommunikáció, internetezés vagy e-mailhasználat.

Kezdeti lépések

A készülék beüzemeléséhez nem kellett sok idő és energia. A telefon az alapsomagban kapott adatátviteli kábellel a számítógép egyik portjára kapcsolva elég volt a telepítési útmutató szerint eljárva beállítani a modemet és létrehozni egy új csatlakozást. A nagyjából 5-6 perces manóver után minden készen állt arra, hogy megismerjük a GPRS fő jellemzőit. Nyugodtan elmondható, hogy az útmutatót követve semmilyen számítógépes szakismeretre nincs szükség.

Élvezhető internetezés

Az internetezés tesztelése több időpontban, rövidebb-hosszabb ideig zajlott. Csúcsidőben (reggel 8-9 óra körül) néha előfordult, hogy az átvitel leállt, és nemcsak a csatlakozást, de a készüléket is újra kellett indítani. Este ilyen probléma nem jelentkezett, és az adatátvitel során végig tapasztalható volt a jelentős sebességnövekedés. A kapcsolódás eddigi 30 másodperc körüli ideje 2-3 másodpercre (lényegében a felhasználói név és a jelszó ellenőrzésére) rövidült, és a vonalkapcsolt átvitel során eddig csak nehezen megjelenő honlapokra sem kellett sokat várni. Mint minden hálózatonál, itt

sem lehetett a sebesség elméleti maximumát elérni, de ez várható volt, és nem rontotta a gyorsabb átvitel élményét. A sebesség megítélése érdekében megemlíthető, hogy a Westel honlapján található 3,7 megabájt terjedelmű háttérkép letöltése 19 perccel vett igénybe.

A WAP GPRS esetén valóban teljesen új megvilágításba kerül. A csatlakozás minimális ideje és a navigálás eddig nem nagyon tapasztalható sebessége élvezhetővé teszi a mobilinternet eddig sokat bírált megoldását. Negatívumot csupán a néha előforduló „hálózat nem válaszol” hibaüzenet jelentett, de ez inkább a belvárosi (Nyugati pályaudvar, Deák tér) részeken fordult elő. Egy újabb próbálkozás, nagyon rossz esetben egy ki-be kapcsolás segített megoldani a fennakadást. Napi körülbelül 20 próbálkozásból legfeljebb 2 esetén mutatkozott az említett jelenség, az arány tehát jónak mondható. Budapesten mindenhol, még az egyre bővülő számban lefedett metróállomásokon is elérhető volt a szolgáltatás.

Érdekes tapasztalat, hogy – ellentétben a kézikönyvben leírtakkal – GPRS-kapcsolat közben, de az adatforgalom szünetelése esetén fogadjuk a beérkező hívásokat, nem úgy, mint a vonalkapcsolt megoldásnál. Utóbbi esetén a hívó fél a csatlakozás teljes ideje alatt többnyire foglalt jelzést hall. Ha adatforgalmazás is történik, akkor az SMS-ek megérkeznek, viszont a hívások hangpostára futnak (ha aktiváltuk a rögzítőt).

Az is kedvező tapasztalat, hogy a GPRS-átvitel a Timeport 260-as akkumulátort kevésbé vette igénybe, mint a normál GSM-átvitel.

Háromórás GPRS-kapcsolat, 20 WAP-használat (ez időben úgy 30-35 percnek felel meg) és 30 perc beszélgetés mellett a készülék több mint 1 napig bírta készenléttel.

Olcsóbb vagy drágább?

Az is igen fontos kérdés, hogy a Westel új szolgáltatásával elérhető nagyobb sebesség jelent-e többletköltséget az előfizetőnek. A különbség érzékelte érdekében a számítások során a havi 5000 forintos díjban foglalt 5 megabájt keretet kiemeltük tekintetűnk, és a 7-20 óráig tartó csúcsidős 6,25 forint/10 kilobájt, valamint a csúcsidőn kívüli 2,50 forint/10 kilobájt tarifákat vettük alapul (a számlázás 1 kilobájtos egységekben történik). Érdemes megjegyezni, hogy az 5 megabájt – WAP- és e-mailhasználat esetén – bőven elégséges lehet. Úgy tűnt, hogy a GPRS a hosszabb időt (főleg csúcsidőben, azon belül is 7-16 óra között) és kisebb adatforgalmat igénylő tevékenységek esetén jelenthet kiugróan magas megtakarítást. Mely mennyiségű adatforgal-

más esetén a vonalkapcsolt megoldással azonos, az éjszakai tarifát alapul véve drágább is lehet a letöltés. Ami egyértelmű megtakarítás, az az idő. Ezután azonos mennyiségű adat letöltéséhez legfeljebb harmadannyi ideig (később a sebesség növekedése esetén és új készülékekkel ennél jóval kevesebbet) kell a gép előtt ülni, ez a tényező pedig a célcsoportnak tekinthető üzleti felhasználóknak lényeges lehet.

Az is a GPRS mellett szól, hogy a hírek, információk olvasása esetén – átvitel hiányában – nem kell aggodni az eltelt idő és a későbbi számla miatt. Egy hosszabb cikk végigolvasása vagy webes e-mail megírása esetén a megtakarítás időszaktól függően akár száz forintokban is mérhető. Nem beszélve a WAP-ról, ahol a helyfüggő szolgáltatások (étteremkereső, útvonalajánló), a WAP-os e-mailküldést és e-mailolvasást vagy a már elérhető WAP-bankolást is szívesebben használja valaki, ha az adott oldal letöltése után az információk olvasása, az adatok – kódok, utca nevek, üzenet – bepötyögése nem számlanövelő tényező. Talán kis túlzással azt lehet állítani, hogy végre azért fizetünk, amit használunk: az adat kerül pénzünkbe, és nem a letöltésre szánt idő. WAP esetén – mivel a készülék nem tartalmaz adatszámológót – nem volt mód valós összevetésre, de úgy tűnik, hogy a kényelmesebb használat mellett pénzt is megtakaríthatunk. Ha egy alkalommal 10 átlagos szöveges WAP-oldalt (2 kilobájt/oldal) tekintünk meg, akkor az olvasási időt is figyelembe véve a nagyjából 2 perccel igénylő művelet csúcsidőben 75 forint helyett 12 forint 50 fillérére kerül; 16 óra után az arány 37,50/12,50; este 9 óra után 12,50/5 forint.

Az alábbiakban táblázatosan közöljük néhány jellemző internetes



teszt különbséget (itt ugyanis nincs nagy jelentősége a letöltési időnek és sebességnek, csak a GPRS esetén megmért időt érdemes figyelembe venni). A tesztek során a nagy adatforgalom szinte folyamatos átvitel takar, a vonalkapcsolt átvitel alábbi költségei sokkal magasabbak is lehetnek, ha például valamely hírportál oldalait és fórumait olvasgatjuk. Amennyiben a vonalkapcsolt megoldást használva az egyes oldalak olvasása esetén költségszökkenést jelent az olvasás idejére megszakítjuk a kapcsolatot, akkor számolnunk kell vele, hogy az újabb felcsatlakozás eleve 30 másodpercnél plusz költséget jelent, a kényelmetlenségről nem is beszélve. Nagyon jó érzés – és nem utolsósorban pénztárcakímélő – volt, hogy nagyszámú és terjedelmes e-mailek letöltésénél az átvitel idejére nyugodtan magára hagyhattuk a gépet, az átvitel befejeztével nem jelentkezett többletköltség akkor sem, ha a géphez csak a művelet befejezése után 30 perccel tértünk vissza.

szűkebb felhasználói körök szőlé GPRS-szolgáltatás esetén és újabb felhasználói kör bevonásával a készülékek terjedésével további díjcsomagok bevezetése várható.

A készülékről

A Motorola – az L7089 és a P7389 WAP-os telefontól szinte teljesen egyező – Timeport 260 készülék igen jól használható, annak ellenére, hogy menürendszere néha kicsit nehezséges. A Timeport sorozatban már megismert funkciók – 25 név és 9 menüpont hangtárcaszázásos vezérlése, 3 perces diktafon, 100 férőhelyes saját telefonkönyv, optimax kijelző, 900/1800/1900 megahertz – mellett néhány, a 250-es típusban felbukkant funkció is helyet kapott. Ilyen a magyar nyelvű prediktív szövegbevitel, amely jó szolgálatot tehet SMS írásakor. Szintén a 250-es típusúhoz hasonlóan, ha a telefonkönyvünkben szerepel az SMS küldőjének száma, akkor a készülék automatikusan a nevet írja az üze-

| | Vonalkapcsolt, 7-16 óra | Vonalkapcsolt, 16-21 óra | Vonalkapcsolt, 21-7 óra | GPRS, 7-20 óra | GPRS, 20-7 óra |
|---|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|-------------------|-------------------|
| E-mail, 1,826 megabájt | 1237 forint | 619 forint | 206 forint | 1168 forint | 467 forint |
| Chat + kevés böngészés, 789 kilobájt | 1587 forint | 794 forint | 265 forint | 481 forint | 192 forint |
| Böngészés, 3,7 megabájt | 4050 forint | 2025 forint | 675 forint | 2368 forint | 947 forint |

tevékenység költségeit különböző időszakokra számolva. A vonalkapcsolt átvittel a tapasztalat alapján azonos adatmennyiség letöltése háromszorosa időt igényel, és így a költségeket is ennyivel kell szorozni. A táblázat e-mail és böngészés esetén tehát az azonos adatmennyiség letöltéséhez szükséges időtényezőt is figyelembe véve tartalmazza a költségeket, míg a chat esetén nem

Teljesen új szolgáltatásról és új számlázási megoldásról van szó, így módon érthető, hogy az aktuális havi adatforgalom mennyisége még nem követhető nyomon, de ígéretek szerint hamarosan a hívásforgalmi tájékoztató erre is támpontot nyújt. Kétségtelen, hogy a havi alapdíjban foglalt adatmennyiség felhasználása és így a számlázás is a forgalomkövetéssel lehet teljes. A ma még

nethez küldőként. A WAP-böngészés már lehetőség van 9 könyvjelző tárolására. A készülékhez az alapsomagban megtalálható az adatátviteli kábel és a GPRS-varázsló CD is. Leginkább az adatforgalmi tájékoztató hiányzik a 260-asból, ellenében az Ericsson R520-ossal, amelyben ez a funkció megtalálható.

Szerkesztette: Mallász Judit

README.JUN

Ekképp válunk zsenivé, avagy a másnaposságról

Valamikor, egy boldogabb világban, pontosabban ama boldogabb világ irodalmi életében köztudott volt, hogy mi az, ami az emberi elmét zseniális ötletek kiválasztására készítheti. Ezt a valamit úgy hívták, hogy előleg, műszaként tisztelték, célnudatosan osztogatták, és miután azt valaki fölvette, nem volt kérdés, hogy a színdarab vagy regény elkészül-e, mindenki tudta, hogy el fog készülni, mert olyan, hogy szöveg-előállító szakiparos előleget visszaadjon, olyan még nem volt és nem is lesz soha. Továbbá az illető színdarab vagy regény meg fogja újni az elvárható színvonalat, mert ellenkező esetben a következő előleg fölvétele forogna veszélyben, márpedig arra az előlegre nagy szükség lesz, lévén, hogy ez már elfogyott. Ez a boldogabb világ egyébként nem a létező szocializmus volt, nagy tévedés, hanem az azt megelőző történelmi kor, amikor elvileg éppúgy kapitalizmus volt Magyarországon, mint most, ám akkor mégis volt működő kultúra, volt működő színházi és irodalmi élet, ugyanis volt előleg. A mostani kapitalizmus természetesen jóval fejlettebb az akkorinál, így a mai szöveg-előállító szakiparos az előleg fogalmát egyáltalán nem ismeri. Hogy pontosak legyünk: a rendszer-változás óta egyetlenegy író vett föl előleget Magyarországon, ő viszont ennek fejében egy árva bötüt le nem írt és a pénzt se fizette vissza. A többi magyar szöveg-előállító általában utólag sem kap pénzt, így voltaképp teljesen érthetetlen és megmagyarázhatatlan, hogy mi a fenének ír egyáltalán. Ami még ennél is megmagyarázhatatlanabb: hogy juthat az eszébe bármi is, ha egyszer nem vett föl előleget, és nem telt le a határidő.

Azért ez az előző mondat túloz. Valójában tudjuk, hogyan működik az agya, pontosan ugyanúgy, ahogy az előző nemzedékhez tartozóké, meg az azt megelőzőké, vissza egészen Homéroszig: vadállati mohósággal vedel, aztán másnap egyszerűen dől belőle a szöveg, mint a víz-folyás. Másnaposan az ember erőfeszítés nélkül, gondolkodás nélkül és megdöbbenő sebességgel ontja a betűt, felébred valami szerkezet visszajátszása, és azt látja, hogy egy bizonyos Huncuzt Magor nevű főszereplőnek mára ígért valamit. Ki a radai rosszab az a Huncuzt Magor? Nem tudni. Mit főszereplő? Azt se tudni. Miről szóljon az írás? Ezt aztán végképp nem tudni, viszont nem is érdekes, közelebb húzzuk a billentyűzetet, e mozdulat közben még sejtelmünk nincs, mit írunk, ám a következő pillanatban már kezdjük is.

A termék nagy valószínűséggel jobb lesz annál, amit előző napi alkoholbevétel nélkül állítottunk elő. Nem azt mondom, hogy egy Csehovvá válunk, csak azt, hogy jobbat írunk másnaposan, mint tők száraz-

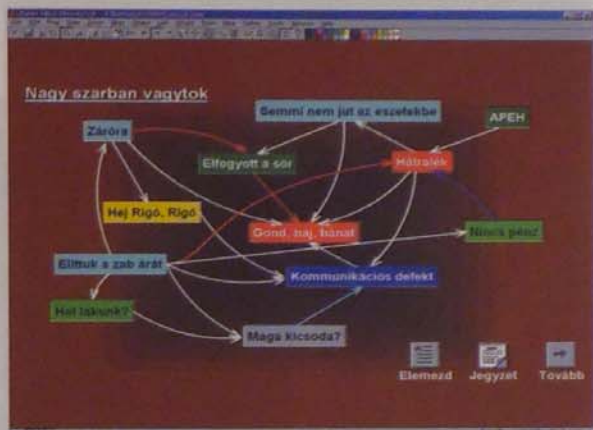
zon, már ha egyáltalán van olyan állapotunk, ami tők száraznak nevezhető. Később majd lesz olyan, a negyvenedik életéve után a szöveg-

más alá, hogy elfogyott a sör APEH hátralék hej Rigó, Rigó és így tovább. A szerszámot, amivel ez a grafikus jellegű vázlat készült, Axon

szem.) Már most képzeljük el, hogy forgatókönyvet írunk, ennek a vázlatát úgy készítjük, hogy először is felsoroljuk és pár sorban egyenként jellemezzük a szereplőket, utána elkezdjük feltérképezni az egymáshoz való viszonyukat, s ebből a történet már szinte magától festik kifelé. Pláne, ha a vázlat nem listászerű, azaz egydimenziós, hanem olyasféle, mint amit a 3. képen látunk. Ami egyébként háromdimenziós, amennyiben e sük mögött további síkok vannak, azokon található a szerep-



latható. Legjobban mégis vázlatok készítésére válhat be, arra ugyanis más, hasonló jellegű eszköz nem igen van. Vannak ugyan szövegszerkesztők, és azokban van olyan, hogy vázlatnézet, ám ez csak gráfjellegű vázlatok készítését teszi lehetővé, ellentétben az Axonnal, ahol egyfelől vannak különféle csomópontok, másfelől pedig van e



1. kép

előállító szakiparos egyre ritkábban és egyre kevesebbet iszik, ötvenedik éve után szinte semmit (nem szükségeszerű, hogy így legyen, de ez a jellemző), viszont akkor már nincs is szüksége rá, addigra ugyanis is maradóan és visszafordíthatatlan agykárosodást szenvedett, ő már alaphelyzetben is olyan, mintha előző nap leitta volna magát a sárga földig. Azaz: gondolkodásomja nem lineáris, hanem szintetizáló, asszociatív, sokdimenziós és logikailag teljesen strukturálatlan.

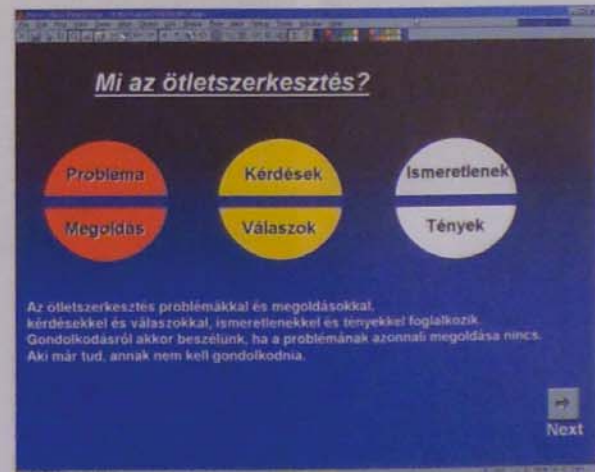
Egyébként mindenki ilyen, de mások ezt legalább leplezni próbálják, a szöveg-előállító szakiparos viszont büszke rá, és mellesleg ebből él. Úgy, ahogy. Ezt a dolgot általában kreativitásnak nevezzük, és isteni adománynak szoktuk tekinteni, noha, ahogy a fentebbiekből kiderült, financiálisan (előleg) és biokémiai eszközökkel (bor, whisky, konyak) is megtámogatható. Ha egyik sines, megpróbálkozhatunk a számítógép célirányos püfölésével, esetleg abból is kislíthat valami.

Útlevélként is használható paradicsommártás

Az elmúlt pár száz év egyik tévhite szerint az ember gondolkodása listászerű, lineáris, premissza-premissza-konklúzió, de valójában így senki emberfia nem gondolkodik. Inkább talán úgy, ahogy az 1. képen látható, bár ez is roppantul leegyszerűsített skice, ugyanis az agyban kavarogó tartalmak nem egy síkban – két dimenzióban – helyezkednek el, sőt nem is három dimenzióban, hanem egy virtuális tér tetszőlegesen sok dimenziójában, másrészt pedig részben különállóak, részben átfedik egymást. Mindamellet ez még mindig jobb, mint ha fognám a szövegszerkesztőt és leírom szépen egy-

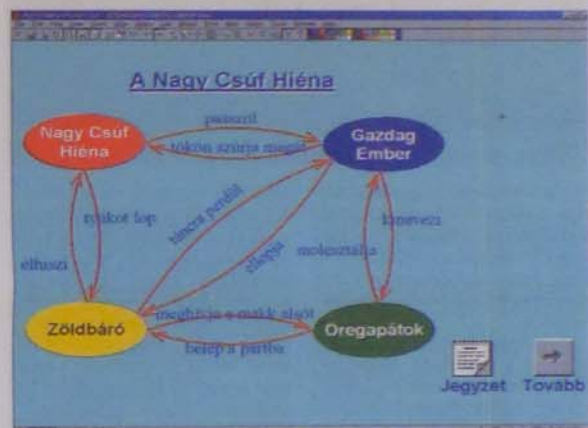
Idea Processornak, azaz ötlet szerkesztőnek hívják (<http://web.singnet.com.sg/~axon2000/index.htm>). Nálam a Lite (ingyenes) változat van, de igen figyelemreméltó ez is.

Hogy mi az ötletszerkesztés, azt leghelyesebb magában az Axonban megmutatni (2. kép). Amint most látunk, kísérletesen olyan, mintha egy prezentáció részét képezné, és PowerPointban alkottam volna, ám az Axon más jellegű, mondhatni filozofikusabb alkalmazás. Tipikus felhasználója a szöveg-előállító szakiparos volna, sőt Amerikában csakugyan vannak olyan szöveg-előállító szakiparosok, akik villanyserelő segítségével nélkül kapcsolják be a számítógépet, és a Microsoft Word



2. kép

mellett további három szoftvertermék nevét tudják megemlíteni. (Általában olyan is van, aki nem kevesebb, mint öt Windows-alkalmazás nevét tudja fejből, de én ezt nem hi-



3. kép

lők jellemzése, születési horoszkópjuk, önéletrajzuk és így tovább. Az Axon viszont egészen másfajta célokra is beválthat, a 4. képen mintegy hatvan különféle lehetséges alkalmazását soroltam fel, a diagramok és folyamatábrák (5. kép) rajzolásától az online tanítóprogramok és a vezetői információs rendszerek fej-

tesomópontok tetszés szerinti komplexitási viszonyrendszere. Egy regény vagy egy dráma szerkesztését ezen a módon le lehet írni, grafókkal nem.

A csomópont neve az Axonban objektum, ez jelölhet egy (közéletből még meg nem határozott) ötletet, fogalmat, absztrakciót, kulcsszót, eseményt vagy akármit. Vannak neki különféle tulajdonságai: úgymint név, alak, szín, méret és akció – utóbbi jellemződen megnyitja az objektumhoz tartozó szöveget, de lehet más is, például újra betölti az előző állományt, megnyit valamilyen állományt, könyvtárat vagy URL-t, lejátsza a kijelölt hanganyagot vagy videót, programot futtat stb., egyszerűen művelhet bármit, amit egy számítógépen művelni szokás. Az objektumokat linkek kapcsolják össze, mellesleg a program a nevét is ezekről kapta. (Az axon az idegsejt nyílvány, és ingerületet vezet el a sejttesttől.) Link bármi lehet, ha két objektum valami módon összefügg egymással, akkor felfoghatjuk úgy, hogy link van közöttük. Továbbmegyek: egy komplex hálózat esetében az objektumok kielégítően leírhatók csupán a kapcsolatrendszerük (linkjeik) jellemzésével, minél komplexebb a hálózat, annál inkább, s később majd rájövünk, hogy a való életben (azaz a végtelen komplexitású hálózatban) csakis így írhatók le. Viszont ez már buddhista filozófia, és a foglalkozás

tárgya most nem ez. (Mellékesen megjegyezve az Axon szingapúri eredetű.)

Kétfajta szöveg tartozhat az objektumhoz, formázott (RTF) és hipertext, az utóbbi pedig értelemszerűen további linkek ágazhatnak el állományok, könyvtárak, URL-ek, illetve programok felé. A teljes változat DDE kapcsolatokat (DDE Execute, DDE Openfile, DDE Request) is kezel, az általam nézegetett Lite (ingyenes) verzió nem. Viszont: képes a szöveglablákban kife-

olyasmi, amit a pilóták olvasnak fölszállás előtt: Levettük a gázt? Levettük. Fékszám? Kinn van. Futó? Az is. Hát repülőtér van-e előttünk? Ja, az speciál nines. Az ellenőrzőlista az ezredik vagy akárhánnyadik leszállás alkalmával is előkerül, ami azt mutatja, hogy haszná van, és talán nemcsak a repülésben alkalmazható. Az Axon a szöveg-előállító szakiparosoknak javasol hasonló, és azt hiszem, nagyon nem ártana, ha kollégáim használnának ilyeneket, úgy értem, az informatikai új-

jektum azonosítója (neve) a cellába írt számmal vagy formulával azonos. Adatát az Axon egyszerű szövegállományokba menti, viszont kértésre meglepően korrekt HTML kiemtetet is produkál (7. kép).

Meztelen gépirónó helyett

Összességében fölöttébb eredeti és hatékony program az Axon, ám a kreativitás legmagasabb ormai felé több út is vezet. Volt például egy nagyon termékeny magyar író, kizárólag történelmi tárgyú ifjúsági regényeket írt, de abból roppant sokat, hetvenet legalább, valamennyit diktálta, mégpedig kizárólag meztelen gépirónóknak.

Szex sehol, a foglalkozás tárgya regényírás volt, nem pedig paráznaság, viszont felöltözött gépirónóknak nem tudott diktálni, ugyanis akkor semmi se jutott eszébe. Mellesleg a nőnek nemcsak pucérmak kellett lennie, hanem hájásnak is.

Itt pedig visszajutunk ez előleghhez, illetve annak hiányához, a meztelen gépirónót ugyanis ki kellett fizetni valamiből, ennek a forrásra volt az előleg, és az előlegből nemcsak a kövér asszonynak jutott, hanem az írónak is, hogy esténként berúghasson és másnap zúgjon a feje, és így a kreativitásnak egészen hihetetlen régióba számyaljon fel. A ma élő és dolgozó szöveg-előállító szakiparos előleget nem kap, így aztán kevésbé gyakran lehet másnapoz, és még kevésbé foglalkoztathat meztelen gépirónókat, viszont van számítógépe, úgyhogy továbbra is ennél maradunk.

Az Axonhoz a RoughDraft 2.0 nevű szövegszerkesztő fölül jutottam el, róla először márciusban volt szó e helyt, mint a leghatározottabban nem irodai, hanem irodalmi célú alkalmazásról. Úgy látszott, hogy az Axon a RoughDraft legkiválóbb partnere és kiegészítője, aztán hamarosan rájöttem, hogy ez a duó trióvá, sőt triumvirátussá bővítendő, úgy lesz az igazi.

A harmadik tagot egy Gunnar Sommestad nevű különös ember alkotta, aki filozófus és programozó egy személyben. Nem éppen mindennapi párosítás, de hát a termék se az. Úgy hívják, hogy Literary Machine, sőt teljes nevén The Literary Machine 2000 (8. kép). Neve Wittgenstein egy kőszá ötletéből származik, eredeti célja az irodalmi alkotómunka elősegítése, magyarán a meztelen gépirónó kiváltása volt, viszont ennél jóval általánosabbra sikeredett. Gyökeresen különbözik a főbb dicséret Axontól, az inkább szemléltető program, a Literary Machine viszont ötletadatbázis, arra való, hogy szövegeket, illetve ötleteket tároljon, kombináljon, szintetizáljon és szervezzon, és egy adott alkalommal szedje elő mindazt, amit a szeplőtelen fogantatás tárgyában valaha is kitaláltam, vagy csak azt, ami ebből az oroszországi devizaliberalizációval összefügg. Mármost egy adatbázisnak mind egy, miről van benne szó, (gy elvileg a Literary Machine is bármifajta szöveg alapú információt szervezhet vagy tárolhat, például telefon-számokat, URL-eket, időpontokat, sőt illusztrációkat vagy tetszés szerinti multimédia-állományokat is, ahogy ezt a 8. képen láthatunk (a program munkaasztalát ékesítő háttérképének csupán közérzetjavító funkciója van).

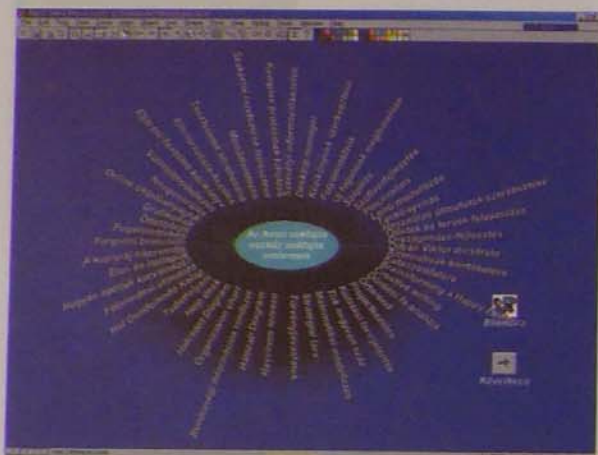
Alapkonceptiója arra a feltételezésre épül, hogy egész nap a számítógépem mellett ülök és eközben különféle, eltárolásra érdemes ötletek jutnak az eszembe.

Akennyiben e két kulcsfontosságú egyike vagy másika hiányzik, akkor a Literary Machine praktikus volta kevésbé vagy egyáltalán nem nyilvánvaló, tehát amellet, hogy a Literary Machine használata révén színporkázóan ötletgazdaggá fogunk válni, felettebb helyes, ha már eleve azok vagyunk.

A Literary Machine legelemibb építőköve a szó, ami a számítógépen használható karakterek tetszőleges kombinációja, s minthogy a szókészlet is egy karakter, a szó tartalmazhat szókészleteket, azaz több szóból is állhat, viszont valamifajta egységet fejez ki. Például a „Restaurante Solar Moinho de Vento” karakter-

fogalom. Mondjuk a paradicsomlé és a tüzlépcső szavakat fogalommal kapcsolhatom össze, és ezzel tulajdonképp félig kész is van egy hírlapi tárcsa, a megírása innentől kezdve manuális tevékenység, mondhatni kézügyesség kérdése csupán. Honoráriumot pedig vagy fizetnek érte vagy nem. (Általában azért fizetnek, de olyan összeget, hogy azért a számlát sem éri meg kiállítani.)

A szövegek – tételek – utalhatnak az adatbázison kívüli környezetre elemre, például weboldalakra, hagyományos dokumentumokra vagy végrehajtható állományokra is, tehát a Literary Machine által struktúrált tartalom ezer szálon kapcsolódik össze a külvilággal. A Literary Machine-ből elvileg bármi elérhető, így a program asszociatív, heurisztikus szemléletmódját abba az irányba fordítjuk, amerre jól esik.

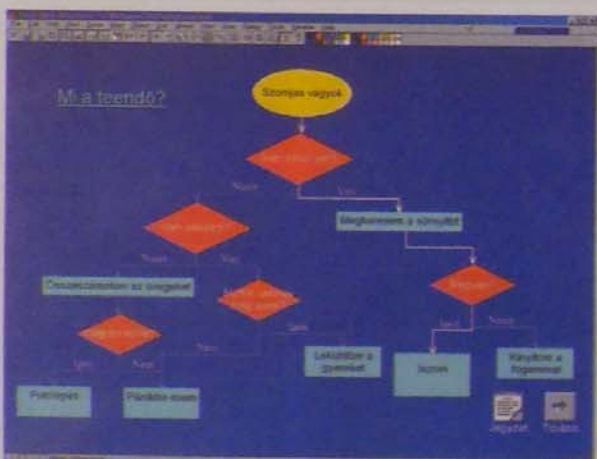


4. kép

lőlt szót kutakodás tárgyaként valamelyik (általunk előzetesen kijelölt) keresőgépnél elküldeni, továbbá képes a szöveget a jobb áttekinthetőség kedvéért meghúzni oly módon, hogy kiszedi belőle a töltelék-szavakat.

Természetesen nem ő dönti el, hogy mi a töltelék szó, hanem mi, hogy módon, hogy ezekről a szavakról egy textállományban listát készí-

ságírók is, mindenki, bizony. Idézek a listából: Ki az olvasó? Miért olvassa ezt a szöveget? Hány éves ő? Mi az, amit eleve tud? Milyen szak-kifejezéseket ismer? Mit akar tőlem? Mi érdekli? Némely kolléga képes évtizedekig dolgozni a szak-mában anélkül, hogy egyszer is föl-tenné ezeket a kérdéseket, holott nem az életben egyszer-kétszer ké-ne fölteni őket, hanem naponta.



5. kép

tünk (vagy, ha angolul írunk, használjuk azt, ami a programmal jött). Így például e szöveg első két mondatából ilyesmí lesz (a pontok a kiegészített szavak helyét jelölik): ... boldogabb világban, ... boldogabb világ irodalmi életében küzdött ... emberi tudatot szentíltis ötletek kiválasztására készítheti ... hív-tük, ... előleg, műszaként tisztelték, célnudatosan osztogatták, ... valaki fölvetve, nem ... kérdés, ... színdarab, regény elkészül-e, mindenki tudta, ... fog készülni, ... szöveg-előállító szakiparos előleget visszaadon, ... nem ... soha."

További nagyon előnyös szolgáltatás az ellenőrzőlista (checklist), ez

Mindezeket túl az Axon képes önerőből új szavakat vagy mondatokat alkotni, sőt kérésre történeteket találni ki, verset ír vagy zenét szerez. Persze ezt nem kell komolyan venni, az Axon úgy alkot, hogy egy ötletet felcserél egy másikkal, amit listából, véletlenszerűen választott. Ilyenkor valami furcsaságot produkál, például olyat, hogy „ütleveként is használható paradicsommártás”, és hasonlókat, ezeket nyilván nem használjuk fel közvetlenül, de remélhetően eszünkbe jut róluk valami. Végezetül számolni is tud a program, az objektumok tekinthetők, ha akarjuk, egy számológéppel celláinak, ebben az esetben az ob-

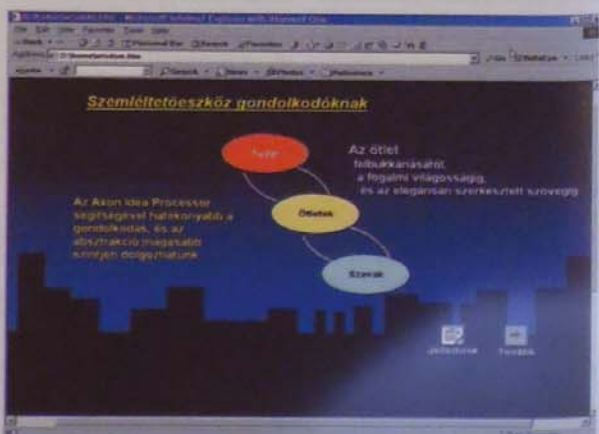


6. kép

almaz egy szó, és különféle dolgok kapcsolhatók hozzá, mint például telefonszám, cím, nyitvatartási idő, friss halak, portói módra készült pacal, Viana do Castelo, sirályok, paradicsomlé. Másfelől a paradicsomlé szóhoz is kapcsolódhat ez az egész, tehát a sirályok, Viana do Castelo, friss halak, portói módra

Most nézzük, hogy megy ez a gyakorlatban.

Tételezzük fel, hogy valami csakugyan eszembe jutott, azt nyilván gyorsan leírom, már ha ott ülök a gép mellett, utána pedig kulcsszavakkal fogom társítani. Megkeresem a szótárablakban azokat a szavakat, amelyek – szerintem – a pa-



7. kép

készült pacal, Restaurante Solar Moinho de Vento és így tovább, s ha egyszer meg akarom nézni, mi mindennel asszociálódik nekem a paradicsomlé, akkor ezt a szót kiűzöm a Literary Machine munkaasztalára, a program pedig egy halom kártyát terít ki elé, a kártyákon szövegek – tételek – vannak, amelyeket egy vagy több szóval kapcsolhat össze.

Több szó alkotja a Literary Machine következő építőkövét, ami a

radicsomléhez kapcsolódnak, tehát az ilyeneket, hogy sirályok, Viana do Castelo, friss halak, portói módra készült pacal, Restaurante Solar Moinho de Vento, tüzlépcső és hasonló, és egyszerűen behúzával az item – ezekkel a szavakkal összekapcsolódott. Ha valamelyik szó még nem volna meg a szótárban, akkor nyilván belefírom.

A szavak a Literary Machine uni-

A BIZTOSÍTÓK INTERNETHASZNÁLATA



másik két szektorban pedig közepes jelentőségű. Azért, hogy felzárkózzanak a versenytársakhoz, csak az értékpapírcégek kezdenek bele internetes üzletfejlesztésbe.

E-kereskedelmi megoldások

Jelenleg a pénzügyi szektor az ügyfelekkel való kapcsolattartás és a marketingcélok érdekében használ online megoldásokat. A fenti eszközöket a válaszoló bankok harmada, a biztosítók kissé több mint fele, és az értékpapírcégek kissé kevesebb mint fele említték. Ezt követi az online adminisztráció alkalmazása, amit a válaszadók negyede/ötöde használ jelenleg. Még kisebb az elektronikus megoldások szerepe a beszállítói kapcsolatokban, az online katalógusokban, az online rendelés és logisztika területén.

A válaszoló bankok körülbelül harmada tervezi elektronikus megoldások bevezetését ügyfélkapcsolatainak javítása érdekében. Jelentős arányban tervezik az online rendelés, adminisztráció és marketing alkalmazását is (nagyjából harmaduk). A biztosítók szinte az összes területen előre akarnak lépni, leginkább a beszállítói kapcsolatokban, az online katalógusok, a logisztika és a rendelés terén.

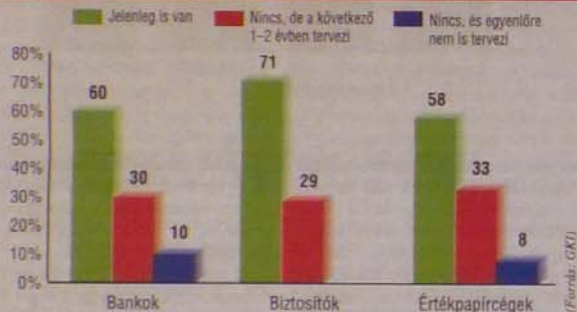
Az értékpapírcégek az online adminisztráció, a vevői kapcsolatok és a katalógusok alkalmazásában akarnak leginkább előrelépni.

Internetes ügyfelek

A 2000. év végén a válaszoló, jelenleg interneten keresztül is szolgálható bankoknak 64 ezer lakossági és 12 ezer vállalati internetes ügyfelük volt. Az internetes ügyfelek aránya a lakossági piacon a négy bank ese-

ügyfelek száma érezhetően nőni fog (az egyenlegérték 64 és 49). A biztosítók is inkább a lakossági, mint a vállalati ügyfelek számára kínált internetes értékesítés felállítására számítanak. A válaszoló értékpapírcégek összes internetes lakossági és vállalati ügyfeleinek átlagos aránya 2000 végén 1,5 százalékot, illetve 1,2 százalékot tett ki. A válaszoló és ténylegesen internetes szolgáltatást is nyújtó cégek lakossági és vállalati ügyfeleinek aránya 4 és 3,5 százalék volt. Várakozásaik szerint a lakossági internetes ügyfelek aránya a következő 12 hónapban

INTERNETES STRATÉGIÁVAL RENDELKEZŐK ARÁNYA



erőteljesen nőni fog (az egyenlegérték 92, és ez főleg a nagyobb értékpapírcégek igen optimista válaszait tükrözi), ugyanakkor a vállalati ügyfeleknél csak mérsékelt növekedéssel számolnak (egyenlegérték 12).

Tavaly év végén a válaszoló bankok – köztük a nagyobb értékpapírcégek – 57 ezer mobiltelefonos pénzügyi szolgáltatást igénybe vevő lakossági és 4100-4200 vállalati ügyféllel rendelkeztek. Ez a mobiltelefonon szolgáltatott, válaszoló bankok ügyfeleinek hozzávetőleg 1-1 százalékát teszi ki.

54) felül fogja múlni a vállalati ügyfeleket (egyenlegérték: 44).

Dinamikus növekedéssel számolnak a hitelintézetek az egyes pénzügyi szolgáltatások interneten keresztüli igénybevételénél is. A legnagyobb növekedés a számlainformációk lekéréseiben és a tranzakciók ellenőrzésében várható mind a vállalati, mind a lakossági ügyfelek esetében. A várt növekedés a lakossági piacon erősebb, mint a vállalati, ahogy azt az egyenlegértékek is mutatják: az előbbinél 60 felett, az utóbbinál 50 alatt voltak. Ezek a számok mindkét esetben nagyfokú optimizmusról árulkodnak. A folyószámlához kapcsolódó műveletek közül a bankok az internetes átutalások nagymértékű növekedésére számítanak, azonos mértékben mindkét piacon (egyenlegérték 50 körül). Az interneten kezdeményezett betételek terén kisebb növekedést prognosztizálnak a válaszadók mindkét üzletágban, de a lakossági ügyfelek ilyen irányú tranzakciói várhatóan gyorsabban nőnek (30,3) majd, mint a vállalati ügyfeleké (21,6). Az interneten keresztüli hiteligenlések területén inkább a lakossági területen várható növekedés (30), a vállalatoknál inkább stagnálásra számítanak a vála-

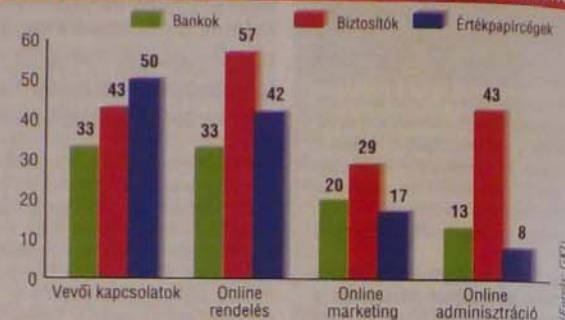
kok megítélése szerint. Ilyen szolgáltatást jelenleg még csak 1-2 bank kínál ügyfeleinek, azt is csak korlátozott körben. Nagyobb bővülésre inkább a lakossági piacon, az állampapír- (49) és befektetési jegy-forgalmazás (12) területén számítanak a válaszadó bankok.

A biztosítási piacon tavaly még igen kisszámú társaság, meglehető-

a kedvezőtlen tőzsdei klíma is belezajtszott.

A válaszoló bankok közül 3 millió forintot jelenleg az internetes fizetésekre szolgáló ügyvezetett virtuális POS-terminálok. Húsz százalékuk a következő 1-2 évben szeretne ilyen szolgáltatást nyújtani. Az ilyen módon lezajlott tavalyi forgalomról nem állnak rendelkezésre teljes kö-

AZ ELEKTRONIKUS KERESKEDELMI MEGOLDÁST ALKALMAZÓK ARÁNYA



son alacsony forgalmat bonyolított le az interneten keresztül. A válaszadók viszont internetes értékesítésként arányuk gyors emelkedését várják a következő 12 hónapban egyes termékek esetében.

A legnagyobb mértékben a lakásbiztosítások megkötésének internetes csatornára terelődését prognosztizálják, ezt olyan szabványosítható biztosítások követik majd, mint a balesetbiztosítás, a kötelező felelősségbiztosítás, a vagyonbiztosítás és a unit linked életbiztosítás. Kisebbségi növekedést várnak a biztosítók az egészségbiztosítás, a hagyományos életbiztosítás és az utasbiztosítás terén. Nem várnak bővülést a casco és a felelősségbiztosítások interneten keresztüli értékesítésében.

Minden szolgáltatás terén stagnálásra számítanak a válaszoló értékpapírcégek internetes forgalmukat illetően a következő egy évben. Ez ellentmondani látszik az internetes ügyfelek várt magas növekedésének, de az értékelésbe valószínűleg

rú adatok, de a szolgáltatást nyújtók szerint a forgalom a következő 12 hónapban számottevően nőni fog (egyenlegérték: 83). A válaszadók közül két bank vesz részt valamilyen B2B-platform elszámolásának lebonyolításában, és a következő 1-2 évben 3 további válaszoló tervezi ilyen irányú szerepvállalását.

Pénzügyi szolgáltatást az interneten is nyújtó bankok közül egy kivételével mindegyik felhasználja az internetet mint csatornát anyai- és/vagy leányvállalatai termékeinek értékesítésére. A biztosítók között jelenleg nincs ilyen társaság, a válaszoló értékpapírcégek között 1 cég adott erre a kérdésre igenlő választ. A válaszoló bankok harmada, az értékpapírcégek fele tervezi e termékek internetes értékesítését az elkövetkező 1-2 évben (olyan bankok és értékpapírcégek is, amelyek csak ezután akarnak megjelenni interneten keresztüli szolgáltatásokkal).

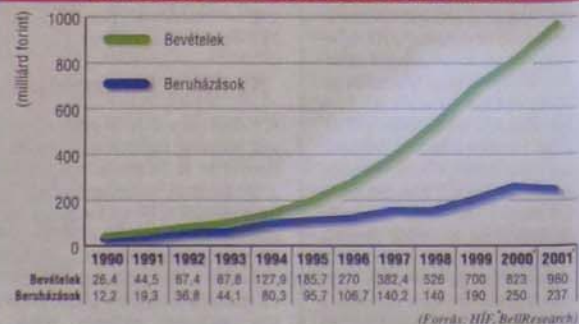
Összeállította: Mártonffy Attila

Idén a mobilpiac nagysága eléri a vezetékessét

A magyarországi távközlési szektor bevétele az idén mintegy 20 százalékkal lesz nagyobb a tavalyinál – állapítja meg legfrissebb tanulmányában a Bell Research. Az elmúlt időszak fejlődésére ugyanakkor jellemző, hogy a piac mérete tíz év alatt mintegy harminckétszeresére növekedett.

A távközlési piac mérete az elmúlt bő tíz évben nagyjából harminckétszeresére növekedett. Az 1990-es évek elején a növekedés üteme jellemzően 40-60 százalék között alakult, de az évtized második felében is folyamatosan 20 százalék felett maradt. Az utóbbi néhány évben ugyan lassult a növekedés üteme – emögött a vezetékes telefonpiacon fokozatos telítődése áll –, ám a mobiltelefonia, az üzleti kommunikáció és az internet terjedésének bizonyos fokig képes volt ezt ellensúlyozni. A magyar hírközlési piac összesített nettó ár-

A TÁVKÖZLÉSI SZÉKTOR BEVÉTELEI ÉS BERUHÁZÁSAI

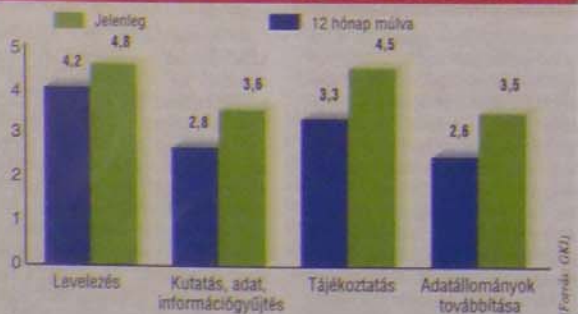


(Forrás: HIF, BellResearch)

bevétele 1999-ben 728 milliárd forint volt, ezen belül a távközlési szektor teljesítményét 700 milliárd forintra becsüli a Bell Research kutatói. A 2000. évre vonatkozó becslés 823 milliárd forint, a 2001-re vonatkozó prognózis pedig 980 mil-

liárd forint; ez közel 20 százalékos növekedésnek felel meg. A szűkebben értelmezett távközlési piac természetesen ennél kisebb, hiszen a 2000-es évre vonatkozó 823 milliárdos becslés a cégek teljes árbevételére épül, így tartalmazza a szol-

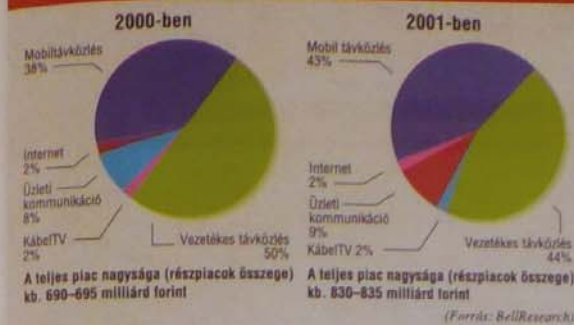
AZ ÉRTÉKPAPÍRCÉGEK INTERNETHASZNÁLATA



tén 2-3 százalék, a vállalati piacon pedig 2,6-2,8 százalék volt a tavalyi év végén. A bankok megítélése szerint idén mind az internetes lakossági, mind az internetes vállalati

A bankok szerint ezeknek az ügyfeleknek a száma is jelentősen nőni fog a következő 12 hónap során: várhatóan a lakossági ügyfelek számának növekedése (egyenlegérték:

A TÁVKÖZLÉSI SZÉKTOR ÖSSZETÉTELE



gáltatók egyéb bevételeit is. Idén a leggyorsabban növekvő terület várhatóan az üzleti kommunikáció (42 százalék), illetve a mobiltelefon (34 százalék), illetve a hagyományos vezetékes telefon területén ugyanakkor infláció alatti növekedés (5 százalék) prognosztizálható. Előrejelzések szerint az internetszolgáltatás piaca hozzávetőlegesen 35 százalékkal, a kábeltelevízió 25 százalékkal fog bővülni.

Tavaly a hagyományos közcélú távbeszélő-szolgáltatások piaca mintegy 344 milliárd forint nagyságú volt, növekedése 5 százalékos lesz ebben az évben; így a távközlési piac hagyományos vezetékes beszedőcéli szegmense 2001-ben 360-365 milliárd forintot tesz majd ki. A mérsékelt növekedés főbb tényezői az ISDN-vonalak bekötési díjai, továbbá az erőteljesen megemelt havi előfizetési díjakból származó bevételek lesznek. A beszedőcéli forgalom növekedni fog, de ez nem ellentételezi a tarifacsökkenésből származó bevételkiesést. A nemzetközi hívásirányokban – a jelentős díjcsökkenés mellett – reális fenyegettséget jelent az IP alapú hangátvitel (VoIP) is, hiszen egyre több adatkommunikációs cég kínál ilyen típusú szolgáltatást. Bevételek alapján a szolgáltatók részesedéseiben számottevő változás nem várható, mivel a piac úgyszólván „beállt”.

A mobilpiac nagysága 2000-ben 266 milliárd forintnyi, ami 32 százalékos növekedés az 1999-es 202 milliárd forinthez képest. Bevételek tekintetében a Pannon GSM lényegében változatlan piaci részesedését, a Westel nagyobb dominanciáját és a Vodafone visszaszorulását figyelhetjük meg az ügyfélbázison számított értékekhez viszonyítva; ennek oka az egy előfizetőre eső eltérő bevételekben keresendő. Az idei piac nagysága 355 milliárd forintra becsülhető, 34 százalékos forgalomnövekedést prognosztizálva, és ez nagyságrendileg megegyezik a hagyományos vezetékes távközlési szolgáltatásokból származó bevételekkel. A piaci szereplők közötti küzdelemben – meglepetések helyett – az idén megfigyelhető tendenciák folytatására lehet számítani, a piaci részesedések érzékelhető változása nélkül.

2000-ben a magyar adatkommunikációs piac értéke 52-55 milliárd forint volt. Ennek megközelítőleg a felét (51 százalék) képviseli a Matáv, részesedése az alternatív erőssége miatt az év végére valószínűleg valamelyest (50 százalékra) mérséklődik. Az adatkommunikációs megoldásokat kínáló távközlési szolgáltatók elsősorban a nagy- és középvállalatokra, valamint a legnagyobb költségvetési intézmé-

nyekre összpontosítanak. Mindazonáltal a társaságok folyamatosan nyitnak a kisvállalatok felé, elsősor-

ban a VoIP és egyéb IP alapú szolgáltatásaikkal. A kisvállalatok hozzájárulása a teljes adatkommunikációs bevételekhez egyelőre nem számottevő, azonban ezek a cégek számosságuknál fogva a jövőben bizonyosan nagyobb súllyal szerepelnek majd. A nagyobb gerinchálózati kapacitással rendelkező szolgáltatók hálózatukat a piac más, hálózattal nem bíró szereplői számára is rendelkezésre bocsátják, és ebből jelentős jövedelmük származik. Az adatkommunikációs piac ebben az évben várhatóan 40-45 százalékkal fog növekedni, és az év végére eléri a 75-77 milliárd forintot. A piac mérete 2002-ben elérheti a 110 milliárd forintot.

2000 végén az internet-előfizetések száma 235 ezerre volt tehető, ez

35 százalékos bővülésnek felel meg 1999-hez képest. A 2001-es évre ennél valamivel alacsonyabb, mintegy 25 százalékos növekedés prognosztizálható; ez szerint az előfizetők száma az év végére 290 ezerre nő.

Az ISP-knek az internetszolgáltatásból származó árbevétele, mintegy másfélzseresére növekedve, az ügyfélszámmal dinamikusabb bővülést mutatott az elmúlt évben: az 1999-es 9-10 milliárdról 14-15 milliárd forintra nőtt, ami 54 százalékos emelkedést jelent. A legnagyobb árbevétel-növekedést – elsősorban az ügyfélszám-bővülésből következően – az Axelero (Matáv-Net) realizálhatta az elmúlt évben, s így a cég piaci részesedése a bevétel alapján is a legnagyobb. Idén az internetpiac növekedési ütemének las-

sulására számíthatunk, azonban a forgalomnövekmény így is elérheti a 35 százalék körüli értéket.

A 440 hazai kábeltelevíziós társaság közül 4 (a UPC, a Matáv kábelTV, a FiberNet és az EMKTV) szolgálja ki az előfizetők háromnegyedét; a több száz kisebb társaság többsége csak néhány ezer vagy száz ügyfelet tudhat magáénak. A kábeltelevíziós piac tavalyi nagysága 16 milliárd forintra becsülhető, ebből az előfizetők száma és az árbevétel alapján is a legnagyobb piaci részesedést (40, illetve 53 százalék) a UPC tudhatja magáénak. Idén a piac értékének 25 százalékos növekedésével lehet számolni, ami mintegy 20 milliárd forint árbevételt jelent a szolgáltatóknak.

M. A.



...kis helyen is elfér

A helyszűke nem gond többé, ha a hp OfficeJetet 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 OfficeJetet g55 nagyszerű munkát végez, úgy, hogy közben alig foglal helyet.

[1] 382 1111 www.hp.hu www.hpshop.hu



14 lap/perc • 600dpi class
DOS, Win 3.1/95/98/ME/NT/2000
4-36 MB RAM • 250-850 lap
• borítékadagoló
pártuzamos, USB
15.000 lap/hó



**csereakció
OKIPAGE 14e-re**

Az OKIPAGE 14e vásárolk bármilyen típusú (laser, lézer, mátrix, lézer, pos, LED, thermo, bubble jet, sbb.) használt, akár még lézerműködő nyomtatóját beszámítjuk az új árba **12.000 Ft+áfa-ért.**

ajánlott végfelhasználói ár: **91.900 Ft -áfa**
79.900.- Ft+áfa
csereakcióval

*Ok!, Network Solutions
for a Global Society*

OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft. 1051 Budapest, Bajcsy Zoltánszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com www.oki.hu
OKI SZÁRVA PARTNEREKEL-VESZTELŐKEL: BUDAPEST: DATEN KÖNTOK TRADE KFT. 225-5552 • DUNA ELEKTRONIKA KFT. 237 7299 • FLAG INFORMATIKA RT. 383-0182 • FOXART KFT. 450-1070 • GRÁNÁTRUKA TERM. KFT. 219-1787
 HUMANISOFT KFT. 270-7623 • KVENTA KFT. 269-5362-190 • MINOR RENDSZERHÁZ RT. 436-3029 • MŰSZERTÉCHNIKA RENDSZERHÁZ KFT. 4329-477 • PRINTEX RT. 30900-8983 • PROFESSORAL KFT. 216-3006 • PUB KFT. 257-3408
 SENZOR KFT. 347-5383 • SPRINT COMPUTER KFT. 342-4727 • DEBRECEN: TRACIO-D KFT. 82960-424 • EGER: ANEX KFT. 36737-054 • GYÖR: MÁKOLÓGÉPCENTRUM KFT. 96333-088
 HODMEZOVÁSÁRHÉLY: DELFIN COMPUTER INFORMATIKA RT. 82046-810 • KECSKEMÉT: BESTCOM KFT. 36-495-119 • MATESZÁLKA: WANTEX INFORMATIKA KFT. 44213-553 • PECS: LETTODAMP KEMÉNYI RT. 76967-702
 SOPRON: TELECOMP KFT. 99336-555 • SZEGED: IRIDAGÉP KFT. 82-440-022 • SZÉKESFEHÉRVÁR: ITV ALUSITECH KFT. 32360-530 • SZOLNOK: WIN INVESTOP RT. 56413-086 • SZOMBATHELY: FLAG SZÁMÍTÁSTECHNIKA KFT. 94501-880

3406



1099 Budapest, Múzeum utca 9.
Telefon: 483 2950

hírek minden időben

IDG REPRŐ

Szolgáltatásaink:
Macos és PC-n készült
PostScript munkák leváltása
(Scitax Dolev 250),
szkenelés
(Crosfield Magnascan 280 I dobszkenner),
kromalínkészítés
(DuPont, Eurosprint)

1065 Budapest, Révay u. 10.

Telefon: 474-8854
Telefax: 269-5676

Nyitvatartási idő:
hétfőtől péntekig
8.00-tól 22.00-ig

**Továbbá vállalunk
teljes nyomdai kivitelezést is!**



Anyagot interneten is elfogadunk!

Számítástechnikában
jártas munkatársat keres?

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

Felvilágosítás és ügyintézés.
Kereskedelmiroda.
Telefon: 474-8860 • Telefax:
302-0299 • E-mail:
hird@idg.hu



displays by sony

FD Trinitron



SONY

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

Ha nagy, szabad tere vágyik... Körüzárva, 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

SONY

Dizstributorok:

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