

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 34. SZÁM 2001. AUGUSZTUS 21. ÁRA: 250 FORINT

A Palmé a Be

Immár véglegesen eldőlt, hogy a Palm 11 millió dollárért megveszi a Be szoftverfejlesztő céget. A korábbi várakozásoknak megfelelően az ügyletet tisztán részvényesével bonyolították le, és természetesen meg kell szerezni hozzá a szokásos részvényesi és hatósági engedélyeket is. Ezek megléte esetén a tranzakció még az év vége előtt lezárulhat.

A Palmnak elsősorban a Be szellemi tulajdonára és technológiai értékeire van szüksége: a vállalat operációs rendszert és alkalmazásokat fejleszt internetes készülékekhez. Ugyanakkor a Palm felajánlotta, hogy átveszi a Be fejlesztőmérnöki gárdáját. A cég éppen egy átszervezés kellős közepén van: újra a kéziszoftvereket akarja a középpontba állítani, miközben azért nem hanyagolja el a Palm szoftverplatformot sem, amelynek licenccel más cégek számára is felajánlja.

Nemrégiben jelentette be a Palm, hogy a Motorola, az Intel és a Texas Instruments is dolgozik azon, hogy a Palm OS operációs rendszer a most használtknál nagyobb teljesítményű processzorokon is működni tudjon. Ennek célja, hogy a hardvergyártók többféle Palm OS alapú eszközt tudjanak gyártani, valamint hogy rávegyék a szoftveres cégeket a jelenleginél fejlettebb, bővebb funkcionális alkalmazások fejlesztésére. A Be központi terméke, a BeA igényli is ezt: minimális hardverkövetelménye Pentium vagy PowerPC osztályú processzor, 8 megabájt háttértár és legalább 32 megabájt memória.

A Palm által közzétett számok szerint eddig több mint 16 millió „Palm Powered” kéziszoftver talált gazdára a világpiacra, és a Palm OS-nek 76 százalékos részesedése a PDA-k operációs rendszereinek piacán. (IDGNS, London)

Mindent az informatikáról!

www.szamitastechnika.hu



Kézenfekvő megoldás

A hetvenes évek végén, a PC-korszak kezdetén a vállalati informatikai osztályok egy része nem szívesen fogadta a személyi számítógép megjelenését. Először is azon a véleményen voltak, hogy a PC „nem igazi” számítógép, csak a hobbi-felhasználóknak való, másodsor pedig attól tartottak, hogy veszélyezteti a vállalatok technológiai integritását. Aggályok merültek fel a biztonság, a szabványokkal, a fenntartással, illetve a támogatással kapcsolatos kérdések miatt, de a felhasználók mit sem törődtek ezekkel az aggályokkal: szerették és használták a PC-t.

Piacelemzők egyöntetű véleménye szerint a PDA-t is hasonló fenntartásokkal fogadja a nagyvállalatok informatikusainak zöme. A kéziszoftver megjelenése (Palm Pilot, Handspring Visor vagy a Compaq iPAQ, stb.) nagyjából ugyanazokat az aggályokat szülte és szüli, mint annak idején a személyi számítógépek. Most, hogy a PDA-k hozzáférnek a vállalati hálózatokhoz, és képesek frissíteni az asztali PC-ken tárolt adatokat, kommunikálni az üzleti szempontból kritikus belső rendszerekkel, előtérbe kerültek a

biztonsággal kapcsolatos problémák és a negatív felhangok.

Peter G. W. Keen, a Keen Innovations elnöke szerint az a legegyszerűbb probléma, hogy a vállalati használatra szánt PDA-k esetében gyakran nem világos, ki is a készülék tulajdonosa. Meglehet, hogy az alkalmazott önréből, saját pénzen vásárolja meg a PDA-t – és a sajátja is, amikor „csak úgy” magánál tartja –, de amikor a vállalati hálózatra kapcsolódik, már a céghez tartozik az eszköz.

Keen szerint nagyon nem mindegy, hogy milyen portálszoftvert használnak; ezen is áll vagy bukik, hogy biztonságos-e a kommunikáció. Rendkívül fontos, hogy megfelelő, célirányos képzésben részesüljenek azok az alkalmazottak (főleg a kereskedők és a folyton úton lévő üzletemberek), akik gyakran kommunikálnak a vállalati hálózattal kéziszoftver segítségével. A szakutadós sosem árt!

A Keen Innovations elnöke azt tanácsolja a nagyvállalati informatikai osztályok vezetőinek, hogy – minden korábbi ellenérzésük dacára – próbálják meg elfogadni a PDA-t és a többi új mobil kéziszoftvert, hiszen



nem játékszerekről, hanem komoly üzleti segédeszközökről van szó.

Ami pedig a gyártói oldalt illeti, a PDA-szállítók maguk is számos kiegészítő terméket, szoftvert és perifériát kínálnak a piacon, de egyre inkább az a trend, hogy külső gyártók veszik át a vezetést ebben a piaci szegmensben. A Pharos Systems Ltd. például a Casio Computer, a Hewlett-Packard és a Compaq Computer PDA termékeihez gyárt navigációs szoftvereket, a SnapOn Technologies pedig főként a Handspring Visor PDA-khoz készít perifériákat.

Előző lapszámunkban már röviden beszámoltunk arról, hogy az idei év második negyedében világszerte visszaesett a PDA-forgalom. Míg az első három hónapban több mint 3,5 millió darabot értékesítettek, addig a második negyedében kevesebb mint 2,8 milliót, ami 21 százalékos forgalomcsökkenésnek felel meg.

Változatlanul a Palm kéziszoftverek vezetik az eladási listát, de az is igaz, hogy a második negyedben a rivális Compaq növelte piaci részesedését a Palm kárára. (InfoWorld.com)

Távközlési helyzetkép

Az elmúlt héten több meghatározó magyar távközlési társaság is nyilvánosságra hozta első félévi eredményét. A Matáv, a Westel és a Pannon GSM kedvező fejleményekről számolhatott be, míg az Antenna Hungáriának okozott némi gondot a Vodafone.

A Matáv bevételei 23,1 százalékkal nőttek, elérve a 263,3 milliárd forintot, szemben a tavalyi 213,8 milliárd forinttal. (A dollárban mért növekedés 13,6 százalék). Az adózás előtti nyereség 11,2 százalékkal, 164,9 milliárd forintra emelkedett, míg az adózott eredmény csak 1,3 százalékkal nőtt, és 42,1 milliárd forintot tett ki. A bevétel több mint egyharmada – 92,5 milliárd forint – a mobilüzletágból (a Westelből) származik. Az új GSM-előfizetők száma 569 ezer volt, és az összes előfizetőn belül 61 százalékra emelkedett az előre fizetett kártyás ügyfelek aránya. A Westel piaci részesedése a magyar mobilpiacon június végén 52,7 százalék volt. A vezeték nélküli üzleti szegmens bevételei csekély mértékben nőve 164,9 milliárd forinttal járultak hozzá a bevételekhez. A Matáv rész tulajdonában lévő

macedón távközlési szolgáltatótól, a MakTeltől 27,1 milliárd forint bevétel származott.

A Pannon GSM-nél az adózott nyereség gyorsabban nőtt, mint a bevétel. Előbbi 9,2 milliárd forintot tett ki az év első felében, 56 százalékkal meghaladva a tavalyi szintet. Ugyanakkor a teljes forgalom 42 százalékkal emelkedett, elérve a 60,4 milliárd forintos szintet.

Ugyanakkor az Antenna Hungária csődöt keltett az elemzőkben, akik 915 millió forintos nettó nyereségre számítottak; ehelyett a vállalat 2,281 milliárd forintos veszteségről számolt be. Ennek oka viszont kizárólag a 30 százalékkal birtokolt Vodafone eredményeinek konszolidálása a társaság könyvelésébe. (A működési nyereség ugyanis 24,6 százalékkal nőtt az AH-ban.) A Vodafone-nak alig 7 százalékos részesedése van a magyar mobilpiacon, és előfizetőinek számát sem tudja a piaci átlag arányában növelni. Az AH viszont úgy véli, hogy hosszabb távon növeli a társaság értékét, ha jelen van a mobilpiacon is, ezért fontos számukra a Vodafone-erkektség. (Munkatársunktól)

Sybase-konferencia

A mobilitás jegyében

Új webes és mobil megoldások bejelentése, valamint az egyik alaptermék adatbázis-kezelő új változatának piacra bocsátása adta meg a San Diego-ban megrendezett TechWave 2001 alaphangját.


A konferencia megnyitóbeszédét John Chan, a Sybase elnök-vezérigazgatója tartotta. Elmondta, hogy a konferencia témáira az egyik legfontosabb kiemelt eredménynek tekintik, és a június 30-val zárult idei második félévre sem lehet panaszunk, a 232 millió dolláros bevétel és a részvényenkénti 0,24 dolláros profitot jónak tartják.

A cég üzletágait saját szegmensekben vizsgálva ma a mobil- és vezeték nélküli megoldások fejlesztésével foglalkozó iAnywhere Solutions áll a legjobban, a Gartner Group felmérése szerint a teljes piacból 68 százalékot birtokol. Ez

számszerűsítve 600 megoldást és több mint 6 millió értékesített ügyfelet jelent.

Az elnök-vezérigazgató a termék sikerének okát elsősorban abban látja, hogy az iAnywhere-t a különböző platformokra az egyedi jellemzőket figyelembe véve valósították meg, de minden megvalósítás egyforma eszközészlettel rendelkezik, így egy adott alkalmazás noteszgépre és a piacon levő PDA-k bármelyikére egyaránt feltelepíthető, mégpedig úgy, hogy az adott eszköz fizikai jellemzői a telepítés során figyelembe vehetők. Szintén nagyon fontos tulajdonsága a terméknek a nyitott működés, bármely ODBC alapú adatbázis-kezelővel képes kapcsolatot teremteni.

A konferencia részleteiről későbbi számunkban olvashatnak.



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

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



Computer Associates™

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

ca.com

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

TARTALOM

PIAC

- Az adatpiac 40 százaléka az alternatívoké (Mártonffy Attila) 4. oldal
- A magyar piac konzervatív jellege (Kelemen Zoltán) 4. oldal
- Hűszéves a PC (Lincoln Spector) 5. oldal
- Alpha gépek aerodinamikai tesztekhez (Mártonffy Attila) 6. oldal
- Linuxos szuperszámítógép 6. oldal
- Minusz 117 százalék 6. oldal

VEZÉRCIKK

- Leckekönyv (Zimányi Katalin) 6. oldal

SZILÍCIUM-VÖLGÝ

- Pénz, és nem technika? (Mártonffy Attila) 10. oldal



Ómasszívum akcióban

5. oldal



A díjak kiosztásra várnak

16. oldal

TESZT

- HÍREK
- Robog az úthenger (Krizsán György) 11. oldal

MONITOR

- Terabájtos szalagok (Howard Millman) 15. oldal

HÍRHÁTTÉR

- Bye-bye Buy.com! (Zimányi Katalin) 16. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK
- P3P a webkiszolgálókban és a böngészőkben (Kelemen Zoltán) 17. oldal

Pénz, piac, profit

- 18. oldal

Előzetes

- 18. oldal

E számunk hirdetései

- 18. oldal

A HÉT HÍREI

Népszerű az internet az Egyesült Államokban

Júliusban az amerikai háztartások 58 százalékának volt internetelérése – derül ki a Nielsen/NetRatings felméréséből. Ez 16 százalékos növekedést jelent az előző évhez képest, amikor az arány „csak” 52 százalék volt. Abszolút számokban kifejezve ez azt jelenti, hogy míg 1999 júliusában 106,3 millió háztartásban volt internetszolgáltatás, addig egy évvel később már 144 millióban, idén júliusban pedig 165,2 millióra nőtt ez a szám. Nemcsak többen, hanem többet is interneteznek az Egyesült Államokban. Szintén a Nielsen/NetRatings felmérése szerint az átlagos felhasználó havonta 10 óra 19 percet lóg a neten; tavaly ilyenkor 9 óra 41 perc volt az átlag. A legnépszerűbb – legtöbbször látogatott – weblap továbbra is az AOL Time Warner, ezt követi a Yahoo, az MSN, a Microsoft és a Lycos Network. Ugyanakkor egy másik piackutató cég, a Jupiter Media Metrix jóval nagyobb számokról tett jelentést. Szerintük az átlagos amerikai internetező júliusban több mint 20 órát

töltött online, és ez két teljes órával haladja meg az egy évvel ezelőtti szintet. (IDGNS, San Francisco)

AOL-Lotus-teszt

Előként a Lotus Sametime szoftverével hajjt majd végre együttműködési tesztet az America Online. Az AOL csak úgy kapta meg az engedélyt a Time Warnerrel való egyesülésre, hogy vállalta: meg fogja valósítani az AOL Instant Messenger (AIM) azonnali üzenetváltó szolgáltatás együttműködését a riválisok hasonló termékével – ilyen a Microsoft MSN Messenger, a Yahoo Messenger és a Lotus Sametime is. Az AIM-nek jelenleg több mint 100 millió regisztrált felhasználója van. A Lotus nem hozott nyilvánosságra számokat, de termékét elsősorban a vállalati felhasználóknak, a Domino szoftver kiegészítéseként kínálja. A két cég először azt vizsgálja meg, hogy az AIM és a Sametime hogyan tud két szolgáltató között kommunikálni a SIMPLE (Session Initiation Protocol for Instant Messaging and Presence Leveraging Extension) protokoll felhasználásával. Arról

egyelőre nem nyilatkozott az America Online, hogy a többi szolgáltatóval mikor kezdik meg az együttműködési tesztet. (IDGNS, New York)

BlackBerry Európában

Először Nagy-Britanniában, majd még az idén Hollandiában is útjára akarja indítani BlackBerry elnevezésű mobil e-mail-szolgáltatását a kanadai Research in Motion (RIM). A GPRS-hálózatot használó BlackBerry eszközök – amelyek leginkább egy nagyméretű, billentyűzettel ellátott személyhívóra emlékeztetnek – állandó kapcsolatot kínálnak a vállalati elektronikus postaládákhoz; a későbbiekben a funkcionális bővíthetőség előjegyzési naptárral és egyébekkel is. Az Egyesült Államokkal ellentétben Európában csak vállalati felhasználóknak kínálják majd a szolgáltatást. Ára meglehetősen borsos lesz majd: a BT Cellnet 2800–4200 dollárt adja a szerverszoftvert és 20 licenct; ehhez jön a készülékek 500–600 dolláros ára, valamint a GPRS-szolgáltatás 55 dolláros havi díja. (IDGNS, Amsterdam)

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



Pinnacle STUDIO PCTV PRO, kiváló minőségű TV kártya, sztereo tunerrel, rádióval, távirányítóval

A legmagasabb ajánlat 2001. augusztus 17-én 23 000 Ft volt!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA Online Vatera

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



Terratec SoundSystem DMX Xfire hangkártya, otthoni célokra ideális hangkártya, digitális kimenettel

KIKIÁLTÁSI ÁR: 1 Ft!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA Online Vatera

A licitálás utolsó napja: 2001. augusztus 24.

SPRINT SZOFTVER ÉS HARDVER VÁLASZTÉK

Figyelem! Ha Ön először vásárol cigárknél és ezt weboldalon keresztül teszi meg, a listaár- kedvezmény a hardver termékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

- akció!!! Adobe Acrobat 5.0 Full CE dobozos verzió → 97 500.-
- akció!!! Adobe Photoshop 6.0 Full CE dobozos verzió → 254 000.-
- Norton Antivirus 2001 for W95/98/NT/2000 dobozos → 12 500.-
- Norton Internet Security Family Edition 2001 dobozos → 23 500.-
- akció!!! Microsoft Office 2000 Professional magyar CD → 90 000.-
- Microsoft Windows Me magyar CD → 27 900.-
- akció!!! HP DeskJet 980Cxi nyomtató → 69 900.-
- Compaq iPaq kézi számítógép H3630 32MB → 119 900.-
- Portocom FreeStar notebook (Celeron766, 64MB, 10GB, modem, 10.100, DVD, 14.1TFT) → 364 900.-
- akció!!! Sony SDM-MS1 15" TFT monitor → 172 900.-

Az árak tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os ÁFA-t. Akciónk a készlet erejéig, illetve visszavonásig érvényesek.

Sprint Computer Kft.
1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel.: (1) 459-0232
8000 Szekesfehervar, Petöfi u.1. Tel.: (22) 502-880
6722 Szeged, Bartok tér.13. Tel.: (62) 552-233

Hardver, szoftver megoldások kereskedő cég

www.sprint.hu

www.telindus.hu

- LAN/WAN infrastruktúra
- Hálózati biztonság
- Video hálózatok & felügyelet

a hálózatintegrátor

TELINDUS HUNGARY KFT
1061 Budapest
Andrássy út 46
TEL: 312 0212
FAX: 312 1419
E-MAIL: info@telindus.hu

TELINDUS
Secure connectivity & mobility

AUSTRIA · BELGIUM · CHINA · FRANCE · GERMANY · HUNGARY · HONG KONG · IRELAND · ISRAEL · ITALY · THE NETHERLANDS · PORTUGAL · SPAIN · SWITZERLAND · THAILAND · UNITED KINGDOM

Részletek az infokommunikációs jelentésből

Az adatpiac 40 százaléka az alternatívoké

A üzleti kommunikációs szolgáltatók piacán az alternatív szolgáltatók részesedése már közel 40 százalék – derül ki a BellResearch & Think

Consulting Magyar infokommunikációs jelentés című tanulmányából. A piacot toronymagasan a Matáv vezeti 60,9 százalékkal, őt követi a

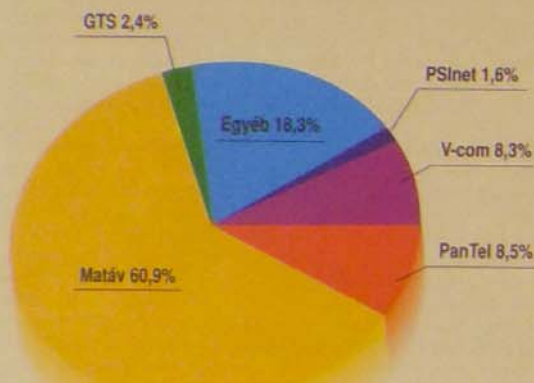
PanTel 8,5, a V-com 8,3, a GTS 2,4 és a PSInet 1,6 százalékkal. Egyéb alternatívok a piac 18,3 százalékát fedik le.

A 10 főnél többet foglalkoztató hazai vállalatoknak potenciálisan mintegy 50 ezer olyan telephelye van, amelyek között adatkommunikációs kapcsolat létesíthető. A több telephellyel rendelkező vállalatok 22 százaléka épített ki adatátviteli kapcsolatot kirendeltségei között, ami 2340 vállalati ügyfelet jelent.

A vállalatok adatátviteli gyakorlatában még ma is a legelterjedtebb üzleti kommunikációs megoldás az analóg vonal modemmel: a telephelyek közti kommunikációban az adatátvitelt folytató cégek 41 százaléka veszi igénybe a technológiát. Az utóbbi 1-2 év penetrációnövekedésének köszönhetően azonban a digitális vonalak is aktívan beépültek a vállalatok üzleti kommunikációs gyakorlatába: a telephelyek közt adatátviteli tevékenységet folytató cégek 32 százaléka ISDN-t alkalmaz. A harmadik leggyakrabban használt adatátviteli megoldás a bérelt vonal: ezt a telephelyek közt adatátviteli kapcsolatot fenntartó cégek 35 százaléka használja.

M. A.

A KÖZÉP- ÉS NAGYVÁLLALATOK SZÁMÁRA LEGNAGYOBB SÁVSZÉLESSÉGET BIZTOSÍTÓ ÜZLETI KOMMUNIKÁCIÓS SZOLGÁLTATÓK PIACI RÉSZESÉDÉSE



A magyar piac konzervatív jellege

A tervezetthez képest kevesebben használják a Tech Data elektronikus disztribúciós rendszerét, az InTouchot – mondta Diószeghy Zoltán ügyvezető igazgató a cég augusztus 15-ei sajtóbeszélgetésén. Mint ismeretes, a számítástechnikai eszközöket forgalmazó nemzetközi disztribútorcég tavaly decemberben indította el Magyarországon a külföldön már közel másfél éve működő rendszert. Az InTouch lényegében egy SAP-re épülő webes megrendelőrendszer, amelyet a viszonteladók jelszavas védelem mellett használhatnak a Tech Data raktárkészletének nyomon követésére, a termékek szerinti keresésre, illetve elektronikus rendelésfeladásra.

A vállalat azt tervezte, hogy forgalmának közel 10 százaléka ezen a rendszeren keresztül bonyolódik majd; ezzel szemben a 15 milliárd forintos éves forgalomnak mindössze 3 százaléka zajlott az elektronikus csatornákon, ami a hasonló adatokat figyelembe véve nem tűnik soknak: a világszerte 24-26 százalék körül mozog. Kiugróan jó az arány a csehéknél: az ottani Tech Data leányvállalat forgalmának a felét bonyolítja elektronikusán. A cseh piacon a Tech Data egyeduralkodónak számít; a rendszert egy évvel korábban vezették be, mint Magyarországon.

Szakértők az elmaradás okát a magyar piac konzervatív jellegében látják: egyrészt a beszerzők bizalmatlanok az új megoldásokkal szemben, másrészt egy elektronikus rendszer csökkenti a személyes kapcsolat szerepét, így az alkudozás lehetőségét is.

Diószeghy szerint azonban az InTouch rendszer előnye nagymértékben megmutatkozik a beszállító rezsiköltségeiben: a rendszer teljes körű logisztikai feladatokat végez a rendelésfeladástól a kiszállításig, és ez komoly megtakarításokat eredményezhet. Az InTouch 2000 regisztrált felhasználójából 1200 aktív, 300 pedig rendszeresen ad fel megrendelést. A cég képviselői szerint azok, akik rászoktak az InTouch használatára, rendszeresen igénylik a teljes körű szolgáltatást.

A Tech Data a jövőben is továbbfejleszti a rendszert, elsősorban a keresőmodul funkcionalitását, sőt azt is lehetővé teszik, hogy a rendszer adatait a beszállító böngészőn keresztül továbbíthassa a végfelhasználónak. Komolyabb összeget áldoznak a marketinges tevékenységre is: szeretnék meggyőzni a beszállítókat, hogy az internetes beszerzési forma fenntartásával mindkét oldal nyerni fog – tette hozzá Diószeghy.

Kelemen Zoltán

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: framerelay@att.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Leckekönyv



Gyánúsán sovány horitékban érkezett idén nyáron lányomnak az értesítés, hogy felvették X egyetem Y szakára. Rutinos gólyának számít a lány: nem először veszik fel, csak épp most ugyanannak az egyetemnek egy másik szakára. Gyors, izgatott levélbontás után kiderül, hogy csupán egyetlen levél kíséri a szakfelvételi engedélyt,

amelyben tudatják, hogy minden további – a beiratkozással, a pontos tanrenddel és a szakkal kapcsolatos – információ ezen és ezen a webcímen található meg. Nincs a borítékban formanyomtatvány a leckekönyvhöz, nincs külön lap a tanzéki könyvtár és az adminisztráció működési rendjéről. Minek, ha egyszer ott az internet!

Lányom a régi-új elsőévesek izgatott örömeivel nyitja ki a megadott weboldalt, néhány perc múlva azonban lelohad a lelkesedése. Hiszen ez nem több, mint puszta elektronikus brosúra! A honlap pedánsan közli ugyan a tanrendet, a gyengébbek kedvéért még a tanterem száma sem marad le, és kiderül az is, hogy ábécé sorrendben lehet beiratkozni. További nyereség a tanzéki titkárság e-mailcíme, de ennél sokkal többet nem igazán nyújt a www.xegyetem.hu...

Nem dohogok együtt a hűsvéves hallgatóval, nem zendíték rá a 'bezzeg-az-én-időmben-még-ez-sem-volt-hát-érd-be-ennyivel' kezdetű örökzöld slágerre, de magamban rendesen zsembelek. Először is a gyerek tapasztalt internethasználó, zsenge kora ellenére eleget látott a világhálóból ahhoz, hogy tudja: ez így kevés, az ország egyik legrangosabb felsőoktatási intézményéhez mérten méltatlanul szegényes a webes kínálat. Tudja azt is, hogy másutt, más országok egyetemének honlapján akár tankönyvet, az aktuális divatirányzatnak megfelelő ruházati cikkeket és még sok minden más, diákszívet melegenítő dolgot is lehet vásárolni, a virtuális könyvtárról pedig nemcsak ígérlik, hogy felépítik és továbbfejlesztik, hanem teljes körűen és folyamatosan szolgáltatják.

Amit nem mondok ki hangosan, pláne nem otthon: a Tulane University idén ősszel úgy várja (vissza) hallgatóit, hogy már készen lesz az új, vezeték nélküli LAN. A New Orleans-i egyetem egyedül erre a projektre 1,7 millió dollárt különített el az intézmény költségvetéséből. A Cambridge-i Forrester Research piackutató intézet pedig azt jósolja, hogy a következő években az észak-amerikai felsőoktatási intézmények sorra vágnak majd bele hasonló projektekbe.

Minden alapja megvan a jóslatnak, mivel az ottoni egyetemek – a miénktől eltérő finanszírozási rendszer miatt – bizony rendelkeznek a megfelelő anyagi forrásokkal. Ráadásul az egyetemi hallgatóknál ideálisabb felhasználókat elképzelni sem lehet: ők egy percig sem maradnak nyugton; igényük és szükségük van rá, hogy bárholnét, bármikor rákapcsolódhassanak az egyetemi hálózatra.

Még meszebb megyek: az új-zélandi Auckland University naplaji tagozatos hallgatói tavaly őz óta online iratkozhatnak be. Aki-nél nincs otthon számítógépe, bár joggal feltételezhetjük, hogy a többségnek van, az minden további nélkül használhatja az egyetem területén működő 10 (!) számítógépes laboratórium bármelyikét. Az intézmény honlapja nemcsak a beiratkozást könnyíti meg, hanem ott lehet folytatni diák kölcsönért, ki lehet fizetni az esedékes tandíjat, illetve a végzősök jobbnál jobb, kifejezetten a végzettségüknek megfelelő, virtuális tálcán kínált álláshelyek közül válogathatnak.

Gyakorló szülőként azon is elgondolkozom, hogy Washingtonban épp a küszöbön álló új tanév elejére módosították az úgynevezett ESA (Education Savings Account) programmal kapcsolatos kormányrendeleteket. A gyerekek felsőoktatási képzésére félretett éves megtakarítás összegét már eddig is le lehetett írni az adóból. Az 500 dolláros felső határt azonban most megemelték 2000 dollárra, és kibővítették a lehetséges felhasználási területek körét. Az új, módosított rendelkezések értelmében az ESA célú megtakarítás felhasználható arra is, hogy a szülők számítógépet, periferiát, oktatóprogramot vagy éppen internet-hozzáférést vásároljanak egyetemista, főiskolás gyerekeiknek.

Szóval halkán, csak úgy magamban morgok, miközben fennhangon azt tárgyaljuk a családban, hogy az újabb sikeres felvételi vizsga örömeire fel kellene frissíteni az otthoni tartálék-, diákhasználatra szánt számítógépet. Az egyetemi honlap majd később frissít, a leckekönyvről pedig be kell sétálni.

Zimányi Katalin



Alpha gépek aerodinamikai tesztekhez

A BMW WilliamsF1 csapat a tavaly óta szponzorként fellépő Compaq új szuperszámítógépével szeretné felgyorsítani a versenyautók tervezésének ütemét. A nagy teljesítményű Alpha/Tru64 Unix alapú számítógépes platformmal a Williams aerodinamikai tesztek tud végezni. Szimulálni tudja például az aerodinamikai eszközök viselkedését, ami így csak néhány órát vesz igénybe, nem pedig heteket, mint korábban. A nagy kapacitásnak köszönhetően a csapatnak több ideje jut arra, hogy több tervváltozattal is kísérletezzen. Szakértők szerint ez azért fontos, mert a versenyautó átlagosan minden tízedik alkatrészén végzett designmódosítás hatással van az autó – jelen esetben az FW23 – aerodinamikai teljesítményére. Bár a számítógéppel végzett aerodinamikai kutatómunka – más matematikai eszközökhöz hasonlóan – igen elterjedt a Forma-1-nél, ennek igazi haszna az információk értelmezésének módjában mutatkozik meg, illetve abban, hogy ezt milyen gyorsan és pontosan lehet visszacsatolni a tervezési folyamathoz. Az új számítógépes rendszer szerves részét alkot-

ja majd a WilliamsF1 kibővített számítógépes áramlásmáni (CFD) tesztlaboratóriumának.

A siker érdekében azonban nemcsak gigahertes és terabájtos kapacitású szupergépeket vetnek be; Wil-



iPAQ Pocket PC

iamséknél a legkisebb Compaq PC is megjelent. Bár az iPAQ Pocket PC-t a csapat tagjai még csak sze-

mélyes célokra és logisztikai frissítésekre használják, a benne rejlő lehetőség nagy. Hasznát lehetne például venni telemetrikus adatok vezeték nélküli átvitelében a boks, a gyár, illetve a Paddock Club között. Azért csak lehetne, mert az illetékesek attól tartanak, hogy az iPAQ által használt frekvencia interferenciába lép más vezeték nélküli eszközök által kibocsátott rádióhullámokkal.

A Compaq egyébként az iPAQ-et egyre inkább a következő generációs internet-hozzáférés motorjának tekintti: a második negyedévben közel félmillió darabot adtak el belőle. Ágazatelemzők is megerősítik az eszköz népszerűségét, különösen az üzleti vásárlók körében, hiszen olyan üzenetkezelési tulajdonságokkal rendelkezik, mint a hozzáférés az e-mailekhez, SMS-ekhez vagy drótnélküli hálózatokhoz, továbbá mobiltelefonnal is integrálható. Iól összekapcsolható a Microsoft-programokkal is, így az Outlookkal, a Worddel és az Excellel, ráadásul multimédiás lehetőségekben és játékokban is erős.

M. A.

Linuxos szuperszámítógép

Az Egyesült Államok Nemzeti Tudományos Alapítványának (NSF) bejelentése szerint 53 millió dollárt fordítanak arra a tervezetre, amelynek célja olyan linuxos szuperszámítógép-hálózat megalkotása, amelyik beláthatatlan lehetőségeket nyit a tudomány és az orvostudomány fejlődése előtt.

Az NSF háromévesre tervezett Distributed Terrascale Facility projektje 2002 közepén indul. A tervek szerint olyan, nagy teljesítményű linuxos számítógépekből álló hálózatot hoznak létre, amely az egyes gépek lokalizációjától függetlenül is megfelelő mértékben skálázható lesz az aktuálisan megoldandó feladatok igényei szerint.

A 13 600 milliárd másodpercenkénti művelet elvégzése mellett a rendszer 450 terabájnyi adatot tud majd tárolni; egységei között a Qwest nagy sebességű optikai hálózata, a TeraGrid biztosítja majd a kapcsolatot. A cél elérése érdek-

ben az IBM 1000-nél is több, intelos Itanium- és McKinley processzort tartalmazó eServer-fürtöt, összesen legalább 3300 processzort szándékozik bekapcsolni a monstre hálózatba. A szuperszámítógép-rendszer számos nemzeti tudományos intézmény hálózatához fog kapcsolódni. A rács várhatóan 2003 áprilisában

éri majd el a csúcst jelentő 13,6 teraflopos teljesítményt. A felhasználás között lesz majd a molekulák viselkedésének modellezésétől és az orvostudományi alkalmazásoktól az autók ütközésének szimulációjáig és az időjárás kutatásáig szinte minden lehetséges tudományos probléma támogatása. (Munkatársunktól)

Mínusz 117 százalék

Második pénzügyi negyedévé 101 millió dolláros veszteséggel zárta a Dell, ez 117 százalékos csökkenést jelent az egy évvel korábbi eredményéhez képest. Eközben a forgalom csupán 1 százalékkal, 7,6 milliárd dollárra csökkent. A veszteség az elbocsátások miatti egyszeri, 742 millió dolláros költségek okán lett ekkora; enélkül a Dell várhatóan 433 millió dollá-

ros nyereséget könyvelhetett volna el, ami azért még mindig 28 százalékkal alacsonyabb a tavalyi második negyedévéhez viszonyítva. A cég elsősorban az Amerikán kívüli forgalom 30 százalékos növekedésének köszönheti viszonylagos sikerét, a nagyvállalati termékek területén két százalékponttal sikerült növelnie piaci részesedését. (IDGNS, Boston)

Húszéveses a PC

► Folytatás az 5. oldalról

Amikor azonban a PC megjelent a piacon, az IBM a PC-DOS mellett még két másik operációs rendszert is kínált hozzá: a CP/M-et (a DR időközben előrúkkolt saját 8088-kompatibilis verziójával) és a Softech-féle UCSD p-Systemet; mindkettőhöz sok alkalmazást írtak már. Mi tehetett vonzóvá egy PC-DOS-hoz hasonló friss rendszer? Nem kis



Bill Gates 1980-ban

részen az ára: a PC-DOS 40 dollárba került, a CP/M viszont 450-bé, a UCSD p-System meg 550-bé.

Az IBM PC azonnali, kirobbanó sikere mindenkit meglepett. S ez az örület egy olyan, 1265 dollárért adott alappéppért tört ki, amelyhez nem járt sem megjelenítő, sem videókártya, sem párhuzamos vagy soros kapu, sem operációs rendszer, sőt még hajlékonylemez-meghajtó sem. Bradley szerint az IBM abban reménykedett, hogy öt éven belül 241 683 személyi számítógépet tud eladni. De még mielőtt letelt volna az a bizonyos öt estendő, már havonta adott el csaknem ennyit... S arra sem számított senki, hogy az IBM évtizedekre meghatározza a fejlődés irányát. Mitch Kapor, a Lotus 1-2-3 nevű táblázatkezelőjének alkotója úgy emlékszik vissza, hogy akkoriban senki sem jósolt volna nagy jövőt a PC-iparnak, de még talán fennmaradást se igen...

Miért lett a PC mégis bombasiker? A kezdők szemében jól megtervezett és megépített gép volt, s egy olyan vállalat terméke, amelynek üzleti körökben jól csengett a neve. Szellemes reklámja is előmozdította az eladást; abban egy olyan színész játszott, aki hasonlított a legendás Charlie Chaplinre.

És a független fejlesztők hamarosan PC-s alkalmazások egész garmadáját vitték piacra, egyebek között szövegszerkesztőket (a MicroPro a WordStart, az SSI a WordPerfectet stb.) és adatbázis-kezelőket (például az Ashton-Tate a dBase-t). Peter Norton kifejlesztette a Norton Utilities első verzióját, hogy a saját gépén visszaállíthasson egy véletlenszerűen letört állapotot. Andrew Fluegelman pedig feltalálta az első shareware programot, a PC-Talkot: az viszonylag egyszerűvé tette a modemmel dolgozóknak a becsatlakozást a CompuServe-höz vagy a Source-hoz hasonló hálózatokba.

Az IBM PC-nek mint üzleti gépnek a hírnevét pedig éppen Kapor 1983-ban megjelent 1-2-3-ja alapozta meg, például azzal, hogy a személyi számítógép 16 bites CPU-jával járó előnyököt kiaknázva for-

radalmi újításokkal szolgált, például a képernyős menükkel.

Klónok a láthatáron

Az IBM-es Estridge – ő később, 1985-ben repülőgép-szerencsétlenség áldozata lett – és munkacsapata azt akarta, hogy a cégek sokféle perifériát szállítsanak az IBM PC-jéhez, ezért gépüket eleve úgy tervezték, hogy az nyílt, jól dokumentált rendszer legyen. Meg is születtek hozzá a kívánt perifériák, de megszülettek valami más is: a klónok. 1982-ben egy Compaq nevű kezdő

vállalkozás piacra bocsátott egy hordozhatónak nevezett modellt: egy olyan, varrogép nagyságú számítógépet, amely az IBM PC-hez tervezett szoftverekkel és kiegészítő kártyákkal működött. Ez nemcsak azért volt lehetséges, mert a PC nyílt rendszer volt, hanem azért is, mert az IBM a piacon szabadon beszerezhető komponensekből építkezett. Bármelyik cég megvehetett egy Intel CPU-t vagy egy Microsoft operációs rendszert.

1984-ben már számos gyártó versenyzett az IBM-kompatibilis gépek piacán: a Compaqhoz hasonló kez-

dő vállalkozások (Columbia, Eagle, Leading Edge) és nagy nevű, jó helyzetben levő gyártók (ITT, Tandy) is. De a PC-gyártók seregét továbbra is az IBM vezette. 1983-ban a piacra hozta a PC/XT-t, s vele alaptartozékként a merevlemez (egy 10 megabájtos „mamut” merevlemezű konfigurációt potom 4995 dollárért vesztegettek). 1984-ben azután a PC/XT-ből PC AT lett; ez volt az első olyan PC, amely az Intel 80286-os processzorára épült, és 6 (!) meghertzen „repszett”.

1986-ban azonban megrendült az IBM vezető helye, mert ebben az

évtől a Compaq leszállította az ebből olyan PC-t, amely az Intel 32 bites 80386-osra (röviden: 386-os) épült. A 386-os processzor igazi mérföldkő: ez tette ugyanis lehetővé napjaink ablakos, többfeladatos környezetének megjelenését. A Compaqnak ez a gépe mégsem volt sokkal több AT-hasonmásnál; csak gyorsabb volt benne a CPU és gyorsabban lehetett elérni benne a memóriát. Az mindazonáltal tagadhatatlan, hogy ez volt az akkori idők legújabb, legkiválóbb – mégsem az IBM-től származó – PC-je. 1987-ben tovább gyengült az IBM vezető szerepe: a piac nem fogadta el ugyanis az AT felváltására tervezett, sok hűhóval beharangozott PS/2-t. Az IBM-kompatibilis kifejezés nem sokára már nem is tűnt megfelelő-



Egy összeszokott csapatban mindenki a tudása legjavát adja

Matáv üzleti kommunikáció

A jó vezető tehetsége abban áll, hogy a legjobb szakembereket megtalálja. A jól szervezett, profi csapat olyan erő, amely sokszorosára növeli az energiákat.

A Matáv az üzleti kommunikáció területén profi csapattagként járul hozzá az Ön vállalkozásának a sikeréhez.

•  matáv

a szavakon túl

www.matav.hu

nek: ettől kezdve már „csak” síma PC-kről beszélhetünk.

Meddig él a DOS?

Ezek a síma PC-k még mindig az MS-DOS-t futtatták, bár az a leg-többjükön csupán a háttérben búj meg. Éppen ez az egyik oka a Windows notórius instabilitásának: a Windows 95, 98 és ME mind bonyolult, többfeladatos, 32 bites operációs rendszer, de a gyökerei még a Tim Paterson által 1980-ban össze-egyesztésből készült operációs rendszerig nyúlnak vissza. Olyan ez, mintha egy nagy kastélyt egy régi vityilló alapjaira húznánk föl. Nem mintha bárki is kastélyhoz hasonlított volna az 1983-ban beharangozott és végül 1985-ben piacra dobott Windows 1.0-t: ez a DOS-hoz szánt, kezdetleges grafikus felhasználói felület az általános vélemény szerint esetlen volt. S ezzel párhuzamosan a Microsoft meg az IBM jókora hírverést csapott a DOS egyik utódja, az OS/2 körül. Amikor – 1987-

ben – az OS/2 végül is megérkezett, a felhasználók egy nehezen konfigurálható és lassú operációs rendszerként ismerhették meg benne; az OS/2 csupán rétegek kultuszát teremtett, széles körben soha nem vált népszerűvé.

1990-ben az IBM és a Microsoft már külön utakra tért. Az IBM kiktartott az OS/2 továbbfejlesztése és forgalmazása mellett, a Microsoft viszont teljes apparátusával átnyer-gelt a Windowsra. És még abban az évben a Windows 3.0 mindent meg-változtatott. Ez volt ugyanis az első olyan nem DOS-os környezet a Windows-változatok között, amelyet eleve föltelepítették a PC-k többsé-gére. A Windowshoz is sokféle alkalmazást fejlesztettek, éppúgy, mint korábban az eredeti IBM PC-hez. Jeff Tarter, a Softletter című számítástechnikai hírlevél szerkesztője és kiadója szerint Gates vállalta, hogy kiáll a hallgatók elé, és kijelenteni: „En az egész cégetem felteszem erre.” Az IBM-ben viszont senki nem volt hajlandó azt állítani, hogy az OS/2-re alapozza a pályafutását.

No meg egyetlen más cég sem nyomult be olyan agresszívan a windowsos alkalmazások piacára, mint a Microsoft. A redmondiak (mert a Microsoft 1986-ban oda költözött át) egyik termékét a másik után jelentették meg, s úgy látszott, hogy egyre kevesebbet hagynak másoknak a piaci tortából. Persze a Microsoft dolgát jócskán megkönnyítette az, hogy az 1-2-3, a WordPerfect, a Harvard Graphics és más DOS-os alapprogramok csak akkor kerültek át Windows-alapokra, amikor a Microsoft megfelelő al-

kalmazásai már jó helyzetbe kerültek a piacon.

„A kilencvenes évek derekán nagyon nehéz volt a Microsofttal versenyezni – állítja Philippe Kahn; az ő cége, a Borland International igazi szoftíverhatalom volt a nyolcvanas években és a kilencvenes évek elején. – Következésképpen a versenytársak eltűntek a színről, és a meglévő termékek nem fejlődtek úgy, mint a nyolcvanas években.”

Windowsos diadalmenet

1993-ban a Microsoft újjára bocsátotta a Windows NT-t, egy olyan, 32 bites Windows-változatot, amelynek valóban saját operációs rendszere volt – s önálló, a DOS mankójára nem támaszkodó rendszer. Ezt a hálózati és csúcskategóriájú gépek felhasználóinak szánták, és egyszerűen lehetett beállítani a hálózati felügyeletet és szabályozni a biztonságot; ez volt a fő vonzereje. Mégsem terjedhetett el igazán széles körben, mert szigorúak voltak a hardverkövetelményei, és bizonyos inkompatibilitások terhelték.

Két évvel később a Windows 95 lépett színre, jóval nagyobb csinnadrattával; ez is 32 bites számítógépes környezet volt, s teljesen kiaknáta a kor legmodernebb processzorait. Csakhogy ez sem küszöbölte ki a DOS-t: előbb a DOS-nak kellett betöltődnie, s csak azután jöhetett a Win95. A Microsoft a Windows 98-ban és a ME-ben is megőrizte ezt az alapot; alighanem az idénre ígért Windows XP lesz az első teljesen DOS-mentes Windows-változat.



Steve Ballmer és Bill Gates

A Windows – DOS-szal is, meg DOS nélkül is – valószínűleg túlságosan bonyolult ahhoz, hogy tökéletesen megbízható legyen; túl sok régi kód van benne az új kód fölött. Ahogy Kahn mondja: „Kétszer annyi kódsorból valószínűleg négyszer annyi hiba adódik”. A bajok másik forrása magának a PC-nek és a Windowsnak a sokoldalúsága: az alkalmazások, perifériák, kiegészítők és konfigurációk óriási száma csaknem lehetetlenné teszi az alapos hibamentesítést. A megbízhatóbbnak és stabilabbnak titulált platformok viszont – a Linux és a Macintosh – közel sem olyan rugalmasak, mint egy windowsos PC, és egyetlen területen sem érték el a windowsos változat népszerűségét. Bricklin szerint az emberek a kiadott pénzüikkel már szavaztak: és a PC győzött, mivel olyan sok feladatra alkalmas.

Szóval a Windows és a PC már mindig itt lesz velünk? Ma már elcsépejt kijelentés az, hogy a szemé-

ly számítógép fokozatosan veszíti a jelentőségéből, ahogy az internet átveszi a hatalmat a számítástechnikai gyakorlatban. A PDA-khoz és internetes készülékekhez hasonló olcsóbb eszközök talán valóban kiszoríthatják a PC-t az olyan egyszerűbb feladatok ellátásából, mint a webböngészés vagy az elektronikus levelezés lebonyolítása. Mindazonáltal ha egyetlen olyan eszközt szeretnénk a még belátható jövőben, amely az üzletvitel lebonyolításától kezdve a legkorszerűbb játékok kipróbálásáig minden feladatot ellát, akkor alighanem a személyi számítógép rugalmasságára lesz szükségünk. S még ha ezek a PC-k folyamatosan fejlődnek, változnak is, a régi modellekkel való kompatibilitás életben tarthatja az IBM 20 éves szabványát. Ma úgy tűnik, hogy az új gépben is a régi lelke él tovább

Lincoln Spector
(PC World)



Paul Allen és Bill Gates

www.szt.hu

**Napjaink
színes
ceruzái**

LEXMARK 233, 243, 253

Fotóminőségű
tintasugaras nyomtatók
iskolakezdésre is!

RCE

Hivatalos nagykereskedő: RCE Kft., 1118 Budapest, Szurdok u. 1.
Telefon: 309-4700, fax: 309-4701, www.rce.hu

A Magyar Szabadalmi Hivatal Információtechnológiai Főosztálya munkatársakat keres az alábbi területekre:

SAP RENDSZERGAZDA (1 fő)

Az alkalmazás feltételei:

- felsőfokú informatikai végzettség,
- valamely Unix operációs rendszer ismerete,
- Oracle RDBMS ismeret,
- legalább 2 év informatikai szakmai tapasztalat,
- legalább a szakirodalmi angol nyelvben való jártasság.

A felvételnél előnyt jelent:

- technikai SAP ismeret,
- ismeretek a Compaq Alpha szervercsalád terén (Alpha 4100, DS10, ES40),
- az Oracle RDBMS és a Compaq Tru64 Unix operációs rendszer terén szerzett üzemeltetési tapasztalat,
- fűrtözött rendszerek ismerete.

RENDSZERSZERVEZŐ, TERVEZŐ, PROGRAMOZÓ (2 fő)

Az alkalmazás feltételei:

- felsőfokú informatikai végzettség,
- Oracle Developer 2000, Designer 2000 ismerete,
- SQL, PL/SQL ismeret,
- Oracle RDBMS ismeret,
- legalább 2 év szakmai tapasztalat,
- legalább a szakirodalmi angol nyelvben való jártasság.

A felvételnél előnyt jelent:

- technikai SAP, ABAP4 ismeret,
- tapasztalat C++, JAVA nyelvek terén,
- Windows NT ismeret,
- WEB-es tapasztalat.

Kérjük, hogy a pályázat tartalmazza

- a részletes szakmai önéletrajzot,
- az iskolai végzettséget, a nyelvtudást igazoló okiratok másolatát.

Jelentkezési cím: Magyar Szabadalmi Hivatal Információtechnológiai Főosztály
1370 Budapest 5, Pf. 552, telefon: 474-5824, fax: 474-5809

Csász István számítástechnikai osztályvezető e-mail: csoszi@hpo.hu
Várhegyi Ákos ügyvitelfejlesztési osztályvezető e-mail: vaki@hpo.hu

33005

NABUCO
NATIONAL BUSINESS COMMUNICATION

MICROTEST

Szeretne egy cat.5,5E,6,7 hálózatot letesztelni? Lépje meg magát egy régen áhított OmniScannerrel.

OmniScanner2

gyors, pontos, sokoldalú

- Single-és Multi Mode Fiber egy adapterrel
- Mentés 10000 Autotest-ig
- Link Adapterek cat 6-os AMP, IBM, Lucent, Panduit, CDT stb. kábelrendszerek számára.

Mért értékek:

Next, Elfext, Return Loss, Wiremap, hossz, csillapítás, PSNEXT, ACR, PSACR, PSFLEX, ellenállás.

Magyar Microtest Distributor

NABUCO Kft. 1035 Budapest, Raktár u. 39-41. IV./III. fsz. 45. Tel.: 436-0730 Fax: 436-0749

IDC Konferencia

„Korszakváltás a távközlési versenyben – Telekommunikáció a vállalati és az állami szektorban”

Trendek a vállalati telekommunikáció területén Nyugat-Európában és Magyarországon ■ „Liberalizáció 2002” és az üzleti távközlés ■ Az állami szektor kiemelt távközlési projektjei ■ Alternatív szolgáltatók ■ Esettanulmányok

2001. szeptember 25., Magyar Tudományos Akadémia

További információ és jelentkezés: www.idchungary.hu
Telefon: 473-2378 (Papp Bernadett, konferencia menedzser)

IDC
Analyze the Future

AT&T

etel

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

hte

HÍREK

A Siggraph 2001 kiállításon mutatta be az eddigi leggyorsabb, 2 gigahertzes Xeon processzort az Intel. A bemutató helyszíne is jelzi, hogy az Intel milyen piacra szánja új termékét: a csúcscategóriájú grafikus piacra akar teret nyerni, elsősorban a Silicon Graphicssel szemben. A hollywoodi stúdiók többnyire egyedül SGI rendszereket használnak a filmbéli különleges hatások megalkotására. A cég szerint megvan az az előnyük az SGI-vel szemben, hogy a Xeons számológépeket sokkal több forrásból lehet beszerezni. Egy- és kétprocesszoros munkaadásokban a harmadik negyedévben jelenik meg a 2 gigahertzes Xeon, a vele szerelt kiszolgálók pedig nem sokkal később kerülnek piacra. (IDGNS, San Francisco)

Készen áll a válasszal a Silicon Graphics is: a cég szintén a Siggraphon mutatta be legújabb munkaállomását, az O2+L. A nagy teljesítményű vizualizációs és animációs alkalmazásokhoz szánt számítógép kétféle változatban készül: az egyik egy 350 megahertzes PMC-Sierra RM7000A, a másik egy 400 megahertzes MIPS R12000A processzort használ. Mindkettőhöz jár egy 18 gigabájtos merevlemez, 19 hüvelykes monitor, legalább 256 megabájtnyi memória és az SGI Irix operációs rendszer. (IDGNS, Boston)

CD-újrátíró szerelt be legújabb, ultrakönnnyű és -vékony noteszgépe a Sharp. A Muramasa-kardokól elnevezett Mebius Muramasa 16,6 milliméter vastag és 1,31 kilogramm tömegű; ehhez képest 12,1 hüvelykes képernyője van. A méretcsökkentés érdekében a gyártó elhagyta a kijelző szokásos keretét, és inkább fémházat használt a kellő szilárdság biztosítására. Jelenleg ekkora képernyőnagysággal ez a legkisebb méretű és tömegű noteszgép a piacon, állítja a Sharp: a Sony Vaio hasonló modellje 23 milliméter vastag és 1,7 kilogramm nyom. A hordozható számítógép erőforrása 500 megahertzes Pentium III processzor, ezt 128 megabájtnyi memória és 20 gigabájtnyi merevlemez egészíti ki. Az alapszereléséhez tartozik még a két USB-csatoló, valamint egy-egy PC Card- és Compact Flash-bővíthető. A CD-R/RW meghajtóval felszerelt modell ára is 2000 dollár alatt van. (IDGNS, Tokio)

Nem lesz több AMD-processzor számítógép az IBM kínálatában. A gyártó bejelentette, hogy a NetVista A40, az otthoni felhasználóknak szánt gép mostantól nem rendelhető AMD-lapkával. Korábban a rendelésre épített gépek esetében is opció volt az AMD-processzor, ám ezt a lehetőséget az IBM még májusban megszüntette. A cég képviselője szerint a felhasználók sokkal kevésbé igényelték az AMD processzorait, mint az Inteléit. Némi költségmegtakarításra is számítanak abból, hogy nem kell ugyanahhoz a termékszálláshoz két lapkakészletet tervezni. A négy nagy gyártó közül a Dell sem kínál AMD-lapkás számítógépeket, de a Compaq és a HP számos termékében felhasználja az Athlon és a Duron processzorokat. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Robog az úthenger

Bár már évek óta jelen vannak a piacon az LCD képernyők, látványos előretörésükre egészen az ideig várni kellett. A 15 hüvelykes képátlójú kategóriában egyre-másra csökkennek az árak, s rövid időn belül elérhetik a százezer és százötvenezer forint közötti sávot. Akkor pedig megkezdődhet a piac átrendeződése. **Krizsán György** tesztje a majdani tömeges kínálat mai képviselőit vizsgálta a tesztlaborban.

A 15 hüvelykes képátlójú katódcsöves monitorok ára olyan alacsonyra süllyedt, hogy egyre több gyártó gondolja úgy: ez már nem üzlet. Ma egy 17 hüvelykes képátlójú hagyományos monitor hirtelen és százötvenezer forint között szerezhető be minőség és beszerzési hely függvényében, és világszerte csökken a 15 hüvelykesek iránti kereslet. Egyes vélemények szerint ez a kategória jövőre teljesen meg is fog szűni.

Igazi verseny tehát a 17 hüvelykes katódcsövesek és a 15 hüvelykes LCD monitorok között zajlik; mindkettőnek nagyjából azonos a látványos képmérete. Ez a verseny egyértelműen az ár leszorításában teljesedik ki; nemcsak az otthoni és kis irodai felhasználók érzékenyek az árra, de egyre inkább a gépparkjaikat ciklikusan cserélő nagyfelhasználók is.

Miért LCD?

Miért cseréljük le hagyományos monitorunkat, hiszen az új még sokkal drágább? Mit tud az LCD, amittől érdemes „beindulni”? Az egyik érv a helytakarékoság, de ennél sokkal lényegesebb, hogy ismereteink szerint semmilyen káros sugárzást nem bocsát ki. Az LCD moni-

tor tulajdonképpen egy pontonként ki-be kapcsolható színszűrő, amit hátulról világítanak meg. Ha az egy képpontot (pixel) adó mindhárom színszűrő (szubpixel) be van zárva, akkor fekete a pont, mivel nem jön át rajta a fény. Az egyes színszűrők kinyitásától függ, hogy milyen színűnek látjuk az adott pontot; ha mindhárom teljesen ki van nyitva, akkor a háttérvilágítás fehér fényét kell látnunk. Ez így persze túl sematikus. A valóságban a fekete nem teljesen fekete, a fehér fehérségét is sok tényező rontja, mindenesetre a

monitort. Az LCD monitoroknál egységesebbek a képernyőméretek, és – mivel a pontok előre meghatározottak – megegyeznek a látható mérettel. A képpontok mérete 0,26 és 0,3 milliméter között mozog (1. táblázat).

Acer

A kis 15 hüvelykes képátlójú monitorban helyet kapott a hálózati tápegység, s a monitorkábel is fixen kapcsolódik hozzá. (Legalább nincs az a gyötrelmes dugdosás, viszont ha megsérül a kábel, nehezebb cserélni.)

SZABVÁNYOS JELLEMZŐK (1. táblázat)

Képátló (hüvelyk)	Képméret (mm-mm)	Ponttáv (mm)	Felbontás (pont-pont)
15,0	304×228	0,297	1024×768
15,1	307×230	0,300	1024×768
17,0	338×270	0,260	1280×1024
17,4	346×276	0,270	1280×1024
18,1	359×287	0,280	1280×1024
24,0	518×324	0,270	1920×1200

két szélső érték viszonya lényeges. Mint ahogyan az a kép pontos előállítására. A katódcsövesek esetében a képpontot rajzoló elektronsugarak és a maszk pontjai nem feltétlenül találkoznak tökéletesen, ugyanakkor az LCD-képpontot a megfelelő helyen elhelyezett cella rajzolja ki. Az LCD-k esetében nincs is értelme a képgeometria beállításának, hiszen a pontok fixen adóttak, az eredmény pedig tökéletesen rajzolható. A szemnek és az agynak nem kell a katódcsövesöknél megjelenő helytelen és esetleg életlen vagy gyenge konvergenciájú képet korrigálnia. (A látomásos dolog ez, mert csak órák múltán jelentkezik, esetleg szemgyulladásal kísérvé.) Mindezek mellett a folyadékkristályos kijelzők fogyasztása sokkal kisebb, mint a katódcsöves monitoroké.

A számítógépben a képpontok digitálisan állnak elő, az LCD-n úgy szintén. A kettő között analóg átvitel van – jelenleg. Korábban már kidolgozták a panelek digitális illesztését (LVDS), ezt használják a noteszgépekben. Ez azonban csak rövid vezeték esetében működik, külső összeköttetések létesítésére nem igazán alkalmas (egy ilyen csatlósított monitor már bemutattunk a Számítástechnika 1999/25. számában megjelent tesztünkben). A korszerű megoldás a DVI, amit *keretes cikkünkben* ismertettünk. Sajnos a PC-kben a DVI-s illesztő még igen ritka, elterjedése a DVI csatlósított monitorokéval együtt valószínűsíthető.

Kínálat

A piacon levő széles választékból 26 darabot vizsgáltunk meg tesztlaborunkban. Tizenöt darab 15 hüvelykes és 11, ennél nagyobb képátlójú mo-

nitort. Az egyes paraméterek a káva alatti tekerőgombbal állíthatók. A monitor műszaki adatai és mérési eredményei alapján átlagos típus, biztosan erős szereplője lehet az árversenynak.

Belinea

A Belinea két készülékében csak a káva formatervezése hasonló, minden egyébben eltérnek egymástól. A 15 hüvelykes képátlójú modell íves talpazata esztétikus, de a VGA kábelt nehéz bedugni tőle. A beállításra négy gomb szolgál. Sajnos, az automatikus beállítás után még javítani kellett a fázishelyeztet.

Jól szerepelt a nagyobbik, a tizenhét hüvelykes képátlójú monitor:



Mint egy vasaló ...

kontraszt- és fényességadatai egyaránt jók. Szabályozását a négy gomb mellett egy tekerőgomb is segíti, viselkedése kifogástalan. Ehhez a készülékhez két hangszóró is tartozik, a káva alsó részében kaptak helyet. A tápegység szintén be-



került a házba, nem kell külön helyet keresni neki.

Daewoo

A kapott monitor képátlója 15,1 hüvelyk. Egyszerű kivitelű, viszonylag alacsony árú, így biztos befutó lehet a SOHO-piacon. A szabályozásra öt gomb szolgál, sajnos a tesztelődés során az egyik hibája nehezkessé tette a beállítást. Az igaz, hogy ezeket a monitorokat nem kell sokat állítani, de akkor is: ezt a vezérlőprogram könnyen ki tudná védeni.

DCI

A tesztünkben szereplő három különböző készülék egyike 15-ös, a másik kettő 18,1 hüvelykes képátlójú. A monitorok beállítását négy gombra bízta – a menü viselkedése eltérő az egyes modellekben. A 1502-es esetében semmi sem jelzi a menüben, hogy kiválasztottuk vagy sem az épp aktuális paramétert, így ha nem figyelünk oda a sorrendre, akkor vagy a következő paraméter jön, vagy állítjuk az aktuálisat.

Szimmetrikus kialakítású a Magic Canvas becenévre hallgató 18,1 hü-



A Digital View a „nikkel” gombokkal

velykes monitor, két hangszóróval a káva alján. A feketeszint elég alacsony, de sajnos a fehéré is.

A Digital View nevű 1802-es monitor menüje nagyon szépen kialakított, és könnyen kezelhető. A káva itt aszimmetrikus, a hangszórók is aszimmetrikusan kaptak helyet, a bal oldali a kávéban, a jobb oldali a henger alakú talpban. A monitor kompozit és S-Video jelet is képes fogadni. Egy kis tuncerdobozt is mellékeltek hozzá, ezzel komplett tv-vevőkészülékkel varázsolható a monitor.

Dell

Dell néven egy OEM Samsung készülék került be a tesztbe. A monitor egyszerű kivitelű, egyszerű formával. A talpzatból jönnek ki a kábelek; a könnyen lepatintható fedél alatt a kábel csatlakozóval van beszerelve, tehát kábeltörés esetén könnyen javítható. A talp robusztus acélszerkezetét teljesen elfedi a műanyag borítás. A monitor beállítására hét gomb szolgál, a kezelés egyszerű és magától értetődő. A feketeszint imponálóan alacsony, a

mény. Az érintőpanel csupán arról vehető észre, hogy vékony fekete keretet kapott a monitor. Az érintőpanel okozta fényerő-csökkenés elhanyagolható. A panel használatához egy programot kell telepíteni, újraindítás után lehet a képernyőn is vezetgetni az egérmutatót – persze az egerünk is aktív marad.

Az X-174 jelzésű 17,4 hüvelykes képátoló nagyok a négy sarkán van négy fekete henger. Ezzel a kicsiknél levő teljesen egyszerű üvegfelülettel mintegy bezárják. A tükrözés persze maradt. A monitorok vezérléséhez öt gombot tettek a káva oldalába. Ide szorultak a fóliafedelese gombocskák. A 17,4 hüvelykes készüléknek a video- és az S-Video-bemenet kívül digitális bemenete is van.

Panasonic

A TX-15TA1C kombinált készülék: egy 15 hüvelykes monitor és egy ugyanakkora televízió keverhető ki belőle. A képernyő csak az AV



A monitor és az AV egység

egységgel együtt jó, mert onnan kapja egy sokeres kábelén át a táplálást. Ezen a kábelén megy a jelforgalom is.

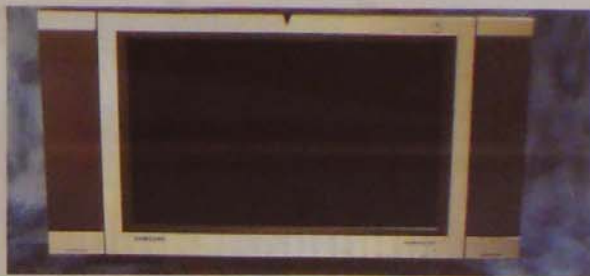
Hangszórói a képernyő alatt vannak (a jelek hátulra is ki vannak vezetve, illetve van oldalt egy fülhallgató-csatlakozó), a két hangszóró között található az infra-távvezérlő érzékelője.

A felállítható AV-egységen a felirat jobbra döntött fejjel olvasható. A feliratokhoz tartozó gombokkal lehet az egyes bemeneteket és üzemmódokat váltani. A képernyő beállításához a távvezérlőt kell elővenni, a képernyőn megjelenő menüt azzal vezérelhetjük. Maga a monitor a legnagyobb fényességet produkálta. Mivel ez viszonylag jó feketesszinttel párosult, így a kontrasztaránya is nagyon jó. Persze ennek megfelelően az ára is hűvös.

Samsung

A Samsung hivatalosan három modellel szerepel: 15, 17 és 24 hüvelykes képátolóikkal. A legkisebb, az 570S olyan talapatot kapott, amelybe beépítették a hangrendszert. A talp ívelt előlapján négy gombot helyeztek el, ebből egy a mikrofon kábe kapcsolója, a többivel a hangerőt és a hangszintet lehet állítani. A monitor egyéb beállításait öt gombbal oldották meg. A képernyő függőlegesen állásba forgatható, programot adnak ahhoz, hogy ebben az állásban egy elforgatott képet kapjunk.

Eltérő tervezésű a 17 hüvelykes 171MP. Ez nem csupán multimédiás, hanem tv-tuner is jár hozzá, így azonnal televízióként is használható. Miközben dolgozunk, a kép a képen funkciót meghívva a tv-műsort is figyelhetjük. Az eltüntetés és



Szélessávú mozimonitor

előhívás egyetlen gombbal lehetséges. Tizenegy gomb található a készülék előlapján, mindegyik érintőgombos kivitelű. A jelforrás nemcsak a tuner lehet az analóg VGA-ji mellett, hanem kompozit és S-Video is.

A harmadik modell, a 240T hatalmas monstrum. Két oldalára felakasztható két jól megtermett hangláda; ezek saját lábukra is tehetőek. A házimozisrendszer első két hangszórójaként működhetnek, amíg a család egy komplett hangrendszert nem vesz. Ez tudniillik inkább a házimozsi képernyője, mint számítógép-monitor. A képernyő alakja is erre utal, hiszen széles kivitelű (WUXGA), 1920x1200 képpontos monitorra alakítható. A számítógépből analóg VGA- és digitális DVI-csatolón egyaránt tudja fogadni a jeleket. Azért monitorként is használható, de 1024x768-as felbontásban a két szélén egy-egy függőleges csík sötétben marad. A beállításához hét érintőgombot szereltek a káva alá. Sajnos, a gombok nem láthatók, így csak tapogatózunk az ujjunkkal, ami érintőgomb esetén rögtön megnyomást eredményez. Jobb, ha a távvezérlőt vesszük igénybe a be-

állítás végigvezetéséhez, ahol kép a képen funkciót is kérhetünk.

A képernyők mindhárom egységben hasonló mérési eredményeket produkáltak az eltérő geometriai méretek ellenére: jó fényerő, alacsony feketeszint, jó kontrasztarány.

Sony

Egy ténylegesen az üthenger alól kivett LCD-panel, fantasztikusan egyszerű keretben. Kis támaszra tehető vízszintes vagy függőleges pozíció-



A lapos és a kicsi

HOGYAN TESZTELTÜNK?

A monitorok teszteléséhez egy régebbi Nokia-program LCD-s változatát használtuk. A program egyik része a társ- és frekvenciabedítés ellenőrzését szolgálja, a másik az alapzíneket mutatja meg. Ezzel végeztük a fényerőmérést. Egy fotoelemes műszarral mértük a fényerőt a három alapszín-nél, a feketénél és a fehérnél. Mivel a kis műszárunk nincs odam2-re hitelesítve, ezért csak összehasonlító adatként szolgálhat a mért adatok. Lehet látni, hogy melyiknek volt nagyobb a fényereje, melyik volt kisebb.

A monitorok automatikus beállítását úgy ellenőriztük, hogy a menü megismerése során mindent állítottunk, és figyeltük, hogy az automatikus beállítás mit tud kezdeni a képinformációval. A monitorok a fényerő- és kontrasztbeállításokat – kevés kivétellel – nem változtatták meg.

ban. Vékony kábel vezet egy dobozkához, abban lakik a vezérlőelektronika és a hálózati tápegység. A többi gyártó javarészt ad egy külső tápot, s az elektronikát a monitorba teszi, itt ez kiköltözve a táphoz egy fantasztikusan vékony panelt eredményez. A vastagsága tulajdonképpen a háttérvilágítás miatt 12 milliméter. A vezérlődobozban pedig két VGA-bemenetnek is tudtak helyet szorítani, a váltás a kávéba helyezett gombbal oldható meg. Egyszóval fantasztikus design, és még a menü is szép. Mindehhez jó fényerő, alacsony feketeszint és jó kontrasztarány tartozik. Sajnos a demókészüléken volt két pixelhiba, ebből egy a képernyő mozgásakor el-el-

MŰSZAKI ADATOK (17 HÜVELYES KÉPÁTLÓ FELETT)

Gyártó	Belinea	DCT	DCT	Deif	Fujitsu-Siemens	Hewlett-Packard	Iiyama	LG	Neovo	Samsung	Samsung
Típus	10 17 10	1700	1802	1700FP	4311 FA	L1810	AS4211U	885LE	X-174	171 MP	240T
Forgalmazó	Ramiris	Szerviz Trade	Szerviz Trade	Humansoft	Fujitsu-Siemens	HP	Ramiris	EMJ	BusSys	TechData	EMJ
Képtípus (hüvelyk)	17	18,1	18,1	17	17	17	18,1	18,1	17,4	17	24
Vízszintes elbírás [kHz]	30-81	31-80	31-80	31-80	30-81	25-82	24,8-80	31-80	30-80	30-81	30-90
Függőleges elbírás [Hz]	56-75	56-75	56-75	55-76	56-85	54-88	56-85	56-120	50-75	56-85	30-85
Video-sávszélesség [MHz]	135	130	130	135	135	n.a.	135	n.a.	130	n.a.	n.a.
Látszólag (Vízsz./függ.) [bájt/ók]	60/57,5	70/70	70/70	80/80	80/80	n.a.	80/80	80/80	80/80	80/80	80/80
Jelbemenet	Analóg	Analóg	Analóg, video, S-Video	Analóg	Analóg	Analóg, DVI	Analóg	Analóg, DVI	Analóg, digitális, video, S-Video	Analóg, video, S-Video	Analóg, DVI, video, S-Video
Csatlakozó	15 p Dsub	15 p DSub	15 p Dsub, RCA, mini-Din	15 p DSub	15 p DSub	15 p Dsub, DVI-D	15 p DSub	15 p Dsub, DVI-I	15 p Dsub, DVI-D, RCA, mini-DIN	15 p Dsub, RCA, mini-DIN, antenna	15 p Dsub, DVI-D, RCA, mini-DIN
Fényesség [cd/m2]	n.a.	180	180	170	200	n.a.	n.a.	170	220	240	n.a.
Kontrasztarány	400:1	250:1	250:1	200:1	350:1	n.a.	n.a.	200:1	400:1	400:1	n.a.
Felkiesési idő [ms]	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	40	<50	n.a.	n.a.	n.a.
Kerenszinkalok	n.a.	DDC 1/2B	DDC 1/2B	DDC 1/2B	DDC 1/2B	n.a.	DDC 1/2B	DDC 2B	n.a.	n.a.	n.a.
Képernyő-elforgatás	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs
USB hub	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	4 vonals	Nincs	4 vonals	Nincs	Nincs	Nincs
Hangteljesítmény [W]	2x2	2x3	2x3	-	-	-	-	-	-	2x5	2x5
Méret [mm=xmm=ymmm]	428x451x208	455x448x187	455x448x187	440x459x220	440x459x220	385x436x84	428x427x211	436x457x205	436x407x175	n.a.	605x238x483
Tömeg [kg]	7,7	7,5	7,5	8,4	8	12	7,5	6,9	7	n.a.	13,8
Külső táplálás	-	DC 12	DC 12	-	DC 14	DC 12	-	DC 12	DC 12	DC 14	DC 14
Fogyasztás [W]	62/30	48/5,5	48/5,5	45/5,5	30/3,1	70	40/5,5	70/5,5	40/5,5	52	95/5,5
Nettó fogyasztási ár [Ft]	348 900	278 000	351 000	349 000	295 000	400 000	359 900	439 000	352 700	494 000	2 588 000
Garancia [év]	helyszínen: 3	3	3	Nincs	3	helyszínen: 3	3	n.a.	3	3	3
Magyar nyelvű utasítás	Van	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs	Nincs

Mérési eredmények és számított viszonyszámok – fénykibocsátás (17 hüvelykes képátoló felett)

Fekete	2,8	1,2	1,3	0,9	0,8	0,8	3,8	1,0	2,0	0,9	2,0
Fehér	37,5	29,4	28,4	30,3	29,3	30,8	36,8	23,9	30,0	32,0	32,9
Piros	16,5	8,8	10,9	9,4	9,3	11,4	15,3	6,9	11,2	11,4	11,8
Zöld	15,3	13,5	11,8	13,6	13,3	12,8	18,3	9,9	13,7	13,5	14,8
Kék	11,7	9,0	8,6	9,6	8,6	8,0	13,3	7,2	9,2	9,6	10,7
F+P+Z+K	81,0	61,7	59,7	62,9	60,5	62,6	85,9	49,8	64,1	66,5	70,2
P+Z+K-Fehér	6,0	2,9	2,9	2,3	1,9	1,4	9,3	2,1	4,1	2,5	4,4
Fehér/fekete	14,4	24,5	21,8	33,7	36,6	38,3	10,8	23,9	15,0	35,6	16,3

Előre Leállítás Frissítés Kezdetlap

http://www.szamitastechnika.hu/

Mindent az informatikáról!



- ✓ Legfrissebb hírek
- ✓ Eseménynaptár
- ✓ Fórum
- ✓ Állás
- ✓ Letöltés
- ✓ Archívum

www.szt.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

A karriered

High-Tech állások a világhálón



www.jobuniverse.hu

itt kezdődik

Adok-veszek

Bye-bye Buy.com!

Augusztus 13-án a Buy.com bejelentette, hogy véget vet bajainak, és eladja magát a hajdani alapítónak, *Scott Blum*nak. Potom pénzért, mindössze 23 millió dollárért Blumé lehet az egész cég. Sovány vigasz a Buy.comnak, hogy nem ő az egyetlen olyan vállalkozás, amely áron alul kel el; akadnak olyan vállalatok is, amelyek végleg eltűnnek a süllyesztőben. *Zimányi Katalin* írása.

Ha egészen pontosak akarunk lenni, akkor hozzátesszük, hogy nem Scott Blum személyesen, hanem a többségi tulajdonában lévő befektetési vállalat veszi meg a Buy.comot, részvényenként 17 centes áron. Úgy tudni, hogy rögtön 9 millió dollárt fektetnek a kaliforniai Aliso Viejában működő cégbe, ami kezdetnek nem rossz, végsőnek azonban több mint pozícióvesztés!

Az elmúlt üzleti évben a Buy.com még 787,7 millió dolláros forgalmat bonyolított, és a Seattle-i Amazon.com mögött az Egyesült Államok második legnagyobb online kiskereskedőjének számított. Az Amazonhoz hasonlóan a Buy.comot is rendkívül kedvezőtlenül érintette az, hogy az elmúlt év végén, a karácsonyi nagybevásárlások idején a vártanál jóval kisebb volt a forgalma.

Februárban a hanyatlás további jelei mutatkoztak: például drasztikusan szűkítették az áru kínálatot, és eladták vagy becsukták szinte valamennyi nemzetközi webhelyüket. Ezt követően szép sorban, annak rendje és módja szerint lemondott a Buy.com vezérigazgatója, pénzügyi főnöke és több más igazgatója. Áprilisban 50,1 millió dolláros nettó veszteséget jelentettek, sőt később még az is szóba került, hogy esetleg kivonulnak a Nasdaqról.

Hárman a pácban

Márciusban, amikor nyilvánvalóvá vált, hogy a Buy.com nemhogy féptelen megismételni a tavalyi foglalkoztatásának eredményeit, de jó, ha nem megy csúszó, az amerikai és az európai sajtólapokban megjelentek az első elemzői kommentárok. A *The Industry Standard Europe* hasábjain *Miguel Helft* elemzte az Egyesült Államok három nagy e-commerce sztrájának – Buy.com, eToys, Webvan Group – piaci kilátásait.

Akkor és ott úgy tűnt, hogy az eToys van a legnagyobb bajban. Február 26-án, miután már több hónapja hiába kerestek vevőt a cégnek, az eToys csődvédelem alá helyezte magát. A kaliforniai Santa Monicában működő cég a jobb értékesítés reményében azt tervezte, hogy több részre oszlik.

Első lútsra-hallásra talán meglepőnek tűnhet, de végül is nem sikerült vevőt találni az eToysra. A cégnek, más e-commerce vállalkozásokkal ellentétben, nagyon is kézzel fogható vagyontárgyai és igazán kitűnően bevezetett márkaneve volt, weboldala pedig az egyik legjobban tervezett internetes kereskedőfelületnek számított. Mindenki dicsérette a BabyCenter.com tartalmát, a kiszolgáló operatív egységek gyorsaságát és hatékonyságát. Az eToys-részvények kereskedésének felfüggesztését megelőzően körülbelül 22 millió dollárért, tehát nagyjából a Buy.com jelenlegi piaci értékén lehetett volna megvenni az eToyst.

Mégis mi volt a baj? Az eToys 280 millió dolláros (hozzátéveleg 304 millió eurós) adósságot halmozott fel. Tartozott a kötvényeseknek és a szállítóknak (Mattel, Hasbro, Lego stb.). Elemzők szerint leginkább emiatt nem találtak vevőt a



Scott Blum, a Buy.com alapítója
(Fotó: IDGNS Image Bank)

cégre, meg talán azért sem, mert a vétel nem egyetlen, hanem inkább több vevő számára lett volna megfelelő. 2000 elején *Toby Lenk*, az eToys vezérigazgatója még arra számított, hogy jelentős értéknövekedéssel zárják az évet. De azután nem neki lett igaza.

A Webvan elektronikus élelmiszer-kereskedés a kiválás és a túlélés stratégiáját választotta. Fénykorában 1,2 milliárd dolláros éves forgalmat bonyolított. *Bud Grebey* üzletfejlesztési elnökhelyettes minden nehézség ellenére kitart amellett, hogy a Webvan élet- és piacképes vállalkozás. Grebey szerint már az is segíthet, ha készpénzt tudnak megtakarítani például azzal, hogy – az eredeti elképzelésekkel ellentétben – a következő három évben nem fejlesztik fel hálózatukat 26 észak-amerikai nagyvárosban.

Szóval a Webvan vezetése a fontolva haladók közé tartozik: úgy számolnak, hogy amennyiben sikerül úgy 40–60 millió dollárt (körülbelül 43,5–65,2 millió eurót) összehozni, akkor 2002-ig megoldották gondjaikat.

Helft idén tavasszal a következő okokkal magyarázza a Buy.com nehézségeit: az online kereskedő kezdetben beszerzési áron alul kínálta termékeit, nagyon is minél több vásárlót nyerjen meg magának, és túlbécsülte a hirdetési bevételek kínálta lehetőségeket. Majd később, amikor rájött, hogy képtelen tartani az irreálisan alacsony árakat, elveszített egy sor, addig kizárólag a kedvező árak miatt hűséges ügyfelet.

Példát mutat az Amazon

Piacielemezők szerint a Buy.com mindig is adott arra, mit csinál az Amazon.com. Kútba ugyan nem ug-

rott utána, de idén februárban, amikor az Amazon bejelentette, hogy összevonja európai szolgáltatóközpontjait és jelentős létszámcsokkentést hajt végre, a Buy.com is ebbe az irányba mozdult el.

A cég február utolsó napján adta hírül, hogy csaknem a felére csökkent az alkalmazotti létszámát, erőteljesen visszafogja az erőforrás-kihelyezési szerződéseket (például: az ügyfélszolgálat terén) és jelentős átstrukturizálást hajt végre. Remélték, hogy a leépítések és a további tervezett takarékosági intézkedések meghozzák a várt eredményt, de a közelmúlt tapasztalatai azt mutatják, hogy a Buy.com vezetői túl optimisták és/vagy túl naivan ítélték meg a takarékoságból rejlő piacentesítési lehetőségeket.

Említtük már, hogy a Buy.com vagy eladta, vagy becsukta nemzetközi webhelyeit. Nos, a nagy-britanniai üzleti egység sorsát úgy oldották meg, hogy eladták azt a John Lewis áruházláncnak, amely korábban köztudottan csak a hagyományos kereskedelem világában képviseltette magát. A John Lewis tulajdonosai elég hamar felismerték azt az alapigazságot, hogy manapság már a legkomolyabb tradíciókkal rendelkező kereskedőház sem lehet meg webes jelenlét nélkül. A Superdrug nevű angliai üzletláncot birtokló Kingfisher-csoport például részeseletet szerzett a Thinknatural.com-ban, az Argos anyavállalata, a Great Universal Stores pedig részeseletet vásárolt a Jungle.com-ban, illetve a Breathe.Net-ben.

Nem ez az első „online vásárlás” a John Lewisnak: korábban már megvette a Waitrose.comot is. (A



Jeff Bezos, az Amazon.com főnöke
(Fotó: IDGNS Image Bank)

hagyományos Waitrose élelmiszerlánc nagy népszerűségnek örvend az Egyesült Királyságban. – A Szerk.)

Jonathan Steel, a brit Bathwick kutatócsoport elnöke szerint a John Lewis csak most fog igazán belelendülni az interneten működő kereskedelmi vállalkozások felvásárlásá-

ba. Először is viszonylag későn kezdett foglalkozni ezzel a területtel, (gy a menedzsment joggal gondolhatja, hogy van mit bepótolnia, másrészt – mint azt a Buy.com példája is mutatja – most lehet igazán olcsón vásárolni. Ráadásul a Buy.com angliai webhelye az elmúlt év végén a negyedik leglátogatottabb e-kereskedelmi honlap volt az Egyesült Királyságban.

Nigel Wreford-Brown, a John Lewis kereskedelmi igazgatója arról tájékoztatott, hogy a vállalat 40 ezer alkalmazottnak legkevesebb kétharmada az internetes kereskedés elkötelezett híve. Kifejezetten támogatják a netes terjeszkedési tervet, még akkor is, ha rövid távon emiatt esetleg kevesebb nyereséget termel a cég.

James Roper, a londoni székhelyű Interactive Media in Retail Group igazgatója szerint „bolond az, aki nem most vásárol elektronikus kereskedést, amikor a padlón vannak a cégek és a cégarak.” Az angol piacon a Dixons, az Arcadia Group és a Tesco is bebizonyította, hogy nem „bolond”. Persze akadnak azért olyan hagyományos kereskedőházak is, amelyek nem törődnek a kedvezőtlen elemzői minősítéssel, és kivonulnak a webbizniszből. Angliánál maradvá: legutóbb a Liberty luxuscikk-forgalmazó cég jelentette be, hogy felhagy az elektronikus kereskedelmi tevékenységgel, mert „túl sokba kerül az elegáns elektronikus broszúra” fenntartása.

Elhagyott bevásárlókocsik

Számos piackutató cég – köztük a BizRate/NPD és a Shelley Taylor & Associates – állítja, hogy az interneten a virtuális bevásárlókosaraknak és kocsioknak több mint 75 százalékát hagyják el a vásárlók, magyarul: megmondolják magukat, és mégsem vásárolnak a weben. *Steve Frazier*, az Amazon.co.uk ügyvezető igazgatója egyáltalán nem csodálkozik ezen. Frazier szerint azért ilyen magas a kocsielhagyók aránya, mert az interneten rendkívül gyorsan be lehet térni egy másik üzletbe. Az Amazon.co.uk vezetője saját bevallása szerint maga is általában ötnél többször vált e-boltot, mielőtt vásárlásra adná a fejét.

A Shelley Taylor elemzői egyenesen ACS szindrómáról (Abandoned cart syndrome) írnak, amelyet a szállító ügytelensége is okozhat. Például elkéri a vevő bankkártyaszámát, még mielőtt ellenőrizné, hogy van-e a rak táron a vásárolni kívánt áruból. A Shelley Taylor & Associates adatai azt mutatják, hogy az esetek 64 (!) százalékában fordul elő ilyen típusú hiba.

Mike Blaxham, a NetPoll kutatócsoport alapítója úgy tartja, hogy a kizárólag interneten működő kereskedők talán túlságosan is a technológiára összpontosítják figyelmüket, és nem fordítanak kellő gondot

az ügyfélszolgálati munkára. Ezzel szemben a nagy kereskedelmi múlttal rendelkező cégek (mint például a Marks & Spencer) alaposabbak e tekintetben.

Miguel Helft, a *The Industry Standard* elemzője idén nyáron néhány nagy dotcomos túlélő példája



21st Century Pioneer díjak
(Fotó: IDGNS Image Bank)

kapcsán arról írt, hogy egyáltalán nem törvénytörő az elektronikus kereskedelmi vállalkozások mélyrepülése. Az egyesült államokbeli Red-Envelope, a 800.com, a Blue Nile és az eBags valamennyien a túlélők közé tartoznak.

Mi a titok? Valószínűleg semmi, vagy legalábbis semmi különös! Talán csak annyi, hogy amikor bekövetkezett az év eleji internetpiaci válság, volt olyan állóképességük és stratégiai elképzelésük, amely sikeresen átsegítette őket a nehéz időszakon. Roppant gyorsan alkalmazkodtak a megváltozott körülményekhez, lejjebb vitték tervszámukat, egy kicsit megnyesték saját ambícióikat és szélsébeben megtanultak közömbösnek vagy éppen megalkuvónak lenni.

A *The Industry Standard* nyár derekán tette közzé saját felmérésének eredményeit, amelyet a dotcomos cégek túlélési arányának feltérképezésére végzett. Összesen 123, kizárólag az interneten dolgozó kereskedőcéget kérdeztek meg; kiderült, hogy a magántulajdonban lévő vállalkozásoknak „csak” 44 százalékuk vészelt el. A tőzsdén jegyzett cégek esetében 34 százalék volt a megfelelő arány. A tőzsdére vonult cégeknek a túlélők mindegyike félmilliárd dollárnál kevesebbet ér. A megmenekült cégek döntő többségét felvásárolta valaki.

A túlélők közt akadt olyan, amelyik gyökeresen profilt váltott – mondjuk technológiát vagy szolgáltató vállalkozássá alakította át magát. Rajtuk kétség kívül a teljes átváltozás segített.

HÍREK

Heteken belül dönt a British Telecom arról, hogy felosztassa-e az AT&T-vel közösen birtokolt és működtetett közös távközlési vállalatát, a Concertet. A BT vezetésénél mindenképpen le akarja zárni ezt az ügyet, mielőtt komolyan nekilátnának a mobilszolgáltató leányvállalat intézményes leválasztásának. Az AT&T és a BT sem csinál titkot abból, hogy már hónapok óta fontolgatják a nem kifejezetten nyereséges Concert bezárását. Egyes hírek szerint a 7000 főt foglalkoztató, évente 7 milliárd dolláros forgalommal bíró szolgáltatás heti 20 millió font veszteséget termel, ami igencsak megerőltető az amúgy sem túl rózsás helyzetben levő BT számára. (IDGNS, Boston)

A finn Sonera és a norvég Enite bejelentette, hogy bezárlják közösen birtokolt 3G szolgáltató leányvállalatukat, a Broadband Mobile kaputt. A Sonera ráadásul visszaadja a norvég kormányának a 3G mobilhálózat licencét is, és ezzel kapcsolatban 18 millió eurónyi vagyont ír le könyveiből (összesen ennyit fektetett a vállalkozásba). A Sonera vezetése a licenc visszaadásának okaként azt jelölte meg, hogy a vállalat nem tudott 3G szolgáltatói engedélyt szerezni Svédországban, és így túsíbe mentek egy pán-skandináv 3G hálózat tervei. (IDGNS, Stockholm)

Mozifilmek webes továbbítására fogott össze öt nagy hollywoodi stúdió. A Metro-Goldwyn-Mayer, a Paramount Picture, a Sony Pictures, a Universal Studios és a Warner Brothers úgy ítélte meg, hogy immár elégeendő háztartás, munkahely és vállalkozás rendelkezik szélessávú interneteléréssel ahhoz, hogy legyen kereslet teljes filmek kívánság szerinti letöltésére, illetve megtekintésére a weben. A digitális tartalom védelmére, az illegális másolás megakadályozására a Digital Rights Management technológiát akarják használni a stúdiók. Szakértők szerint okos lépés főleg, hogy maguk vágnak bele a filmek webes terjesztésébe, mert így talán nem kerülnek olyan helyzetbe, mint a hanglezárlók, amelyek a Napster és a hasonló szolgáltatások szétdüles sikere után hosszadalmas – és nem minden tekintetben sikeres – jogi procedúrára kényszerültek, hogy visszaszerezze az ellenőrzést anyagaik felett. (IDGNS, San Francisco)

A britek számára vonzóbb az internetezés, mint a társadalmi élet – ez derült ki a Virgin.net felméréséből. Eszerint Nagy-Britanniában 37 százalékkal csökkent a szociális érintkezés, a társas létre fordított idő; ehelyett a tévénézés és újabb az internetezés lett az egyik kedvenc időtöltés. Maguk az érintettek is tudják, hogy kényelmesebben kellene eltölteniük szabadidejüket, ám a sport vagy a baráti csevegés helyett egyre gyakrabban választják a képernyő előtt üldögélést. A kábeltelevízió keresztlé igénybe vehető interaktív webes szolgáltatások még tovább növelik az internet vonzerőjét. Az ilyen szolgáltatást kínáló NTL hálózata már 1 millió háztartás kapcsolódik Nagy-Britanniában, és közülük 90 százalék rendszeresen internetezik is a tévén keresztül. (IDGNS, London)

P3P a webkiszolgálókban és a böngészőkben

Új biztonsági modell fog megjelenni az Internet Explorer 6.0-ban, s védelmül szolgálhat a bizonytalan eredetű süti (cookie-k) ellen. A P3P elnevezésű szabványt használó böngésző fokozott biztonsági intézkedéseket vár el a portáloktól, s ezzel automatikusan kiszűrheti az azonosítatlan programokat, illetve figyelmeztetheti a felhasználót, ha zavarosabb vizeken szörföl.

Nem kis feladat várhat azokra a vállalkozásokra, amelyek már ma is komolyan veszik a webes megjelenést, mivel az IE 6.0-s verziójába bekerülő, P3P (Platform for Privacy Preferences) szabványon alapuló vizsgálatok esetleg megakadályozhatják némelyik portál – talán éppen az ő portáljuk – használatát. A szabvány szerint csak akkor lehet programokat (süti) futtatni a böngészőben, ha azok eleget tesznek bizonyos adatgyűjtési és adatmegosztási szabályoknak. Persze a munka nagyja még hátra van, hiszen a fenti szabályokat ki is kell dolgozni – de ez a P3P szabványt alkalmazó cégek és magánszemélyek dolga marad.

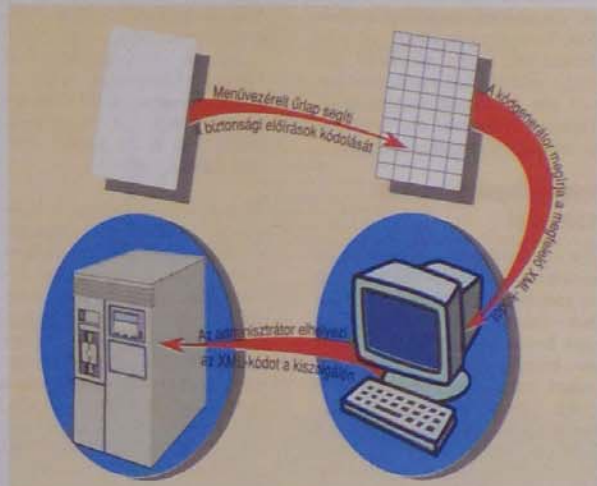
A World Wide Web Consortium által kifejlesztett P3P böngészőspecifikáció megvizsgálja az XML-ben írt lapok azon elemeit (címkéit), amelyek a böngészőt használó intézmény biztonsági előírásaiban szerepelnek. S ha a portál XML kódjában szereplő kitételek megegyeznek a felhasználó böngészője által jelzett biztonsági beállításokkal, akkor bizonyos óvintézkedések lépnek működésbe. A P3P-ügynek az ad nagyobb lendületet, hogy a Microsoft, mint bejelentette, a 6.0-s verziójú Internet Explorerre belefoglalja a P3P adta óvintézkedéseket – azok ellenőrzésen programokra vagy információk kiszűrésére vonatkozó esetleges jelenléte figyelmeztetheti a felhasználót.

A P3P megjelenése elsősorban azokat a cégeket érintheti károsan, amelyek másoktól kapott sütiiket használnak hirdetés vagy egyéb célokra. Az Explorer alapértelmezésben automatikusan blokkolja azokat a sütiiket, amelyek manapság minden

figyelmeztetés nélkül tárnak elénk hirdetésekkel túlszűrt ablakokat, hacsak a megtekintendő portálnak nincsenek megfelelő – a P3P-formátumnak megfelelő – biztonsági paraméterei. Az IE 6.0 emellett figyelmeztető jelzéseket is küld, ha a P3P szabvánnyal nem kompatibilis webhelyeket böngészünk – bár ez

írások és specifikációk pedig a növényzet; ezek jelentőségét sokan még nem is fogják fel igazán.

Ugyanakkor az új szabvány kétélű fegyver: egyfelől védi a felhasználót az illetéktelen hozzáférésektől, illetve a betolakodóktól; másfelől azonban utat adhat némely vállalatnak arra, hogy adatokat gyűjtsön



alighanem inkább idegesítő lesz, mintsem hasznos.

A szabvány kifejlesztői szerint a P3P megjelenése segíti és kényszeríti is a biztonságosabb közeledést a világhálón. A P3P-vel karöltve a fejlődő növények mellé – állította korábbi nyilatkozatában a szabvány egyik társszerzője, az IBM-ben programozóként és tanácsadóként dolgozó *Martin Presler*. A szabvány lenne a karó, a biztonsági le-

a böngésző használójáról – hiszen az azonosítási folyamat nem sokban különbözik az útlevelezésvizsgálatól.

Egyelőre azonban nem az adatvédelmi jogok betartása, illetve be nem tartása a legnagyobb akadály a P3P alkalmazása előtt, hanem a szabványt használó intézmények várható reakciói: nem könnyű egységes biztonsági politikát kialakítani és betartatni. A P3P szabályait könnyű alkalmazni, a felhasználók fél nap alatt megtanulhatják a böngésző bővítményeinek használatát, illetve a rendszergazdáknak sem okoz sok gondot a szabványok alkalmazása a kiszolgálókon; azt azonban nehéz elképzelni, hogy a portálok üzemeltetőinek többsége egységes biztonsági előírást alkosson. S ha a vállalatnak van is ilyen előírása, még nem biztos, hogy ez is tudja tartani.

A webes rendszergazdáknak alaposan át kell majd gondolniuk a P3P miatt kialakítandó megszorításokat, mivel azok kikérülése később súlyosan veszélyeztetheti a rendszert. A webhelyet működtetőnek – ha már a P3P mellett döntöttek – nem szabad félvállról venniük a biztonsági intézkedések kialakítását: nem lenne szabad hagyniuk például, hogy ezt a feladatot egyetlen szakember végezze, s azt sem, hogy ezt a feladatot a legtapasztalatlanabb és legfiatalabb rendszergazdára osszák ki.

Várható továbbá, hogy a biztonsági ügyek előtérbe kerülésével egy-



re több informatikai tanácsadó fog bevonni a biztonsági politika kialakításába.

Az IBM most azon dolgozik, hogy a P3P-vel kapcsolatos tanácsadási tevékenységét beépítse Global Services részlegébe. Az Ernst & Young az Egyesült Államokban egy kisebb, IDCide elnevezésű céggel működik együtt, ugyanebből a célból.

A biztonsági előírások fontossá válásával nemcsak jótanács-osztogatók jelentek meg a színen, hanem a P3P-t támogató szoftverek is: ezek segítik a rendszergazdákat a biztonsági előírások programozásában. Ilyen szoftver például az IBM P3P Editor: kiszolgálóoldali támogatást ad a biztonsági politika kódoláshoz a legutóbbi szoftvereknél. Tavaly nyáron jelent meg – az IBM AlphaWorks webhelyén –, és néhány hónapja volt a legutóbbi frissítése. Grafikus felületével egyszerűsíti a kódolást; van Java 1.3.0-ra, AIX-re, Solarisra és Linuxra való változata is.

A Microsoft is előrukkolt saját P3P-implementációs eszközével, a Privacy Statement Wizarddal. Készítői szerint ez az eszköz lényegében egy interaktív folyamatot képez le: ebben a folyamatban az adminisztrátorok ellenőrizhetik a cégük által alkalmazott előírások egységességét és alkalmazását. A Microsoft megoldásában a biztonsági parancs generátora a könnyebb kezelhetőség kedvéért a kiszolgálóra került.

A You cég SmartPrivacy Publisher nevű programja egyelőre alighanem csak az Egyesült Államokban fog terjedni; ez a program nemcsak átfordítja a vállalat biztonsági politikáját a webhely által értelmezhető szabályozássá, hanem figyelembe veszi az új amerikai törvényt, a gyermek online személyi jogait védő passzusokat is.

Végül érdemes megemlíteni a PrivacyBot elnevezésű céget is: mostanában ugyanis egy választórendszert hirdet, és azt ígéri, hogy bármilyen cégnek könnyen és gyorsan elkészíti a szükséges biztonsági előírásokat. A választórendszer szerepel egy sablon is: az arra jó, hogy az érdeklődők összevessék vele az adott cég biztonsági előírásait és az abból származtatott XML kódot.

Szakértők szerint az egyre szaporodó P3P-szoftverek csak kis részt oldhatnak meg az egész problémából. Ráadásul a P3P csak a portálokra vonatkozik; egy vállalati belső hálózat azonban sokkal több eszközt, szoftvert és protokollt érinthet.

Webajánló

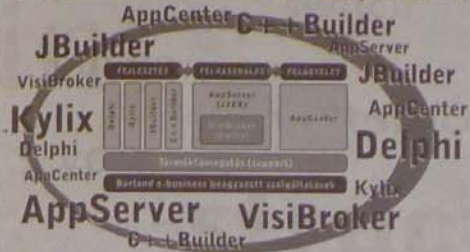
www.w3.org/P3P oldal elsősorban érdeklődőknek szól. Az áttógó gyűjteményben megtalálható a P3P közérthető magyarázata, jótanácsok a magán webhelyeken történő alkalmazásról, továbbá fejlesztőknek szóló oktatóanyagok, de találhatunk a webhelyen válogatott újságcikketek pro és kontra.

lists.w3.org/Archives/Public/www-p3p-policy/ lapon levelezőlistát találunk, a lista résztvevői biztonsági szakértők, akik P3P előírásokat dolgoznak át működő webes megoldásokká. A feliratkozásához levelet kell küldeni a www-p3p-policy-request@w3.org címre „subscrib” felirattal a tárgy mezőben.

www.research.att.com/projects/p3p az AT&T P3P kutatócsoportjának összefoglaló oldala olyan letölthető alkalmazásokkal, mint P3P Proposal Generator, amely XML kódra építhető „Proposal” programrészek – azaz indit-

www.w3.org/P3P/Lee_Speyer.html Ezen az oldalon szűkszavú összefoglalót találhatunk a Citibank 1998-as P3P kezdeményezéséről. Ugyan a lap kicsit idős; mégis tömör összefoglalót ad azokról a kérdésekről, melyeket feltétlenül fel kell tenni a P3P alkalmazása kapcsán.

Borland e-business implementációs platform



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

RAD-X akció!

Delphi 6 Professional + Kylix Desktop Development
ESAK Visual Basic felhasználóknak! 184 000,-

Kylix akció! 69 900,- Ft*
Kylix Desktop Development Edition

TANFOLYAMAINK	
Delphi 6	2 napos, szeptember 10., 24.
Delphi 6	3 napos, szeptember 27., szept. 17.
Kylix Base	aug. 30., szept. 20.
Kylix 3	3 napos, szeptember 10.
Kylix 3	4 napos, szeptember 3., 17.

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



Keszó Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.
Telefon: 332-8717
Telefax: 302-5136
E-mail címünk: sales@keszo.com
Internet: www.keszó.com

NYÁRI SZOFTVERAKCIÓN!

Clipper 5.0 DOS a készlet erejéig	60 000
MS Office XP ENG std./Prof. Std. upg./Prof. upg.	180 000/185 000/95 000/109 000
CorelDraw! 10.0 akció/s full/upgrade	99 000/108 000
Adobe Photoshop 6.0 PC Eng. Akció/s upgrade from 5.0	259 000/108 000
Adobe Acrobat 5.0/upgr.	99 000/49 000
Norton Internet Security 2001 v. 2.5 ENG.	21 000
Norton Antivirus 2001/Norton Utilities 2001	14 000/15 000
MS Windows ME (magyar és angol is)/upgrade	67 000/55 000
Windows 2000 Pro/upgr./Windows 2000 Server 5 ci/Upgr.	102 000/49 000/320 000/157 000
Paint Shop Pro 7.0	44 000
Winrar Pro 10.0 (hálozatos üzemenben lefűl)/upgr.	28 000/14 000
Regisztrál vagy regisztrálható programok (többfelhasználós vállalatok cégek is):	
SyGate (WinNT/Win95/96) 3.6/10/25 users	15 000/27 000/45 000/75 000
WinGate Std. (WinNT/Win95/98/3.6/12 users	30 000/52 000/86 000
Mdsmon (E-Mail Server POP3/SMTP) 6/12/25 mailbox	89 000/135 000/158 000
TOAD 6.0 Oracle Debugger	250 000
ACC-See 3.1	24 000
Windows Commander 4.53 16/32bit (magyarul is) regisztráció	11 000
Far 1.65/RAR 2.80 regisztrált változata	19 500/10 500
Winzip 8.0/Zipcrack for DOS 2.5	15 000/19 000
ARJ regisztrál	15 000
Nero 5.5.x CD-író magyar, dobozos változat	21 000
FTP-alkalmazók:	
Macromedia Flash 5.0 PC	155 000
Macromedia DreamWeaver UltraDev+Fireworks bundle	284 000
Adobe Illustrator 9.0	185 000
Pagemaker 6.5.2 Plus Win95/NT	220 000
QuarkXpress 4.1/Helyes-é/0	382 000/59 000
VirusScan és vírusirtás:	
VirusScan 5 Deluxe W98/NT	16 000
F-Secure (Az F-Prot új neve) Prof. for DOS/Win9x/Win95/NT	62 000
iprdai alkalmazások:	
Visio 2002 Standard/2002 Professional/2000 Technical	68 000/170 000/130 000
Autocad 2002	499 000
Flowcharter 7.0/upgr.	104 000/54 000
Harvard Graphics 98/upgrade	120 000/38 000
Norton Commander 2.0 W98/NT/upgr.	13 000/11 000
Scriptum szótárak teljes választéka	
Kommunikáció:	
Procomm Plus 32 v4.8 W95/NT/PC Anywhere 10	39 000/64 000
Laplink 2000 Pro W95/NT	68 000
WS-FTP Pro 6.6/ Cute! FTP 4.0	19 000/18 000
Send-it- és kiegészítő programok	
System Commander 2000 W95/NT Deluxe	33 000/28 000
NT KEY 4.0!!! / upgrade előző ill. más verziókról	10 000/6 000
Partition Magic 6.0 (partitionálás adatvesztés nélkül, FAT32- és NTFS-lemezle is)	35 000
Checkit 98/Checkit 98 Diagnostic Suite	22 000/58 000
Diskeeper 5 NT4 Server/upgr./NT4 Workst/upgr.	110 000/64 000/28 000/15 000
Internet-webalkalmazások:	
Hot Metal Pro 6.0/MS Frontpage 2002	52 000/54 000
Felvezetőknél:	
MS Visual Basic 6.0 Std./Prof./Enterprise	34 000/176 000/421 000
Delphi 6.0 Standard/Professional	50 000/220 000
Multi-Edit for Windows 8.0 /Kredit for Win/W95 1.5	66 000/53 000

Az ár változtatás jogát fenntartjuk.

ELEKTRONIKAI KONFERENCIA és ÜZLETEMBER-TALÁLKOZÓ

A RENDEZVÉNYEK HELYSZÍNE ÉS IDŐPONTJA:

2001. szeptember 4. (kedd)

ITD Hungary, konferenciaterem, 1051 Budapest, Dorottya u. 4.

Konferencia: 9.00-12.00

- a magyar elektronikai és számítástechnikai ipar.
- a tajvani elektronikai és számítástechnikai ipar.
- esettanulmányok: ACER, ScanSoft, Orion.

Üzletember-találkozó: 13.30-16.30,

amelyen vezető tajvani cégek keresik a következő termékek magyarországi ügynökeit, illetve disztribútorait: • kondenzátorok • szűrők-hóbelek • 3C-csatlakozók • ventilátorok • CPU-hűtők • SRAM/DRAM • memória/logikai IC • mobiltelefon-tartozékok • notebook OEM.



Hérjük, a további részletekért forduljon az alábbi irodánkhoz:

CETRA (Tajvani Kereskedelmi Központ) Sebők Ferenc vagy Uhrin Zsuzsanna,
1056 Budapest, Váci u. 81., tel.: 266-4664, fax: 266-4665,
e-mail: tawainfo@euroweb.hu, web: www.eastinfo.hu.

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



csereakció OKIPAGE 14e-re

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

ajánlott végfelhasználói ár: 91.900 Ft + áfa

79.900,- Ft+áfa
csereakcióval

OKI Network Solutions
for a Global Society

OKI Systems (Magyarország) Kft. 1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327-4070 Fax 327-4076 e-mail: oki@nyomtas.com www.oki.hu

OKI SZÁLLÉKOSÍTÁSOK - ÜZLETTELŐKÖZÖS BUDAPEST: DATEN KONTR. TRADE KFT. 203-8302 • DUNA ELEKTRONIKA KFT. 237-7099 • FLAG INFORMATIKA Rt. 363-0158 • FOKART KFT. 492-1070 • GYANÁSAI MA TEAM KFT. 319-1757
HUMANSOFT KFT. 876-7881 • KVENTA KFT. 202-8282/190 • MINOR RENDESZERHAZ Rt. 436-3029 • MŰSZERTECHNIKA RENDESZERHAZ KFT. 4329-477 • PRINTREX Rt. 30-900-8963 • PROFESSZIONÁL KFT. 318-3300 • PUE KFT. 341-4446
SÉNZOR KFT. 347-3080 • SPRINT COMPUTER KFT. 342-4707 • DEBRECEN: THACO D KFT. 52-500-424 • EGER: ANSYS KFT. 36-537-204 • GYŐR: MASOLÓVEPCENTRUM KFT. 86-319-002
HÓDMEZŐVÁSÁRHELY: DELFIN COMPUTER INFORMATIKA Kft. 62-346-810 • KECSKEMÉT: BESTOOR KFT. 76-485-418 • MATEGZÁLKA: VINYTEX INFORMATIKA KFT. 84-213-585 • PÉCS: LETYKAMPÁRIMET: 85-39-8670-88
GÓPFRÓN: TELECOMP KFT. 89-328-555 • SZEGED: IRODAGÉP KFT. 62-443-022 • SZÉKESFEHÉRVÁR: ITV ALBATECH KFT. 22-500-331 • SZOLNOK: WIN INVESTOR Rt. 56-813-086 • SZOMBATHELY: FLAG SZÁMÍTÁSTECHNIKA KFT. 54-901-890





*think
fast*

Ismerje meg az Oracle9i tulajdonságait részletesen
2001. szeptember 6-i rendezvényünkön. Regisztráljon
a www.oracle.com/hu/9imeghivo/ honlapon.
Az esemény támogatója a Compaq.

ORACLE[®]
SOFTWARE POWERS THE INTERNET