

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XVII. ÉVFOLYAM 4. SZÁM

2002. JANUÁR 22.

ÁRA: 295 FORINT



Stratégiai gyorsítás

Bemutakozott Roland Roth, az HP Magyarország új ügyvezetője 8. oldal



Zsebitkák

Egy híján egy tucat került belőlük tesztlaborunkba 10. oldal



Háromból egy

A feladatok teljesítésében fontos szerepet játszik az internet 23. oldal



Kiber-tér-képek

Virtuális világterképek tárháza 24. oldal

Internetes közigazgatás

Csak kevés helyen része a stratégiának az internet – derült ki a NetSurvey és néhány további cég által elkészített, iBasic 2001 című tanulmányból

A tanulmány egyik legfontosabb megállapítása, hogy az internet ma többnyire passzíván alkalmazzák a közigazgatásban, és csak nagyon kevesen gondolkodnak a kétirányú kommunikáció lehetőségeinek kiaknázásán (gyakorlatilag a kormányportál az egyetlen kivétel). Ez leginkább azzal magyarázható, hogy az érintettek többsége nincs tisztában a világháló kínálta előnyökkel. Údító kivételek még a felhasználásban előjáró kulturális intézmények is.

A kutatás megállapításai szerint a vizsgált önkormányzatoknál, egészségügyi, oktatási, kulturális intézményekben jórészt a lapos szervezet, a kevesebb bürokratikus akadály és a személyes vezetői elkötelezettség kedvez az internet beépülésének. Ott, ahol ez nincs meg, a hálózati lehetőséget írány gyenge az érdeklődés. Érdekes tény, hogy a megkérdezett vezető önkormányzati tisztviselők az internet felhasználásában az információk gyors megszerzését tartották a legfontosabbnak, és állig-állig hangsúlyozták a kétirányú kommunikáció jelentőségét. Érezhetően taranak a rend-

szerek sebezhetőségétől, s bírálták a számítógépes kommunikáció személytelenségét, a megszerzhető információk és ismeretek felületességét.

Az internetre bekötött önkormányzati számítógépek aránya a megkérdezett intézményekben szöveg határok között, 3 és 70 százalékos mozog – erősen függ at-

tól, hogy valamely intézményben a hierarchia vagy a funkció határozza-e meg az internethez kapcsolódás jogosultságát.

A közigazgatás képviselőinek tartózkodása nem túl biztató – állapítják meg a kutatás készítői –, hiszen a nemzetközi kutatások szerint az állampolgárok ép-

(Folytatás a 4. oldalon)

Oracle AppsWorld

Az Oracle január közepén megrendezett felhasználói konferenciáján, az AppsWorldon a cég alkalmazásaival elérhető költségcsökkentés volt az egyik leghangosabb tárgy. Az előadók sok példát hoztak fel arra, hogy az Oracle Application felhasználói mennyit takarítottak meg működési költségekben, mennyivel sikerült csökkenteniük a raktárkészletet és így tovább.

Ma mintegy 11 ezer vállalkozás használja az Oracle Applications valamelyik változatát, hangzott el az EMEA-régióért felelős vezető, Sergio Giacometti nyitóelőadásában. A térségben ennek nagyjából a negyede – 3400 telephelyi rendszer – működik. Az Oracle Application II, vagyis az E-Business Suite a világban és benne Európában is csak most van terjedőben; globálisan 1145 helyen működik, Európában 380-on, bár közel háromszor ennyi helyen áll éppen bevezetés alatt. A

referenciák között külön hangsúlyozták a GE Power Systems magyarországi gyárának példáját: ott a teljes E-Business Suite-et állig 5 hónap alatt vezették be.

Az alkalmazáscsomagnak a Daily Business Close az egyik most bejelentett újdonsága: a vállalatok mindig a legfrissebb, a tranzakciós adatbázisból származó információk alapján követhetik nyomon vele az üzleti folyamatokat. Alapja egyfelől az E-Business Suite mögött álló adatbázis egységes adattomellje (abban minden objektumnak – termékeknek, ügyfélnek, alkalmazottnak stb. – csak egy definíciója van), másfelől a folyamatok teljes automatizálása. Az egységes adathalmazból azután könnyen kinyerhető a fontosnak ítélt információk, és a felhasználók igényeikhez szabva meg is jeleníthetők a beépített portáltechnológiával.

(Folytatás a 7. oldalon)

Össze- kapcsolódnak?

Vita van a Matáv és a PanTel között. A PanTel minél előbb szeretné megkötni a Matávval a távbeszélő-hálózatok összekapcsolására vonatkozó szerződést, ez az, egyik feltétele ugyanis annak, hogy az alternatív társaság elindíthassa kapcsolati telefonvonalait (PSTN) szolgáltatásait, és így a Matáv előfizetői által vá-

(Folytatás a 5. oldalon)

Aranyláz után

A hazánkban járt Rudi Schicklffel, a Hewlett-Packard európai Systems Operation részlegének vezetője a Unix helyzetéről és jövőjéről beszélgetünk.

Európában a HP/UX hat egységnyi úni-negyedében a második volt a Sun Solaris mögött, de tavaly, a harmadik negyedében visszaszerezte az első helyet, és övé az európai Unix-piac 32 százaléka. Ezt a sikert ráadásul az informatikai aranyláz után érte el, akkor, amikor

(Folytatás a 4. oldalon)

Lesz-e reklám-SMS?

Megkérdeztük a három mobilszolgáltatót, miként járnának el, ha valaki a következő megbízással keressék meg őket: küldjenek ki egy reklám célú SMS-t minden ügyfelüknek.

(Folytatás a 7. oldalon)



Mindent az informatikáról!



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

www.szi.hu

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA



A dm Kft., Magyarország egyik legsikeresebb és legdinamikusabban fejlődő drogériaüzlet-hálózata. Stratégiánk egyik legfontosabb alapja, hogy a legjobb munkatársakkal dolgozzunk, akik készségben vállalják a magas szintű személyi követelményeket és szívesen vesznek részt csapatmunkában.

A dm Kft. számítástechnikai
**RENDSZERFELÜGYELETI
MUNKATÁRSAKAT KERES.**

BOLTI RENDSZEREK

Elvárások:
DOS-, NT-, PC-hardverismeret, legalább alapfokú, fejleszthető németnyelv-tudás, ügyfélközpontú viselkedés.

KÖZPONTI RENDSZEREK

Elvárások:
SOE-, NT-ismeret, legalább alapfokú, fejleszthető németnyelv-tudás.

Leendő munkatársunkat igényes környezet, érdekes munka, szakmai kihívások, biztos egzisztencia, időnként német nyelvtanuláshoz történő, rövid kiküldetés várja.

Jelentkezését kézzel írott szakmai önéletrajzzal, „Számítástechnikai munkatárs” jellegű, az alábbi címre várjuk:
dm Kft., 2046 Törökbalint, DEPO, Pf. 4.

MAGYAR NEMZETI BANK

A MAGYAR NEMZETI BANK EMBERI ERŐFORRÁSOK FŐOSZTÁDA

PÁLYÁZATOT ÍR KI

A BANKBIZTONSÁGI FŐOSZTÁY IT-BIZTONSÁGI OSZTÁYÁN

KÖZPONTI FELHASZNÁLÓ- ADMINISZTRÁCIÓS MENEDZSER MUNKAKÖR BETÖLTÉSÉRE.

Feladata:

- definiálja és elvégzi a központi felhasználói adminisztráció folyamatait;
- aktualizálja az adminisztrációs szabványok specifikációját;
- kidolgozza a központi jogosultság – adminisztrációra való átérés koncepcióját;
- közreműködik az egyes banki informatikai rendszerek jogosultság profiljának kialakításában, kijelölésében és a folyamatban az IT-biztonsági szempontokat;
- előkészíti és előzetesen operatív a Központi felhasználói szabványt; a jogszabályok megírásában és a szabványok kiadásában;
- végzettséget nyújt az adatbázisok, rendszertulajdonosi koncepcióknak realizálásában.

Elvárások:

- műszaki (informatikai) felsőfokú oktatási végzettség;
- legalább 2 éves informatikai (jelöltség hálózati) üzemeltetési gyakorlat;
- központi adminisztrációs ismeret;
- konstruktív együttműködési készség;
- jó kommunikációs készség;
- nyelvismereti szintje szellemi.

Előny:

- a bank leír felhalmozott bázisú területen szerzett tapasztalat;
- nemzetközi szabványok (COBIT II, ISO 17799) vagy egyéb IT-biztonsági előzetes ismeret.

Ami nyújtunk:

- felkészültejes munka;
- szakmai képzési lehetőségek;
- menedzseri szintű juttatás.

A pályázatot, melyet leadásnak tekintünk,
az MNB minort erőforrások Főosztálya (1050 Budapest, Szabadság tér 8-9.)
„IT biztonság” megjelöléssel kérjük beküldeni, legkésőbb 2002. január 31-ig.



„A Eurocall nevű szolgáltatás kedvező percdíjakat kínál előfizetőinknek, kiszámíthatóvá és átláthatóvá teszi ügyfeleinknek a barangolás közbeni mobiltelefon-használat költségeit. A Vodafone-csoport szolgáltatása olcsó és egységes. Az előfizetőnek csak annyit kell tennie, hogy anyahálózatában (díjmentesen) regisztráltatja magát a Eurocallra, majd külföldi tartózkodásakor rákapcsolódik az ottani Vodafone-hálózatra.”
 Melléklet, 1. oldal

Új PDA-t készített a Sony

A Japánban most bemutatott T615C kézigép a legkisebb színes eszköz, amely a Palm OS-t futtatja. A készülék távirányítóként is használható hálberendezésekhez és televízióhoz. A PDA a Documents to Go szoftvert használja, amellyel Word-dokumentumok is szerkeszthetők.
www.szt.hu/hirek_arch.php
 (2002. 1. 16.)



TARTALOM 4. HÉT

AKTUÁLIS 4 TERMÉK ÉS TECHNOLÓGIA 10 TRENDK ÉS MEGOLDÁSOK 18 INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM 24

- 5 **VIVENDI-COMAGOK**
 (MALLÁSZ JUDIT)
HATAN MEGKAPTÁK ELŐHÍVÓSZÁMUKAT
A december 23-án jelentkezett,iek a HÍF kiosztotta négyjegyű távhívási azonosítóikat
 (MALLÁSZ JUDIT)
- 6 **INTERNET MINDENKOR**
 (ZIMÁNYI KATALIN)
- 6 **ÚJ TUDÁSOK – ÚJ TUDATOK**
 (SÉRÉS IVÁN)
- 7 **MAGYAR TULAJDONBAN**
A CITYREACH BUDAPESTI KÖZPONTJA
A cég külföldi csődje után bizakodnak az új tulajdonosok
 (MALLÁSZ JUDIT)
- 7 **VÉRONY MINT A NAPSUGÁR**
 (MÁRTONFY ATTILA)
- 8 **STRATÉGIÁI GYORSULÁS A HP-NÉL**
 (ZIMÁNYI KATALIN)
- 8 **VIGYÁZAT, DRÁGAI!**
Egyes webhelyek tudnak nélkül külföldre társasáznak
 (MALLÁSZ JUDIT)
- 8 **PÉCSETT A VIVENDI**
 (MALLÁSZ JUDIT)
- 8 **TERJESZKEDIK A LEXMARK**
 (RÉVÉSZ GÁBOR)
- 8 **ÚJ VEZETŐ**
 (MALLÁSZ JUDIT)
- 9 **VELEMÉNY JOGHÉZAG**
 (RÉVÉSZ GÁBOR)
- 9 **ÚJ, 2,2-ES PROCESSZOR**
 (CSORHAI SÁNDOR)
- 9 **MAGYAR BESZÉD FELISMERŐ PROGRAM**
Bár nehéz nyelvet beszélnünk, de egy-két dolgot már megért a gép
 (KÖRNYATH LÁSZLÓ)
- 9 **INFORMÁCIÓKÉRÉS SMS-BEN**
 (MALLÁSZ JUDIT)

- 10 **20 ZSEBITTKÁROK**
Egy hiánnyal egy tucat kézisámítógépet próbált ki kollégáink, tapasztalatait e havi tesztünkben adjuk közre. Ma már ezek az eszközök is a differenciálódás korzakába léptek; különböző célokra különböző kategóriájú eszközök közül választhatunk. Képességeikhez hasonlóan árai is eltérőek, többségük árcéduláján olyan összeg szerepel, amelyért már egy komplett PC-t is kapunk
 (KRIZSÁN GYÖRGY)
- 16 **A HATODIK NETWÁRE (2.)**
Folytatjuk a Novell legfrissebb hálózati operációs rendszerének a bemutatását. Most a néhány napja bejelentett Novell kisvállalati csomag, az állományrendszer, a fűrtök és egy állományirratív kérdés; a licenccel kerül területe
 (MAKK ATTILA)

- 18 **BEHALÓZVA**
Az eltelt mintegy másfél évben nem csak a nemzetközi gazdasági környezet, de a hangulat is sokat változott, legalábbis az új gazdaságnak nevezett jelenség vonatkozásában. Erről szól a KÖD tanulmány, amelynek legfontosabb aspektusait adjuk közre
 (MÁRTONFY ATTILA)
- 21 **WEBSZOLGÁLTATÁSOK A MÉRLEGEN**
Kétféle trend érvényesült a webszolgáltatások világpiacán az elmúlt évben: a nagyk mellett számos kisebb alkalmazás-szerver-forgalmazó szállt ringbe, ugyanakkor megindult egyfajta integrációs folyamat is
 (ZIMÁNYI KATALIN)
- 21 **MÉG IDEJÉBEN BIZTONSÁGRA INTENK AZ ELEMSZÖK**
 (ZIMÁNYI KATALIN)
- 23 **PÉNZÜGYI FELÜGYELET: HÁROMBÓL EGY**
 (MÁRTONFY ATTILA)

- 24 **KIBER-TÉR-KÉPEK**
Elég gyakran megessik, hogy az autós, akinek ismeretlen vidéken, városrészen akad dolga, a világhálón keres útbalagizást. Szerzőnk képes beszámolója a valódi tájak virtuális világtérkép jellegű megjelenítési lehetőségeiről szól
 (MIKOLÁS ZOLTÁN)
 - 26 **KERESSE SEM TALÁLNAK JOBBAT**
Pazarlós arra használni a jól fizetett vállalat alkalmazottakat, hogy hosszasan keressek az interneten, amíg releváns információhoz jutnak
 (ZIMÁNYI KATALIN)
- MELLÉKLET I-III**

VODAFONE Összeállításunk a harmadikévtől piacra lépett mobilszolgáltató jelenlegi helyzetének bemutatása mellett kiderít a cég technológiai és üzleti terveiről is

Straub Elek, a Matáv és Polányi Sándor, a Vivendi vezérigazgatója elmondta: az új hírközlési törvény, illetve a végrehajtási rendeletek értelmében csak 2002 májusában indulhatna meg az igazi verseny. A Matáv és a Vivendi közötti összekapcsolási szerződés jelenlegi, kereskedelmi alapon történt megkötésével ezt az időpontot hozta előre a két vállalat.

Aranyláz után

(Folytatás az 1. oldalról)

nem nőnek az ügyfelek informáciára fordított kiadásai, sőt.

A HP sikere elsősorban annak köszönhető, vélte az igazgató, hogy azokra a területekre összpontosították a fejlesztéseket, amelyek ma leginkább kellenek a felhasználóknak. Az igények fő mozgatórugója a költségcsökkentés és az erőforrások jobb kihasználása; a felhasználók ennek jegyében konszolidálják a kiszolgálókat, szolgáltatásorientált infrastruktúrát építenek ki, és integrált felügyeleti megoldásokra törekednek.

Mindéz fontosabb teszi a megbízhatóságot, a rendelkezésre állást, a meglévő kapacitás jobb kihasználását. A HP két évvel ezelőtt indította az 5 kilencenes programját, vagyis a 99,999 százalékos rendelkezésre állású rendszerek szállítását – egy évben legfeljebb 5 perc a leállás összeje. Most ennek az időtar-

tamnak a további csökkentése a cél. Az igazgató nemrég járt egy olyan internetbankos vállalkozásnál, amelynek a HP/UX-szal működő PA-RISC géper az elmúlt két évben egyszer sem állították le.

A HP/UX által támogatott dinamikus erőforrás-áthelyezés kihasználhatóbbá teszi a kapacitást. Tavaly decemberben mutatták be a Unify DataCenter (UDC) nevű, HP/UX-on működő kiszolgáló keretrendszert, ebben az erőforrásokat menedküzben, dinamikusan, igény szerint lehet a különféle feladatokhoz vagy folyamatokhoz rendelni, és ezáltal jobban ki lehet használni az erőforrásokat. A ma ismert Microsoft- és Linux-erőforrásokkal, illetve Unix-rendszerek belső erőforrásait még 50 százalékkal sincsenek kihasználva; a dinamikus erőforrás-áthelyezés révén a HP ennél sokkal jobb eredményt ért el.

A más platformokkal, így a Microsofttal való kapcsolatról szólva az igazgató azt mondta, hogy a HP európai nagyvállalati ügyfeleinek a 95 százaléka többféle operációs rendszert, Windows, Unixot, néhány esetben Linuxot használ, sokan még nagygépeket is. A többplatformosság együtt jár bizonyos kénytellemséggel, de biztonság ad, és a feladatok legjobban megfelelő rendszer használatát teszi lehetővé. Ez a helyzet hosszú időn keresztül fennmarad; a felhasználóknak az az érdekük, hogy az ilyen rendszerek együttműködjenek egymással – s nem az, hogy szembenálljanak.

Az informatikában ma a szolgáltatások és a támogatás területén viszonylag bővebb mozgásteret, vélekedett az igazgató. Európában bővül a konzultációs üzletág, az erőforrás-kihelyezés (outsourcing) növekedése pedig elérheti az 50 százalékot is. Ez előkövetkező időszakban ez lehet az informatika hűzőága.

CSÖRIÁN SÁNDOR

Internetes közigazgatás

(Folytatás az 1. oldalról)

pen helyi intézményektől és szervezetektől várják el leginkább az elektronikus ügyintézés.

A kutatásból az derült ki, hogy az önkormányzatoknál az internethasználat legjellemzőbb felhasználási területe a pályázatfigyelés. Sok helyen elhangzott az is, hogy addig nem igazán érdemes interaktív szolgáltatásokat bevezetni, amíg a lakosoknak nincs megfelelő informatikai képzettség és infrastruktúrája. A vizsgált intézményi weboldalakkal egyebek – talán ezért is – mindössze 24 százaléka adott lehetőséget az intézmény munkatársaival való kapcsolatfelvételt.

A kulturális intézményekben szinte minden alkalmazottnak lehetősége van az internet használatára, s többségük használja

is, hiszen az itt dolgozóknak több információra van szükségük, mint az átlagnak. A weboldalszámokhoz kapcsolódik az internetes PR területén a legintenzívebb.

Az egészségügyi intézményekben jellemzően a helyi hierarchiához kapcsolódik az internethasználat; a weben való megjelenésről ezeken a helyeken azt gondolják, hogy egy honlap nem kell érzékelhető változásokot.

Az oktatási intézmények internetes életében meghatározó a SunNet-csatlakozás. Egyedülálló vizint, hogy az iskolákban szinte mindenhol kapték vezetelményre az alkalmazottakat – igaz, az ilyen szemérműnk nemigen esik szó magának az internetnek az oktatásbeli felhasználásáról.

RÉVÉSZ GÁBOR



Fel fog gyorsulni!

BARRACUDA ATA IV

ha egy ilyen társ áll ön mögött

A Barracuda™ egy általánosított technológiájú megoldás – a Fluid Dynamic Bearing (FDB) motor – központi szerepet játszik a a világ leggyorsabb szupermagas sebességű megoldásában. A Barracuda™ ATA IV nyújtja a maximális 20 GB kapacitást, valamint a 7.4 MB/s átlagos sebességet. Az egyetlen 3.5" méretű SATA formátumú hardver, amely 15 GB-t is képes kezelni. Amellett, hogy a Barracuda™ ATA IV az első SATA formátumú hardver, amely 15 GB-t is képes kezelni, az első SATA formátumú hardver, amely 15 GB-t is képes kezelni. Amellett, hogy a Barracuda™ ATA IV az első SATA formátumú hardver, amely 15 GB-t is képes kezelni, az első SATA formátumú hardver, amely 15 GB-t is képes kezelni.

Seagate. Mindig a legmegfelelőbb választás!

DISTRIBUTED BY
ASBIS

Seagate

www.asbis.hu
info@asbis.hu

Asbis Magyarország Kft.
1139 Budapest, Váci út 81-85.
Tel.: 236-1000, Fax: 236-1010



Informatikában jártas munkatársat keres?

Jelentesse meg álláshirdetését a Számítástechnika

kARRIER ÉS OKTATÁS

oldalán!

További információ:

Kanfi-Horváth Andrea

Telefon: 474-8860/673, fax: 302-0299, e-mail: khandi@idj.hu

Összekapcsolódnak?

(Folytatás az 1. oldalról)

lasztható szolgáltató legyen. A Matáv azonban még nem látja elérkezettnek az időt a szerződés megkötésére. Mindkét fél álláspontját megkérdeztük.

A PanTel értelmezése szerint az összekapcsolási kötelezettség az egységes hírközlési törvény hatálybalépésének napjától él – mondta Horváth Pál, a PanTel vezérigazgatója. A Matáv azonban csak akkor akarja a tárgyalásokat megkezdeni, amikor összekapcsolási referenciaajánlatot – amelynek beadási határideje 2002. január 23. – elfogadja a Hírközlési Felügyelet. Ennek megfelelően a volt monopolszolgáltató elutasította a PanTel kezdeményezését.

Az összekapcsolási szerződés hiányában a PanTel nemcsak a saját telefontelefontárolását nem tudja elindítani, hanem a szolgáltatásbiztosítási lehetőségét is el lenne zárva, hiába van már birtokában az előhívószám. Horváth Pál szerint ezzel jogsérelmet ér a fellásználókat, a PanTel, sőt, sériji maga a liberalizáció is. Ha a Matáv érvelése szerint zajlanának a folyamatok, akkor – a PanTel számítása szerint – akár 2002. szeptember-októberig is elhúzódhatna a valódi piacnyitás, szemben az optimális, január 23-ai dátummal (30 nappal a törvény hatálybalépését, a szolgáltatási bejelentést és az összekapcsolási ajánlattételt követően).

A PanTel célja, hogy megegyezzen a Matávval, tájékoztatni Horváth Pál január 17-én. Ellenkező esetben az alternatív szolgáltató a Hírközlési Döntőbi-

zottsághoz (HDB) fordul. Ebben az esetben a liberalizáció szempontjából meghatározó döntést kell hoznia a testületnek.

A PanTel saját VoIP-szolgáltatásának Matáv-előfizetőik által történő elérését jelenleg biztosító hálózati szerződés módosítására tett ajánlatot a Matáv részére, tájékoztatott Kovács Attila, a Matáv belföldi társzolgáltatói üzletágának igazgatóhelyettese. A módosítás célja az lett volna, hogy a PanTel tervezett távbeszélő-szolgáltatásához szükséges összekapcsolás megvalósuljon. A jelenlegi szerződés ilyen mértékű módosítása a Matáv szerint nem lehetséges, mivel alapvetően más szolgáltatási tartalomról lévén szó, ez teljesen új összekapcsolási szerződést eredményezne. A VoIP-ra vonatkozó szerződés megkötésekor egyébként a felek közül rendelkeznek az ilyen tartalmú módosítás kizárásáról. Új összekapcsolási szerződést viszont a Matáv a jogszabály alapján

csak akkor köthet, ha van jóváhagyott összekapcsolási referenciaajánlata, tette hozzá Kovács Attila.

A HDB egyébként honlapján megjelentette az új hálózati szerződések megkötésével kapcsolatos állásfoglalását. Eszerint a kötelezett szolgáltatók (itt: a Matáv) nem kell megvárnia összekapcsolási referenciaajánlatának jóváhagyását ahhoz, hogy összekapcsolási szerződéseket kössön. A Hírközlési Döntőbizottság tehát úgy értelmezi a törvényt, hogy a Matávnak december 23. óta szerződésalkotési kötelezettsége van.

Kovács Attila rámutatott: a Matáv sem formailag, sem tartalmilag nem ért egyet a HDB tájékoztatójával. A Matáv értelmezése szerint – a jogszabályban rögzített határidők figyelembevételével – április közepé-végére várható az első új összekapcsolási szerződés megkötése.

MALLASZ JUDIT

+online: www.hif.hu/menus2/m2_1/hdb-halozasi-ajanelgi.pdf

Vivendi-csomagok

Január 23-ától négyféle díjcsomag közül választhatnak azok a Matáv-előfizetők, akik használni akarják a Vivendi belföldi távolsági, mobil- és nemzetközi szolgáltatását. A szolgáltatásnak nincs hátré és kapcsolási díja, a Vivendivel szerződő ügyfelek csak a percdíjakat fizetik. Az előfizetők hívszövegeket dönthetik el, hogy a Matáv vagy a Vivendi szolgáltatását veszik

igénybe. Ez utóbbi esetben a Vivendi előhívószámával kell a hívást indítani.

Minden egyes díjcsomagnál más-más az a minimális forgalom, amelyet a Vivendi mindenképpen leszámol; az összeg 1000 és 10 000 forint között változik. A percdíjak természetesen a legdrágább csomagnál a legkedvezőbbek.

MALLASZ JUDIT

Hatan megkapták az előhívószámukat

A Hírközlési Felügyelet kiosztotta azokat az előhívószámokat, amelyek telefonhívásokként lehetővé teszik a szolgáltatónál való hívást. Ha elhárulnak a jogi és műszaki akadályok – legkorábban a december 23-ai piacnyitás után 30 nappal, január 22-én –, az ügyfelek elődöntésként, melyik társaság belföldi távolsági vagy nemzetközi szolgáltatását veszik igénybe. Ha nem a hagyományos szolgáltatójukat választják, akkor új szolgáltatójukkal szerződniek kell, majd a hívást ennek a társaságnak az előhívószámával kell kezdeniük. A számok (a benyújtott kérelmek alapján): Matáv – 1515, e-Tel Magyarország – 1522, V-fon – 1553, Vocom – 1555, PanTel – 1588, Novacom – 1599.

Az új szolgáltatók piacra lépéséhez elengedhetetlenül szükséges összekapcsolási szerződéssel kapcsolatban egyébként vannak nézeteltérések a szolgáltatók között. Ha az érintetteknek nem sikerül megegyezőniük, akkor minden valószínű-

ség szerint a Hírközlési Döntőbizottság (HDB) mondja ki a végül szót.

A HDB jelenleg a Matáv hurokmegegyezési referenciaajánlatával, további a kábeltelvezítőkörrel folytatott tárgyalások között folyó vitával foglalkozik. Frischmann Gábor, a HDB elnöke elmondta, hogy a napokban sok összekapcsolási referenciaajánlatot várnak.

Újságírói körítésre azt vállalta, hogy a Szolgáltatói Tanácsadó Testület megalakítása utolsó szakaszában érkezett; a napokban értesítik a meghívott szolgáltatókat. Természetesen nem minden szolgáltatót lehet benne a testületben (ma több mint 700 távközlési szolgáltató van Magyarországon), de arra is figyelnek, hogy a kicsik is képviseltessék magukat.

MALLASZ JUDIT

+online: www.hif.hu
www.hif.hu/hirek/hir-archivum.php
12001/43, 47, 48I

A nyertes

Január 17-én Biró István, az IDG ügyvezetője átadta előfizetési akciónak nyertesének, Laborci Zoltán-nak, a ProfitBt. vezetőjének a HumanoSoft által felajánlott Red Latitude C600-as noteszgépet.



MALLASZ JUDIT

Most érdemes licitálni!

www.szti.hu

A legmagasabb ajánlat
2002. január 18-án
33 000 Ft volt!



SPYEN
Memo
digitális
kamera +
diktáfon

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

Most érdemes licitálni!

www.szti.hu

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!



ADS PYRO 1394 Basic digitális
videoszerkesztő rendszer

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

A licitálás utolsó napja: 2002. január 25.

Internet mindenkor

Január 15-én Debrecenben, nemzetközi sajtókonferencián ismertette a HP az Always-on internetes infrastruktúráival kapcsolatos stratégiai elképzeléseit. Ezzel az eseménnyel meghívta számos olyan ügyfelet (Jaguar Racing, DNA Finland, Telcelor, Avaya stb.), akinek létfontosságú az állandó internetelés.



Pierre Montmartin és John Saville, a Jaguar Racing informatikai főnöke

A HP EMEA-elnökhelyettese és egyben a Business Customer Organization részleg marketing-igazgatója, Pierre Montmartin nyilvánosságában elmondta, hogy a HP nem véletlenül választotta Debrecen a sajtórendezvény színhelyét: több mint 25 éve van jelen országában, s ott az egyik legnagyobb IT-munkaadónak számít.

Montmartin szerint minden ügyfélnek természetesen igénye, hogy állandó és megbízható in-

ternetes infrastruktúrára építhesse üzleti modelljét. A HP már ma megszólítja a jövő felhasználóit: mobil e-üzleti megoldásokban, új házilati struktúrákban és széleskörű internet-hozzáférések gondolkodik.

A debreceni eseménnyel és a HP-ügyfeleknek a folyamatos rendelkezésre állásról szóló elképzeléseiről lapunk egyik következő számban részletesen is beszámolunk.

ZSÓMÁRY KATALIN

Új tudások – új tudatok

A StratégiaKutató Intézet, fennállásának tizedes és Bolyai Ákos születésének kétszázadik évfordulója alkalmából, január 31-étől február 2-áig nemzetközi konferenciát tart „Új tudások és új tudatok a tudástársadalom korszakában” címmel a Magyar Kultúra Alapítvány dísztermében. Az első nap programjában neves előadók vitaindító előadásai szerepelnek, többek közi a globalizációról, a társadalmi tőkéről és a tudásról, a társadalmi lét új dimenzióiról, az információ és kommunikációtechnológiák ipar előrejelzéseiről. Ugyancsak előadás-hangziket az Új emberi állatkerttől és a Bolyaiak üzenetéről, majd panelvita következik az e-Mediáról.

A második nap a sokirányú tájékozódás napja lesz, szekcióvitákkal (deleltől): globalizáció-lokalisasió; tudáselmélet, tudás-gazdaság, tudáspiac; e-jelölt-társadalom, e-munka; információ-

kor, tudástársadalom; déltől: új területfejlesztés, intelligens régiók; e-kormányzás; e-köz-igazgatás; e-demokrácia; tudat, tudatlallop; tudástársadalom; Magyarország és Európa jövője 2050-ig). A második napi pánelvita az e-környezetvédelem és az e-termésvédelem körül forog majd.

A harmadik napra kerültek az összefoglaló előadások, a következő címmel: Humán molekuláris genetika; Adatvédelem az információ társadalomban – jogi és globális kérdések; Kockázatkezelés? – Az új mezőgazdasági technológiák politikája Angliában; Élet a Földön a kozmosz távlatában – Tények és gondolatok; A tudás megszerzése és továbbadása; Technológiai trendekről a tudástársadalom közszférában; Ipari parkok új utakon; A tudományparkok szerepe a magyar gazdasági szerkezet megújításában; A koc-

kázat világtársadalmáról; Tudás és valóság; Tudást változtatás az információs korban és a „planetarizáció” korában; Mi a fejlődés a fogalomnak mind természet-, mind társadalomtudományi vonatkozásban?; Egyház a társadalomban; Az Evangélikus Egyház szerepe a tudástársadalomban; A hagyománytudat szerepe a XXI. században – Hamvas Béla hagyományfelfogása nyomán; Hagyomány alapú társadalom; Új társadalom-elmélet; Emberkép és ember-tan; Alkotó pedagógia és tudástársadalom; Környezetpolitikai alapelvek; Kulturaközpontú társadalom).

A konferenciát előben nyomon lehet majd követni az interneten is.

SERES IVÁN

• online: www.icsa.hu
www.icsa.hu

PANNON SUPPORT Tel.: 269-2233, 301-0429 Tel.: 382-0313, 382-0314
RENDSZERCÉL KFT. Informatika és IT szolgálatok
info@psr.hu

Állományok, szoftverek, hardverek, szolgáltatások, tanácsadás, képzés, tanácsadás

Komplett, korszerű kisvállalati megoldás!

<p>IBM xSeries 200 Server (1000000)</p> <p>Intel Pentium® PIII 600 MHz 128MB RAM (max. 1.5GB) 18.2 Gbyte SCSI HDD Adaptec 29160P SCSI Controller FDD, CD, 10/100 Ethernet</p>	<p>Ms Small Business Server 2000</p> <p>Windows 2000 Server Standard Edition Exchange 2000 Standard Edition ISA Server Firewall 2000 QuickCast 2000 NES 01 Health Monitor, Management Console Windows FAX és Modem szoftv.</p>
--	---

<p>IBM NetVista A21 (PCD/1000)</p> <p>Intel Celeron® 400 MHz, 128MB RAM, CD, 20 Gbyte HDD, 1.44" CD, 10/100 eth. Ms Win 2000 Pro, 3 év garancia</p>	<p>IBM NetVista A22 (PCD/1000)</p> <p>Intel Pentium® IV 1.3GHz, 128MB RAM, CD, 20 Gbyte HDD, FDD, CD, 10/100 eth. Ms Windows 2000 Pro, 3 év garancia</p>
--	---

<p>10 db munkaállomás konfiguráció</p> <p>2 db munkaállomás konfiguráció</p> <p>OK, új munkaállomás konfiguráció</p> <p>1 db munkaállomás konfiguráció</p>	<p>1.419.800,-*</p> <p>2.490.400,-*</p> <p>1.849.800,-</p> <p>3.333.110,-</p>
--	---

*A felhívott ár tartalmazza:
- 1db IBM xSeries 2000 Server, MS Small Business Server 2000
- 5 munkaállomás számára a szerver hozzáférést
- 5db IBM komplett munkállomással (operációs rendszer, monitor, bill. egér)

Igény esetén a rendszer megvásárlásához, fizető konstrukció kialakításában is segítünk!

Január és február hónapban minden 100 Ft feletti Microsoft és IBM termékekért vásárlók között IBM VörkPad-et sorsolunk ki!

Nyerjen egy organizert!

*100 Ft feletti vásárlás esetén minden vásárló részt vehet a sorsolásban.

*A sorsolás február 28-án 16:00 óráig tart, a sorsolást a sorsolási bizottság végzi el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

*A sorsolás részletei a sorsolási bizottság honlapján érhetőek el.

CHECK POINT

NEXT GENERATION

CHECK POINT™
Software Technologies Ltd.

az internetes biztonság megoldások vezető gyártója

FireWall-1/VPN-1

tűzfalrendszer-megoldást kínálnak
a néhány gépés iródnak
és a kibővített szolgáltatások hálózatoknak egyaránt.

forgalomszűrés
titkosítás
cifmfordítás
központi adminisztráció

Világszínvonalú tűzfalmegoldások
már 319 000 Ft-tól

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com

www.checkpoint.com



© 2002 Check Point Software Technologies Ltd.

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.

Minden munkát a 482-1700 telefonos számon, vagy e-mail címen keresztül a 3000-0234-es címre, az ügykezelés feladatát ellátó szolgálatunknak kell elküldeni.

Lesz-e reklám-SMS?

(Folytatás az 1. oldalról)

Megmosolyogunk azt, aki benkint nem érdekel, aki benkint nem érdekel, hogy a Pannon GSM-nek nincs ilyen szolgáltatása – tájékoztató Suba János, a társaság szóvivője. A Pannon GSM álláspontja szerint minden ügyfél annak küld SMS-t, akinek akar, a mobilársaság csak továbbítja az üzeneteket a címzeteknek, mint a posta a leveleket. Természetesen abban sem partner a Pannon GSM, hogy kiadja ügyfeleinek listáját. Egyébként eddig senki sem kereste meg a mobilársaságot az a kérdés, hogy küldjön ki ügyfeleinek reklám ekk SMS-eket.

A Pannon GSM-nek azonban van olyan nyilvános szolgáltatása, amellyel valaki – saját címlistájára – egyszerűen küldhet el sok SMS-t, mondta a szóvivő. Az ehhez szükséges szoftver körülbelül félmillió forintot egyszerűen beruházást igényel, és

persze minden SMS-ért külön díjat kell fizetni. Másodpercenként átlagosan 1 üzenet továbbításával lehet számolni, így 1 millió szöveges üzenet elküldéséhez közel 2 hétre van szükség. Ha valaki így akar reklámozni, költségei akár a több 10 millió forintot is elérhetik, hangsúlyozta Suba János. Ez a szolgáltatás egyébként főként olyan cégeknek tehet jó szolgálatot, amelyek mozgó munkatársaiknak szeretnék szolgáltatni közleményeket küldeni.

A Vodafone először is megvizsgálja, hogy jogilag mi a helyzet a reklám ekk SMS-ekkel, mondta Németh Attila, a társaság kereskedelmi igazgatója. Csak akkor vágná bele a tevékenységbe, ha reklámetikaiak és jogilag teljesen tisztá volna az ügy. A 28 országban szolgáltatást nyújtó Vodafone elég konzervatív ezekben a kérdésekben. Egyébként a magyar-

országi leányvállalathoz eddig még nem érkezett ilyen irányú megkeresés.

A Westel minden esetben védi előfizetői jogait, így elutasítva a tömeges SMS-ek kiküldését azoknak az ügyfeleknek, akik ezt előzetesen nem igényelték, hangzott *Langsteiner Marianne* üzletfejlesztési ügyvezető rövid válasza. Majd hozzátette: „Határozottan az opt-in elvet valljuk, azaz csak azoknak küldjük ki a reklám-SMS-eket, akik írásban vagy SMS-ben kérik. Az is fontos elvünk, hogy a rövid szöveges üzenetek lemondhatók. Olvasunk promóciókban tehát partnerek vagyunk, amikor nagy cégek küldenek ki szöveges üzeneteket azoknak, akik azt kifejezetten igénylik. A bankoknak is hitelt érdemlően bizonyítaniuk kell, hogy az ügyfél kifejezett kérésére küldenek SMS-t. Ezekkel az elvekkel összhangban a Westel természetesen nem adja ki az előfizetői adatait, és nem árusítja ügyfelei listáját.”

MALLARÉ JUDIT

Oracle AppsWorld

(Folytatás az 1. oldalról)

A felső vezetőik ezáltal mindig naprakészen tisztában lehetnek a legfontosabb teljesítménymutatókkal (kiadások, bevételek, ügyek). A Daily Business Close egyik nagy erénye, hogy nem csupán a pénzügyi adatok követhetők nyomon vele; kiterjeszhető az üzletmenet minden területére – például egy értékelési középvezető is használhatja a csoportja teljesítményének mérésére.

A Daily Business Close ezzel voltaképpen feleslegessé teszi az adathárakait, mert az adatokat mindig a tranzakciós adatbázisból veszi.

Az E-Business Suite további modulokkal is kiegészül, ügyek között az Enterprise Asset Management és az Oracle Customers Online modulokkal. Utóbbi az ügyfelek vonatkódú információkat gyűjt össze egyetlen adatbázisban, és elérhetővé teszi őket a vállalkozás minden dolgozójának.

Rene Bonavie, a CRM-fejlesztésekről felelős alelnök szerint a Customers Online annyiban több egy tudáskezelő rendszerrel, hogy magába foglalhatja a tranzakciós adatokat is, és lehetőséget ad az adatok illandó karbantartására.

SCHOPF ATTILA

Vékony, mint a napsugár

A hagyományos PC-s rendszerekhez képest közel 50 százalékos megtakarítást érhetnek el azok a vállalatok, amelyek a Sun Microsystems ultravékony kliensmegoldással választva építik fel számítógépes hálózatukat. Az állítás igazolására *Székely János*, a Sun Magyarország marketingigazgatója a Mol kutatás-termelési részlegének példáját említette az újságíróknak.

A vékony kliensre épülő rendszer lényeges eleme, hogy a vállalatban belül nem kell minden felhasználónak viszonylag drága PC-t vásárolni, majd azt hálózatra kötni. A vékony kliens sok esetben nem helyettesítheti a teljes értékű asztali számítógépet, ám amikor igen, költségkímélő előnye szembetűnő. Ilyen például, hogy nem kell és nem is lehet – rászoftvert telepíteni, nincs szükség a karbantartásra, a felhasználó csak a központi szerverre telepített programokhoz fér hozzá, tehát munkaidéjét nem tölti „mellék-tevékenységgel”.

A Sun vékonykliens-technológiáját már több cég és intézmény alkalmazta Magyarországon. A legnagyobb felhasználó a Mol kutatás-termelési részlege, ahol 60 SunRay munkaközpont működik, számuk azonban hamarosan 100 fölé emelkedik. A beruházás előtti készült



SunRay: ...nincs szükség karbantartásra

részletes, mintegy 40 paramétert figyelembe vevő költségvetésmintán hasonlítólát össze a különböző rendszerek 3 évi teljes költségeit – mondta *Bereznai Miklós*, a részleg informatikai vezetője. Az elemzésből kiderült, hogy a SunRay alapú rendszerrel jelentős megtakarítás érhető el. Abban az esetben, ha a SunRay saját kiszolgálóját Intel alapú szerverrel egészítik ki a korábban megadott Microsoft Office irodai programcsomag kedvéért, 10 százalék felett van a megtakarítás. Amennyiben viszont a dolgozók a Sun rendszerén működő ingyenes StarOffice-t használják, közel 50 százalékkal mérsékelhető a költségek. A Mol-részleg egyébként az előbbi megoldást választotta.

MÁRTONFFY ATTILA

Magyar tulajdonban a CityReach budapesti központja

Hazai befektetői tulajdonba került a 2001 szeptemberében csődbe ment CityReach International budapesti internetes infrastruktúra-központja. A nagy biztonságú 8800 négyzetméteres központot 2000 decemberben hozták létre, mintegy 10 milliárd forintnyi beruházással. A Bérés Befektetési Rt. vezette befektetői csoport teljes egészében átvette a CityReach Hungary személyi és eszközállományát. A magyarországi menedzsment szellemi apporttal járul hozzá az ügylethez. Az új cég neve Dataplex International, vezérigazgatója *Szentágoty Vilmos*, a CityReach Hungary korábbi vezérigazgatója.

A Dataplex töretlenül folytatja a CityReach tevékenységét, hangsúlyozta Szentágoty. A cég egyetlen korábbi ügyfelét sem veszítette el az eladási folyamat során, sőt, új partnerrel is bővült a megrendelők köre. Jelenleg az adatátviteli központi felhasználás mintegy 20 százaléka, az ügyfelek száma egy tucat körül mozog. Az új cég



Szentágoty Vilmos: „A cég egyetlen korábbi ügyfelét sem veszítette el”

csökkentette árait: míg korábban mintegy 20 százalékkal voltak drágábbak a konkurenciánál, addig a jövőben versenyes árakat kínálnak, hangsúlyozta a vezérigazgató. Nem céljuk azonban az ársverseny, sokkal inkább új, értéknövelő szolgáltatásokkal szeretnék megnyerni az ügyfeleket. Ilyen időnként például a teljes mérésben redundáns internet-hozzáférést, vagy az úgynevezett business continuity szolgáltatást. A tervek közt

szerepel, hogy bekapcsolódjanak a hasonló nemzetközi központok vérkeringésébe. Több külföldi cég jelezte már ez irányú érdeklődését.

Szintén új, az áresökkentéssel összefüggő irányvonal, hogy a jövőben nemcsak a nagy cégeknek, hanem a kisvállalatok is kínálják szolgáltatásaikat.

A Dataplex International arra törekszik, hogy a befektetők 4-5 év alatt visszakaphassák pénzüket. Ev végére szeretnék elérni, hogy a működési költségek és a bevételek egyensúlyba kerüljenek. Ehhez – becsléseik szerint – az épület 35-40 százalékos kihasználtságára volna szükség. Nagy bírtók esetén persze elképzelhető, hogy akár 25 százalékos kihasználtsággal is elérhető a nullszaldó, továbbá az igénybe vett szolgáltatások típusa is kihát a megtérülésre.

MALLARÉ JUDIT

online: www.hf.hu
www.art.hu/vip/ing
www.bcs.hu
 (2011.07.16)

Stratégiai gyorsítás a HP-nél

Sajtóbeszélgetésen mutatkozott be az új igazgórának Roland Roth, a Hewlett-Packard Magyarország Kft. egy bónajra kényszerített ügyvezetője, és ismertetette cége ez év elképzeléseit, stratégiai irányvonalát.

A HP gőzerővel készül a fizióra és Csupcskál, s ennek megfelelően új lendületet kap a cég stratégiája is. Abban a reményben, hogy sikerül meggyőzni az akvizíció ellenőrt, már folyik az új Hewlett-Packard belső szervezeti felépítésének kialakítása, a kulcspozíciók meghatározása és betöltése. Közben folyamatosan tájékoztadják a részvényesi csoportokat, az s amerikai és az európai versenytársak is vizsgálja az ügylet körülményeit.

A felvásárlás a HP 2000-ben indított Invest stratégiájának gyorsabb végrehajtását szolgálja – hangsúlyozta Roth. A stratégiafejlesztés három alappilléren nyugszik: a foyasztói tapasztalatokon, az alkalmazományi tapasztalatokon, illetve az üzleti folyamatokban szerzett ismeretek. A fűrészt követően a HP az eddigieknél nagyobb súlyt helyez az internet alapú megoldásokra (szolgáltatások, intelligens hozzáférési eszközök, vállalati informatikai környezet, infrastruktúra), de nem csökkent a hagyományos szegmensek fejlesztését sem. A már kidolgozott stratégia szerint az egyesített cég összforrásainak (a jelenlegi helyzet szerint ez 87 millió dollár) 45 százaléka adja majd a vállalati szektorból és a szolgáltatásokból eredő bevétel.

Mivel az informatikai szolgáltatások a HP olvasmányos az üzleti tevékenység átalakításának motorját jelentik, a cég sokszínűsége tartja a szűlesebb kör

raival, ezen belül pedig preferált partneri státust kell létrehozni az infrastruktúra-tervezésben, a szállításban és a menedzselésben. A HP többféle célt tűzött



Roland Roth: „nagyobb súlyt helyeznek az internetes megoldásokra

maga elé. Az informatikai szolgáltatások terén már a közeljövőben a világ három legnagyobb cége közé akar kerülni, a szoftverszektumban pedig az iparág legmagasabb platformjává fejlesztési megoldásait. A szerverek területén piacvezető pozícióra töre, s ebben legfőbb fegyvere az Itanium processzorcsalád lesz. A cég az adatalapokban és menedzsmentszoftverek tekintetében is az élt szeretne kerülni, az internetelérésben pedig az intelligens eszközök továbbfejlesztésével növelni a piaci részes

Vigyázat, drága!

Sok internetező panaszkodik az utóbbi időben, hogy számlája a vártmal sokkal magasabb távközlési díjat tartalmaz. Az ok, mint azt *Sztyeh András*, a Hírközlési Felügyelet alelnöke elmondta, a következő: a végfelhasználó sok olyan web-lap található, amely programletiltsékek bontja a helyi internetszolgáltatót, majd átírja a modem beállításában szereplő helyi beviteli számot egy nemzetközi számmá, és így indítja el a hívást. Bár

ilyenkor megjelenik a képernyőn a hívás díja, a tájékoztatás általában angol nyelvről, így nem mindenki érti, vagy elkéri a bőségös figyelmét a jelzés.

Slyuch rámutatott: az említett probléma megszűnéséig híváskorlátozással oldható meg. Ilyenkor a modem csak a jelző megadása után építi fel a nemzetközi kapcsolatot. A szolgáltatás a telefonfűrészságoknál rendelhető meg.

MALLÁSE JUDIT

Pécsett a Vivendi

Alternatív városi távközlési hálózat létrehozására alapított közös gazdasági társaságot Pécs Megyei Jogú Város Önkormányzata és a Vivendi Telecom Hungary.

A 25 százalékos önkormányzati tulajdonú társaság célja, hogy Pécsen, ahol ma a Matáv a helyi telefonszolgáltató, gerinc- és hozzáférési hálózatot hozzon létre. A szerződés szerint a város lehetővé teszi, hogy a Vivendi a beruházás első ütemében, 2002 végéig 25–30 kilométer hosszúságban távközlési alépítményvezetést alakítson ki. A városi ön-

kormányzat a közterület használatáért 32,5 millió forintot kap, amelyet a közös gazdasági társaságban tőkeemelésre fordítanak. A több mint 800 millió forintos tervezett beruházás első üteme márciusban kezdődik; december végéig 260–300 millió forintos költséggel 26 kilométernyi hálózat épül ki – a város körüli területen az ipari parktól keletre nyugat irányban. A további, mintegy 50 kilométeres szakasz megépítéséről az első szakasz elkészültkor döntenek.

MALLÁSE JUDIT

Terjeszkedik a Lexmark

A Lexmark, amelynek eddig is volt képviselése hazánkban, most közvetlenül is megjelent CEE-Mark Hungary néven – tudatta lapunkkal *Barabás György*, a cég ügyvezetője.

Mint elmondta, a CEE-Mark Románia és Csehország után jeleni meg Magyarországon, de a hazai képviselést majd meg a volt jogszűrés és a bolgár piacért is. A cégben a gyártónak is van részesedése.

Ami a hazai piaci szerepüket illeti: a kis létszámú képviselői üzletfejlesztési és kereskedelemkoordinálási feladatokat lát majd el. Maga a kereskedelem a két disztribútor, az Ingram Micro és az RCE feladata lesz. Ők előszörben viszont-eladón keresztül tartják a vevőkkel a kapcsolatot, de a többi márkához hasonlóan az összes nagy áruházlánc is bekapcsolódik az értékesítésbe. A Lexmark nyomtatóit ma mintegy 70–80 cég tartja állandó termékállományában; ezzel az addai Barabás György elégedett, ők inkább az értékesített mennyiség növelésére törekednek.

Nyomaték az összes piaci szegmensben jelen vannak, így annyira a piaci bevezetés, mint inkább a márka ismerettségének növelését tekintik céljuknak. Az idei évre a teljes nyomtatópiac 16–18 százalékaának megszerzését terve-

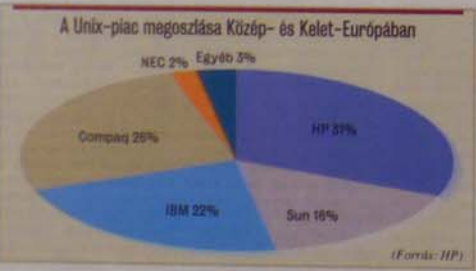
zik, az Infosource adatai szerint mostani részesedésük 14–15 százalékos. Természetesen – vetélytársaikhoz hasonlóan – legnagyobb mértékben a tintasugaras nyomtatók értékesítését szeretnék növelni, de erősebbi akarák jelenlétüket a lézeryomtatók piacán is.

RÉVÉSE GÁBOR

Új vezető

Február 19-től *Szendrei Attila* tölti be a Matáv-kábelTV Kft. vezérigazgatói posztját. Az elmúlt évben – *László Péter* ügyvezető igazgató 2001. január végéig távozását követően – a cég vezetését *Armuth Klára*, a Matáv üzleti portfólió-menedzsési igazgatója látta el, ügyvezető igazgatói minőségben. Szendrei ezt megelőzőben a Zwaack Unicum RT. operációs igazgatójaként, ezzel egyidőre a Budapesti Likfőrajai Vállalat ügyvezető igazgatójaként tevékenykedett. A Matáv-kábelTV Kft. általános vezérigazgató-helyettesi tisztásgát a jövőben *Piller András*, az RTL Klub volt vezérigazgatója tölti be.

MALLÁSE JUDIT



nemzetközi jelenlétét és lefedettségét a tendenciák, az outsourcing, a támogatás és az oktatás terén. Ennek érdekében szorosabb partnerkapcsolatot kell kialakítani a világ vezető rendszerintegrátó-

sedését. A képalakításban és a nyomtatásban meg akarja őrizni a piacvezető szerepét, emellett azonban folytatja az ipari szabványok kidolgozását is.

HÁNTORFFY ATILLA

Új, 2,2-es processzor

Január 7-én jelentette be az Intel a Pentium 4-es processzor legújabb, 2,2 gigahertzes órajelű működő változatát. Az új CPU-t, amely nem csupán órajelben múlja felül elődét, január 10-én Budapesten is bemutatja az Intel hazai képviselője. A processzor az első a Pentium 4-es családban, amely 0,13 mikrométeres gyártástechnológiával készül a korábbi 0,18-as helyett, és 300 milliméter átmérőjű szilíciumlemezeken az eddig használatos 200 milliméteres helyett.

Idén 6 Intel-gyár áll át a 0,13 mikrométeres technológiára. A gyártástechnológia fejlesztése egyrészt csökkentette a költségeket, másrészt gyorsabb működést tesz lehetővé alacsonyabb energiaszükséglet mellett. Az új Pentium 4-ben a másodlagos gyorsítótár (L2 cache) méretét a korábbi változatok kétszeresé-

re, 512 kilobájtra növelték, s ezzel 55 millió lett a processzorral kapcsolódó tranzisztorok száma. Immár az Intel is támogatja a DDR (Double Data Rate) memóriaplatformot; a tavaly augusztusban bejelentett 845-os lapkakészlettel még csupán SDRAM memória alkalmazását teheti lehetővé, a mostanait már a DDR memóriáit is, sőt bemutatott két olyan, a 845-os lapkakészletre épülő alaplapot is, amely DDR memóriát fogad.

A cég piaci stratégiájáról szólva *Golubeff Róbert*, a magyar képviselő vezetője elmondja, hogy az ólósó árkategóriában továbbviszik a Celeron-termékvonalat. Január 3-án jelentették be az 1,3 gigahertzes működő, szintén 0,13 mikrométeres technológiával készülő Celeron-változatot.

CSÓRIÁN BÁNDOR

Magyar beszédet felismerő program

A Sigmoid Kft. egészen egyedi beszéd-felismerő rendszert fejlesztett ki, a FülElek 1.0-t; a felhasználó nem kell, hogy megtanítsa a maga hangjára és hanghordozására, mert ez a program minden előtanulmány nélkül igen nagy (95 százalékos) biztonsággal értelmezi bárki beszédét – úgy, mint az azonos nyelvet beszélő emberek: azok is nyomban megértik egymást. S örömtünkre szolgálhat, hogy ez a nyelv végre a magyar. A felismerés egyelőre csak a szavak szűk körét terjed ki: a nemrég megjelent FülElek 1.0 valamivel több mint 40 utasítást ért meg.

A FülElek 1.0 a legelterjedtebb szövegszerkesztő, a Microsoft Word különböző verzióit (6.0-s, 95-es, 97-es, 2000-es) változatait, ill. MSN, és a Windows 95, 98, ME, NT és 2000 operációs rendszeren futtatható. Hardverigénye egy olyan

számítógép, melyen az imént említett programokat futtatni lehet, s kell még hozzá egy hangkártya meg egy mikrofon. A FülElek révén a felhasználóknak a szövegszerkesztő használatukor csak a szűveg megírására kell koncentrálnia. A formázás, szerkesztési és állománykezelő műveleteket magyarul kiadott szóbeli utasításokkal lehet elvégezni; még a bonyolultabb párbeszédablakok helyett, illetve azokban is használható a mikrofon. A magyarul elhangzó parancsokat a program a magyar és az angol nyelvű Wordben is végrehajtja.

A FülElek hasznos segítség lehet a titkárnőknek és mindazoknak, akik gyakran szerkesztenek szöveget. Néhány szóval hajthatók végre a szűvegész parancsok, és mindezért a kényelemért csupán 3990 forintot kell fizetni.

HORVÁTH LÁBLÓ

Információkérés SMS-ben

Emeli díjas SMS-szolgáltatást vezetett be a Pannon GSM. Az új, 90-es körzet-számban elérhető szolgáltatás választás-SMS-ben ad különféle információkat az ügyfeleknek, attól függően, hogy milyen tartalomszolgáltatókat csatlakoznak a rendszerhez.

Az érdeklődő ügyfeleknek be kell jelentkezniük a szolgáltatásra, aktiválással és havi díjat nem kell fizetniük. Hogy a megszokott telefonhasználatnál maga-

sabb költségek kézben tarthatók legyenek, a 90-es hívószámokat a számlás előfizetőt is kizárólag egy előre feltöltött egyenleg terhelheti hívhatják le. Az egyenleg létrehozására és a további töltésére Pannon Praktikum felhívóárkártyákkal van mód.

Az emelt díjas SMS ára az információ értékének függvényében bruttó 80 és bruttó 475 forint között mozog.

MALLÁRZ JUDIT

VÉLEMÉNY

Joghézag



Az elektronikus kereskedelemről szóló törvény vitájában többet kifejezték, hogy erre a szabályozásra tulajdonképpen nincs szükség, mivel Magyarországon a választásból még nincsenek nagy csak alig

vannak jelen a törvényben említett szolgáltatások. De ma, néhány hónappal a törvény elfogadása után már nemcsak az, hogy azoknak, akik így látnak a dolgot, eredetileg sem volt igazuk, hanem az is világos, hogy megint sikerült egy túl specifikus, a folyamatosan változó élethezreketre bizony nehezen vagy egyáltalán nem alkalmazható törvényi alkotni.

Miről is van szó? A szabályozás – egyébként nagyon helyesen – szigorúan

megtiltja a kétértelmű elektronikus reklámlevelet, eredeti nevén a spamet, hogy megvédje a gyantánit interneteszmárlót levelezésiadójának eltörlésétől és költségeinek fölösleges növekedésétől. Ez idáig rendben is van. Csakúgy a dolgok jelen állása szerint pusztán a szolgáltatók jövedelmét, hogy megjelenik-e vagy sem az SMS-spam, vagyis a mobiltelefonokra válogatás nélkül kiküldött SMS; ennek ötletere mellesleg – és ez már amolyan magyarországi sajátosság – valószínű érdekes érvelesel kizárólagos jogot formál. A kizárólagosságot vélhetőleg sem ő, sem más nem tudja megszerzeni, de a dolog már akkor is elég veszélyes, ha nyílt piaci módon működik.

Ha ugyanis a szolgáltatók nem érik magukat tartalomszűrésre feljogosítva, akkor ránk köszönhet – és alighanem ránk is köszönt – az az állapot, amelyben telefonjaink folyamatosan csipogva közvetítik a kereskedőcégek nekünk szánt üzeneteit, s eljön majd az a pillanat, amikor a készülékek szűrés kapacitása és az e tekintetben rugalmasan szolgáltatásnyújtásért miatt használhatatlanná válik az SMS, mert lesz helye a valóban fontos üzenetnek, vagyis meg sem kapjuk őket.

Felvetődik tehát a kérdés: mi a teendő? Az egyik megoldás a szolgáltatókhoz kapcsolható. Sokak szerint a szolgáltatók nem tartalomszűrők ugyan, de

nem is automata üzenetgenerálók, vagyis csak azoknak továbbíthatnak ilyen üzeneteket, akik ezt kérték – akik a szolgáltatás megrendelőinek átadták a számlákat. Még ezen belül is lehetne finomítani a dolgot. Például úgy, ha egyetlen SMS-szel vagy lehetne leghosszabb tiltani minden reklámüzenetet, s ezáltal védhető válnék a felhasználó telefonja. A legújabb szolgáltatási védelmet azonban egy törvénytervezés adhatna meg; végül is a reklám-SMS nem egyéb, mint kétértelmű elektronikus levél, nagyon is lehetséges tehát, hogy a szolgáltatás – az előfizetőtől oldalán állván – csak azoknak kézbesítse ilyen üzeneteket, akik ezt külön kérték.

Szolgáltatói szempontból mellesleg nem is a reklám-SMS nem egyéb, mint kétértelmű elektronikus levél, nagyon is lehetséges tehát, hogy a szolgáltatás – az előfizetőtől oldalán állván – csak azoknak kézbesítse ilyen üzeneteket, akik ezt külön kérték.

...a dolgok jelen állása szerint pusztán a szolgáltatók jövedelmét, hogy megjelenik-e vagy sem az SMS-spam

első kérelmezőnek kiszolgáltatta a felhasználó adatait.

Ezek a kérdések azonban eltérőpártnak az alapprobléma mellett: miként lehetne a dolgot egyszerű és mindenkorra tisztességesen elrendezni? Az egyik megoldás például az lenne, ha a most elfogadott törvény szövegét – a lehető legrovidebb időn belül – módosításul közölnék az egyedi eszt leírásról (azaz a PC-s reklámlevegeltől) az általános elvek tisztázása felé (a ma még nem definiálható eszközökön érkező kereskedelmi üzenetekre is kiterjesztve). Az nem elég, ha az erre illetékesek most valamilyen barokkmegoldással kiegészítik a törvény szövegét, és beletérlik azt, hogy SMS-nem lehet kétértelmű reklámot. Senki sem lehet biztos ugyanis abban, hogy holnap nem támad-e valakinek egy újabb ötlete, s azt megint csak külön kellene majd szabályozni. A megoldás az lehet, hogy valaki végre elővassa a kalandor soros elektronikus kereskedelmi törvény teljes címét – amely utalt egybe szolgáltatásokra is –, és észreveszi, hogy az tiltumát a szabályozás jelenleg tartalmaz. Akkor már nem lesz más dolga, mint megírni a hiányzó fejezeteket.

REVEZS GÁBOR



Zsebtitkárok

A mostani erősen kavargó piacról sok új készülék sorakozhatott fel az egy-két „öreg” mellé. Mint rendszeren, most is **Krizsán György** tartotta őket kézben, zsebben – sőt hordozta a tenyerén.

Acsztívilágnak még koránt sincs vége, bár a személyi asszisztensek elkeresztelt kis zsebzsejtű számítógépek igyekeznek egyre jobban kiszorítani a papírt és a hús-vér embereket. Magam még – ha szégyen, ha nem – nagyvonalos papírtasimón örököztem a fontos telefonszámokat, bár már sokszor megfogtam, hogy átirok minden előbb azokról a papírokról a kéziapponembe – mert tartok azt is –, de nincs rá időm, s amúgy is kajánkodik bennem a lustaság: „Ez ha kimerül az elem?” Akkor hogy fogsz telefonálni? Még csak addig jartam, hogy a kéziapponembe a határélempőben.

Trendek

A világ a huzaridőspólónak, jegyzetlőnek és számológépek használható menedzseralkalmazatokról kezdődött. Ezek szűnő fejlődtek, s előbb csak kézzel írt, rajzolt (tírkül) lapokat írtak el képi formá-

ban. (Égészen az elején viszonylag lapos és kicsiny készülékek voltak, valamilyen billentyűzettel felszerelve, de az a billentyűzet vagy olyan kicsi volt, hogy egy húsbabos újjú férfin már nem gépelhetett rajta, ha meg nagyobb volt, akkor az egész készülék nem fért bele az ember zsebébe.) Sok kifulladás után működőképessé vált az írásfelismerés, és ezzel megdőlt a fejlődés. Persze a homi ékezetesbetű-mizéria nehézzé teszi nekünk ezeknek az eszközöknek a kezelését, de valahogyan azért mindegyikkel elboldogulunk, s némelyik készülék már magyarról is beszélget velünk. A gyártók egyike-másika megtakarította a billentyűzetet, s kialakított a tollal birizgálható masinák. Ezek vagy felismerik a kezelő írását, vagy egészen apró virtuális billentyűzetet rajzolnak a képernyőre, s azon vihetünk be a gépbe adatokat. A kinfatárlt ilyenformán két részre szakadt: billentyűzetre s tollasokra (bár sok billentyűsön toll is van, az érintésképernyőn azt is lehet használni).

A képernyő előbb egyszínűek voltak, majd több megjelentek a színesek, bár akkor még nem sok kö-

szönet volt bennük, mert nehézek és igen gyatra színűek voltak. Azóta sokat fejlődött a kijelzőipar, s ma már gyakoribak a 65.535-féle színt megjelenítő panelek. Eddig hevesen elutasítottam a színes készüléket, de ma már elfogadhatónak vélem a színvilágukat, és a tömegük is csak hangyányival nagyobb a monokromokénál. A fogyasztást a beépített vagy puttonyként hordozott GSM-modulok és az egyéb bővíthetők is növelik. A lapellátást a legújabb készülékekben lítiumpolimer szerkezetű akkumulátorokra bízák, de a sok mindennel felciszított színes gépek üzemiideje velük sem valami hosszú.

Kommunikáció

A kommunikációhoz kezdetben elég volt a soros kapcsolat, majd jött az infra – sokáig kihasználhatatlanul. Először a noteszgépeket lehetett partnerül hívni, hiszen infra azokban is van, azután a mobiltelefonokat, s még később már a nyomatatókat is. A PC-ken – noha az alaplapok jó része együttműködik az infra csatlakozással – nem terjedt el ez az átvitel. Legújabbban megjelent a Bluetooth, de a most végigmustrált személyi titkárok közül egyik sem használta (bár a nagyvilágban már akad ilyen is). Gyantom, hogy ha egy év múlva megint megnézzük a kínálatot, akkor némelyik már bluetooth-os lesz.

A világ egyre nyitottabb, egyre fontosabb a kapcsolat, könnyűk hát ezek a kis, omagukban zárt egységek is, és már befogadnak egy-két modult. Ezen a téren elszabadulhat a fantázia, a tárbbővíthető GSM-telefonig mindenféle csatlakoztatható a kéziapponembe. Némelyik gyártó új funkciókat honosít meg, mások meg új csatlakozási lehetőségeket. Ma persze ezek a modulok még egyáltalán nem egységesek, szó szerint még csereszabatságról.

Most pedig lássuk – szokásainkhoz híven a gyártók neve szerinti abc-sorrendben –, hogy a nekünk elköltendő gépek hogyan teremtenek kapcsolatot az emberrel és a számítógépes környezettel.

Compaq

A Compaq az iPAQ sorozattal nagyon erősen nyomol előre, s ennek a törekvésnek meg is van az eredménye: szép sikerek az eladásban. A 3850-es modell alig valamivel tér csak el a korábbi változatok formavilágától. Nemokára lesz majd Bluetooth modullal szerelt változata is, de erről, még nem lévén, nem írhatunk. A korábbi iPAQ-ekhez képest módosítottak a kijelző színelmélyégén, 206 megabertzes StrongARM processzorral a Microsoft WinCE-jének legújabb változata fut a Pocket PC 2002-es.

Ez a 206 megabertzes két dolgot hoz magával: az egyik a sebességnövekedés, a másik a nagyobb energiagazdálkodás. A gépecské kapott egy SD-kártyát befogadó nyílást. S ha felveszi valamelyik „bővíthetőséget” – vagy a CF- vagy a PCMCIA-fogadót –, akkor egyéb bővíthető egységek is csatlakozhat hozzá. Érdekesebb a VGA konverter; azon át kivetítőre küldhetünk ki PowerPoint-díománnyakat, most már tehát nemcsak PC-ről meg noteszgépről lehet előadást tartani, hanem szed-PC-ről is. Kapható hozzá GPS-vevő térképprogrammal és mobiltelefon-módul. A géphez tartozókként CD-n kapunk egy kiegészítő programcsomagot, s a programok között egy érdekes IBM-programot: azzal a kis iPAQ hangvezérlésű üzemi-módban is használható, vagy bizonyos angol nyelvű parancsokkal igazarható – ha amúgy az éppen használt program erre lehetőséget ad és angol kiejtésű is megfűti a méreteket. Az operációs rendszer megjelené-



1. kép. Compaq iPAQ 3850

se is változott az elődökhöz képest, de most nem tértek ki a kezelésére.

Ez egy tenyérbe sűrített PC – erre számítom az, aki megveszi. Tartalma USB-n és soros vonalon is szinkronizálható, a kicsit futurisztikus formájú tartó mindkét vezetékét magába foglalja, a szinkronizáló program pedig két géphez való szinkronizálást is enged. Kis iPAQ-úniket ilyenformán az otthoni és a munkahelyi gépekkel is szinkronba hozhatjuk.

Handspring

A Handspring céget a Palmból kivált vezetők és fejlesztők hozták létre; megkapták a Palm OS felhasználási jogát, így az ő Visor márkanevű gépeik is a Palm OS világához tartoznak. A Visor egyebek között a bővítési lehetőségeken tér el a Palmtól: a Visor-moდეllek Springboard bővítőmodul-családot kaptak. Ennek egy nagy baja van: az, hogy speciális, vagyis csak a hozzá kifejlesztett eszközök használhatók. A választék azonban meglehetősen széles; egy GSM-telefont kaptunk közülük testelésre, a Visor Edge modell teljesen lapos, abba nem fért volna el a bővítő modul fogadóhelye. Az alapkészüléket tehát csak egy vékony csatlakozóval láttuk el, a bővítő fogadóhelyét egy rácsizatható felületre foglalták bele. Ha nem bővítünk, akkor lapos a kisgép; ha bővítünk, akkor úgyis megvastagszik, és már az átalakítás is belfel. Ez mind tesztek is nekem, de a kivitelezés már kevésbé. Első ránézésre olyan, mintha a Palm szocreál koppiantása lenne, vagyis műszakilag mindent tud, de a csomagolása csapnivaló; préselt alumínium, ugyanilyen fedéllel – bár legalább a csuklópántok műszakilag igénysek rajta. A keretet kis csavarocskáik fogják össze, egyszerűen nincs a gép szmokingba öltöztetve. Az árázár arányban áll ezzel a külsővel – pedig a tudást, a szolgáltatásokat a belbecc adja. A Visor Pro műanyag házban lakik, az sem éppen öltöny, de azért már tisztességes ruházatnak látszik. A benső természetesen ugyanaz a – Palm OS-el működő – nagyon jó rendszer. A Visor Pro hátsó felében már ott van a Springboard befoglalója. A gép azonnal bekapcsol, ha ebbe beleszúrjuk (ez igaz a Visor Edge-re is), és nyomban indul a telefonizáció. A képernyőn kiválaszthatjuk a gyeshívással elérhető partnereinket vagy keresgelhetjük a címlistában. A kiválasztás és



2. kép. Handspring Visor Edge

a hívás után nyomban beszélhetünk, nincs szükség semmilyen külön kellékre, mert a titkárhoz épített mikrofon és hangszóró a GSM-modulhoz kapcsolódik. A GSM-résznek saját akkumulátora van, nem rövidíti tehát a titkár amúgy barátságosan hosszú üzemidejét. Nyaralásra nem is kell töltőt magunkkal vinnünk – hacsak nem akarjuk a GSM-modult etetni.

HP

A HP Magyarország csupán a Jornada 565-öt nevezte be erre a tesztre; úgy látszik, ők is érzik, hogy ez a gép jobb, mint nagy billentyűzetes Jornadaik. Az elődjét nagyon nehezen éreztem; azóta sokat faragtak a tömegéből, s most alig 173 grammot nyom. A kijelzője változatlanul színes, de már 16 bites színmélységű. Formája jellegében nem változott; ez a példány már eljutott a tenyérbe simulás szintjére, és nem kell súlyzógyakorlatokat végezni a használatához. Tulajdonosként jól jellemzi operációs rendszere, a Microsoft Pocket PC 3.0. A külvilághoz a tartón keresztül kapcsolódhat a legjobban, ehhez is a Microsoft ad programot. A tartóval már teljes is, előbb-utóbb az internetet is el lehet vele érn. Van benne egy CF-bővíthető, ide is lehet a külvilággal kapcsolatot tartó egységet dugni. Nyilván kapni hozzá kamerát is, mert a gépben találtak egy kameravezérlő programot. A Jornada 565 még egy lehetőséget ad a kommunikációra: az infra csatlakozás. Sikerült is egy irrományi áttöletem egy másik, szintén tesztelővel géphez, de a kinyitásával már sajnos megakadtam. Pedig a kiszemelt nyomtató egy HP 2200-as volt, nem lehetett tehát idegen a Jornadának. Addig jutottam, hogy a Jornada felismerse a nyomtatót, és azon is látszott, hogy itt valami elindult, de minduntalan hibát jelezett, hiába ármélyültem, forgattam a Jornadát.

Nokia

A Nokiatól a 9210-es kommunikátorát kaptuk meg ismerkedés céljából. Ebben a két készülék (a titkár és a telefoni) szervesen egybeépült, melyek elkölönülnek. Az előlapon a telefon gombjait találjuk és a telefon monokrom kijelzőjét. Szokatlan volt vele a telefonálás, hiszen ennek a készüléknek nem a gombos felét kell az archoz fordítani, mint általában, hanem a tele-



3. kép. Handspring Visor Pro



4. kép. HP Jornada 565



5. kép. Nokia 9210

fon hátát. Ha az előlapot felnyitjuk, egy teljes billentyűzet és egy viszonylag nagy – vagy inkább széles – kijelző tárul elénk. Ezen az époc operációs rendszer vezénylése alatt lehet elindítani egyrészt a titkári segédprogramokat, másrészt a kommunikációs segédprogramokat. A billentyű a „most éppen kezelhető” kategóriába tartozik, de már ezen is sokkal gyorsabb SMS-t írni, mint a telefon billentyűzetével vagy a más kisgépeken használt kézírásos adatbázissal. A gép csak billentyűzettel kezelhető, nem érintős ípást a kijelzőre, a kézírásnak tehát nem jut semmilyen szerep. A különféle feladatok funkciógombokkal csalo-



6. kép. Palm OS05

gathatók elő a nagyon jól látható és szépen rajzolt kijelzőre. A feladatokban való ide-oda mozgást négyirányú gombra bízták; ez először szokatlan volt a sok tollvezérelés eszköz között, de hamar megszoktam, s természetessé vált. Az egységbe egy SD-kártya dugható, a készülék memóriájában (gy a SIM-kártyán és az SD-kártyán keresgélhetők az adatok. Az adatállományokat – a SIM-kártyán tároltak kivételével – könyvtárszerkezetben láthatjuk. A gépbe épített alapfunkciók mellett letölthető programok is használhatóak, a gép a kellő ellenőrzés után futtatja le őket. A kommunikátoron van egy infra csatló is. Első dolgom az volt, hogy kipróbáljam, nyomtat-e vajon, s csodák csodájára (vagy teljesen természetesen) ki-nyomtatta a kiválasztott dokumentumot. A következő próba egy képi átvétel volt. Kaptam ugyanis a géphez egy hozzá tervezett (de más gépbe is használható) kis Concord Qeye Jr. digitális kamerát; ez is infra csatlóval át küldi el a képeit. A kamera 640x480-as felbontása nem nagy csoda – főleg a mostani, megapixellekké dobálózó világban. Kinyitni elől, bekapcsol, beállítani a képet az optikai keresőn keresztül, exponáló – mindez a tetején levő LCD-n ellenőrizhető. A legfeljebb 12 képet kicsit kényelmetlenül egyenként lehet beküldeni a Nokia-ba. A beküldött és letöltött képek névjegyek mellé is illeszthetők vagy elküldhetők SMS-ben – egy másik kommunikátorba. (Az SMS-eket magukat fogadhatja más készülék is, de nem jeleníti meg őket.)

Palm

A Palm körül nagy változások immár lecsendesedtek, a cég széles választékát, jól támogatott alkalmazásfejlesztői hátterével jelen a piacon. Az itthoni kereskedelemben már az új sorozat szerezhető, s abból – a HRP jóvoltából – az MS05 került szerkesz-

Szinkronizáció

A kis zsebtáskába sokszor rohángalás közben írunk be azt-azt, főleg megjelenési időpontot. A névjegyeket esténként szoktam a PC-n bekapálni – ha el nem felejtém.

Tanácsos a napi szinkronizáció, főképpen azért, hogy az egy nap összegyűjtött morzsák rákerüljenek a számítógép merevlemezére. Megtehetjük, hogy az otthoni és a munkahelyi géppel is szinkronizáljuk a zsebtáskánkat – ehhez persze két kéziátvány illesztés szükséges, vagy aktatászkában mindenhová magunkkal hurcolt kellék. De ezen az áron mindkét helyen szinkronizálhatjuk a dolgainkat.

Kipróbáltam, hogy vajon mi történik akkor, ha az asztali PC-n és a keziszámítógépen is megváltoztatom valamelyik bejegyzést. Semmi különös: két másolat keletkezik, és egy figyelmeztető üzenet kapok: döntsem el, hogy most melyik a jó!

tőségünkbe. Ez első ránézésre egy kicsit átfazonírozott Vx-nek tűnik, pedig nem csak formájában változott: a képernyő is színesé vált. Entől semmit sem nőtt a készülék mérete és súlya, sőt állítólag a fogyasztás sem, a színesége azonban elmarad a Pocket PC-k színesétől. Látszanak a színei, de nem olyan élénkek, hogy átfomálhatnák a kijelzést; inkább csak passzelenes árnyalatj a feketében már megszokott kijelzéseké. Az alkalmazott Palm OS 4.0 sem tér el sokban a korábbi egyszerű Palm operációs rendszerektől, a változtatásnak inkább az volt a célja, hogy a Palmot markáló menedzser is mondhasa a Pocket PC-t a kezében tartóknak, hogy tessék, ez is színes. Az

KÉZISZÁMÍTÓGÉPEK

gyártó	Compaq	Handspring	Handspring	HP	Nokia
Típus	IPAQ 3850	Visor Edge	Visor Pro	Jornada 565	9210
Tömeg [g]	190	136	153	173	244
Méret [mm]	84-135-16	78-119-11	76-122-18	80-134-22	158-56-27
Képernyő	színes LCD	monokrom LCD	monokrom LCD	színes LCD	monokrom is színes LCD
– mérete [mm]	57-77	55-55	55-55	55-74	28-23 és 92-133
– felbontás [számszámítás]	240-320/65 535	160-160/16	160-160/16	240-320/65 535	640-200/4096
– háttérvilágítás	van	van	van	van	van
Bevétel	toll	toll	toll	toll	billentyűzet
Tápellátás	Li-polimer, 1400 mAh	Li-ion	Li-ion	Li-polimer	Li-ion, 1800 mAh
Üzemiidő	32 óra	4-6 hét	4-6 hét	14 óra	4-10 óra
ROM [megabájt]	32, flash	n. a.	n. a.	32, flash	16, flash
RAM [megabájt]	54	8	16	32	8
CompactFlash	–	opcionális	–	van	nincs
PCMCIA II	–	–	–	–	nincs
SD/MMC	van	opcionális	–	–	16 megabájt
Egyéb bevitel	VGA	levesztő Springboard	Springboard	–	nincs
Modem	–	opcionális	opcionális	–	nagysebességi GSM modem
Hangrészítés	–	opcionális	opcionális	van	van
Szökés	van	van	van	van	opcionális
Processzor	StrongARM SA1110	Motorola Dragonball VZ	Motorola Dragonball VZ	StrongARM SA1110	ARM9 (32 bit) RISC
Ország-Időzóna [megabájt]	206	33	33	206	n. a.
Operációs rendszer	Microsoft Pocket PC 2002	Palm OS 3.5.2.H	Palm OS 3.5.2.H3	Microsoft Pocket PC Version 3.0	Symbian OS
Ár [forint]	399 900	72 000	105 000	184 000	285 000*
Beküldés	Compaq Magyarországi	HiSys	HiSys	HP Magyarországi	Nokia Hungary Kft.
Egyéb	–	GSM modul	GSM modul	Pen reader és Language extender	digitális kamera

*Működésbiztonsági előfeltétel: 216-540 ezer forint

operációs rendszer éppoly stabil, mint az elődei voltak, és mivel már azok is tökéletesen megoldották a feladatukat, nem sok javítvánival maradt bennük – kívülről legalábbis így látszik.

Módosulni a hardver módosult: az m505 kapot

egy SD-kártyafogadót. Az alján levő csatlakozó segítségével modemet, billentyűzetet (ezt is, azt is kapunk próbára), GSM-ét és egyébeket lehet hozzá illeszteni. A billentyűzet alig nagyobb, mint maga a kis készülék, de ha kihajtogatjuk, akkor a négyzere-sére nő, és normál billentyűzeté alakult át. Sajnos a magyar ékezeses billentyűz lemaradtak róla – vagy még nem írt rá senki billentyűzetdefiniálót.

A PC-n futó kezelőprogram funkció-jában nem változott, külalakjában viszont erősen: leginkább átszínezték. Nekem sokkal jobban tetszik az új változat; jóllehet az információtartalom ugyanaz, az elemeket elválasztó színek játékaival nagyban nőtt az olvashatóság.

A Palmról tehát azt mondhatom el, hogy azt a nagy sikerű vonalat követi, amellyel mindig az élen haladt; most épp a kiszínezéssel lendült előbbre. De

hogy egy, a maga nemében tökéletesnek mondható kispéig elég-e a mostani vetélkedésben, azt nem tudom megjósolni.

Psi-on

A Psi-on Rendszerház elhozta a teljes választékát: egy Revo plus-t, egy Series 5m-t-et, egy Netbook-et és egy netpad-et. Az első három már szerepelt korábbi tesztekben, ebből is látszik, hogy már amolyan jól bevált, örök darabok. A korábban látottakhoz képest kicsit és alig észrevehetően csiszoltak rajtuk, főleg a memóriát növelték. A Revo kápon egy plusz feliratot is, vagyis már Revo plus a neve, hiába, illik mindig új típusú felmutatni. Az alapok mindazonáltal nem változtak, és ez a stabilitás a gépek üzemen is megmutatik: dolgoznak is azok folyton-folyvást az epoc operációs rendszer felügyelete alatt. (Korábban csak a Psi-onban volt ilyen motor, most már a Nokiában is viszonylatjuk.) A gépekben az operációs rendszer

magyarul beszél, a billentyűzet is be lehet vinni a teljes magyar karakterkészletet; ez azonban nem jelenti azt, hogy voltának ékezeses billentyűk: a magyar karakterek a funkcióbillentyű és a középső sor billentyűivel állíthatók elő. (Megvan az ó, az ő, az Ő és az Ű is.) A netbookon azonban teljesen máshol vannak ezek a billék.

A netpad egy fogantyúra szerelt szűles kijelzővel – amolyan modem



7. kép. Psi-onok: Revo plus, Series 5m, Netbook



8. kép. Psi-on-Teklogix netpad

	Psi-on Revo plus	Psi-on Series 5m	Psi-on Netbook	Psi-on-Teklogix netpad	Siemens SX-45
Palm	200	354	1150	n. a.	303
OS/95	157x79x17	170x96x23	235x182x37	n. a.	343x87x27
201	monokróm LCD	monokróm LCD	színes LCD	színes LCD	színes LCD
11x79x10	115x38	133x50	158x122	n. a.	58x77
színes LCD	480x160/16	640x240/16	640x480/256	n. a.	240x220/65535
96x55	nincs	van	van	van	van
10x160/65 535	billentyűzet és toll	billentyűzet és toll	billentyűzet és toll	toll	toll
6x	NIMH, 700 mAh	2xAA elem	Li-ion, 475 mAh	Li-ion, 475 mAh	Li-ion, 1550 mAh
6.6	25 óra	25 óra	10 óra	10 óra	2 óra
Li-polymer	16	10	13	n. a.	n. a.
3-4 het	8	16	32 vagy 64	32	32
n. a.	-	van	van	-	van
1	-	opcionális	van	-	-
1	-	-	-	MMC	van
1	-	-	-	-	GSM modul van benne
1	-	-	-	-	GSM
1	-	-	-	-	van
1	nincs	van	van	nincs	opcionális
1	nincs	van	opcionális	van	Siemens
Mitrola Dragonball VZ	ARM 710	ARM 710	StrongARM SA100	n. a.	MIPS VR4122
33	36	36	190	n. a.	150
Palm OS 4.0	epoc	epoc	epoc	epoc	Windows CE 3.0
330 000	124 900	164 900	209 900	150 000	270 000
IRP	Psi-on	Psi-on	Psi-on	Psi-on	Fujitsu-Siemens
billentyűzet, modem	-	-	-	-	-

palatábla, nem is tudtam másképpen jellemezni. Az elektronika mindezek isögött, a „vastagságban” van benne. A fogantyú egyik oldalról akkumulátor, a másik oldalról pedig hangszóró és egy retesszel védett ajtó, ez alatt bújkál meg a memóriabővíthető SD-kártya. A kijelzőn a Pison szokásos „epoc” stílusú ikonválasztóka jelenik meg, innen indíthatjuk a programot. Az is



9. kép. Siemens SX-45

pisonos szokás, hogy az érintőképernyő felületén túl a jobb oldalon egy kis sávban még érzékeny a felület. Innen indíthatjuk a menüt, az operációs rendszert és a beiróprogramot; szabályozhatjuk a fényerőt és a nagyságot. A kézírás-felismerővel elég sokára szokunk egymásból, de már egészen jól kezelem. Érdekes, hogy a felismerő négy irányba fordítható, ha teszük tehát, akkor a gép másik oldaláról is lehet beírni (tanár-diák felhívás). A gép feltehetőleg terapi adatrbevívő, lekérdező egységnek készült, hiszen robusztus kivitelű, s bírja a frcsienő vizet. A pumifüll alatt levő RS-232-es csatlóhoz vonalkód-leolvasó csatlakoztatható, és bármilyen más eszközt is használható rajta keresztül, ha a gépre letöltjük a meghajtó-programját.

A netpad nemigen moodható zsebtárcák – bár megvannak hozzá a szokásos programjai; ez inkább egy zsebesg. Sajátságos darab, gyanítom, hogy az ipari alkalmazásokban nagy sikere számathat. Használton kívül egy szintén robusztus támasztékra helyezhető, s arról egy még kesztyűben is megnyomható gombbal lehet lesegíteni.

Siemens

A Siemens idén bemutatta a Casióval közösen kifejlesztett – emiatt Casiopeia-jegyeket hordozó – SX-45-névű készülékét. GSM-telefon van beleépítve – ezért lett kissé duci versenytársaihoz képest. A dobozba egy CF-bővíthető kártyának is hagytak helyet, ez is növelte a körmeréteket. Az SX-45 tevékenységét

Operációs rendszerek és programok

A hardver fejlődésével párhuzamosan sokat változott ezeknek a gépeknek a szoftveres „beviláguk” is. Alaposan össze kellett süríteni a gépekben futó operációs rendszert és a tárolandó adatokat is. A kezdeti időben minden gépnek volt valamilyen saját programja, a processzor programtárolójába belevaivala. Később a flash eszközök megjelenésével ezek a belső programok már javíthatóvá és bővíthetővé váltak. A felhasználó azonban ma már a szótártól kezdve a játékokon át a térképoperatív sokféle programot kap az elterjedtebb gépekhez. Az idők folyamán leiszult és meghatározóvá vált Palm OS és az epoc operációs rendszer mellett megjelent a színen a Microsoft Windows CE-je is. A kezdeti változatok elég nehezen mozogtak ebben a világban: a processzor erejét és a tárolót nem kiméio operációs rendszernek még karcsusított változatában sem volt könnyű kielégíteni az igényeit; ezek a mini-PC-k először nem is voltak igazán sikersek. Azóta felfejlődtek a hardverlehetőségek, a Microsoft is fejlesztette az operációs rendszert és nem csupán újabb és újabb szallangok beépítésével, hanem hasznos elemek beépítésével is. Ettől mára két táborra szakadt a kisgépek hada: a WinCE-vel működőkre és a más operációs rendszerűekre. A Microsoft a Windows felől haladt a kisgépek felé, a többiek viszont a kisgépek sajátosságait (tárkapacitás, processzorsebesség és stabilitás) figyelembe véve fejlesztették a programokat. A gépekhez hosszú időn át kétségtelenül jobban illt a speciális operációs rendszer, hiszen az kevesebb erőforrást használ; a Microsoft azonban töretlenül küzd ezen a pályán is, s a hardver fejlődése az ő javára dolgozik; meglátjuk, kiszoríthatja-e majd az ellenfeleit.

egy 3,0-s változót Windows CE szervezi, s ez mindent el is mond az alapításáról.

A kiegészítékek a telefon miatt kerültek bele, a telefont a képernyőn megjelenő, s kétféleképpen beállítható virtuális telefonolápról vezérelhetjük. Hívákor még azelőtt, hogy a csengéstől ténylegesen felhangzana a hívott állomáson, ad két – a csengéstől eltérő hangú – jelzést, majd következik a normál csengőhang. A hívást csak úgy bonthatjuk, ha a készülék oldalán levő gombbal kikapcsoljuk a GSM modult. A kapcsolat kiépítése után egy mikrofon-fülhallgató készlettel lehet beszélgetni; az egyébként egy hatalmas sikeredett csatlakozóval csatlakoztatható a géphez. A GSM modult az SX-45-ben levő egyetlen Li-ion akkumulátor táplálja, annak kell tehát mindent villamos energiával ellátnia – ameddig futja. ¶

Nyomtatót keres?

www.nyomtato.com

+online: Dragonball V2:
www.motorola.com/webapp/spa/ste/
prof_bommaray_jsp?code=MC8BY2338&model=01M934310090795
StrongARM
www.intel.com/design/strong/1110_8f.htm

INTERNET HAVIDÍJ NÉLKÜL

Alapcsomag 12 óra Internet-eléréssel
1990 Ft



Amennyiben a kezdeti 12 óra elfogy
kétféle bankkártya méretű feltöltőkártyával
frissítheti hozzáféréseit.
Az 1990 Ft-ba kerülő kártya további **12 órás**
a 3990 Ft-os pedig **36 órás**
Internet-kapcsolatot tesz lehetővé.

Keresse az EnterNet országos viszonteladói hálózatában és a boltokban!
EnterNet 2001 Kft. 1134 Budapest, Csángó u. 8.
Tel.: (1) 412-2001 Fax: (1) 412-2099 info@enternet.hu www.enternet.hu

enternet
INTERNET
www.netelek.hu

Pontosan. IDG Repró

061-4740654

PS-levitélítés · szkennelés · kromatinbeszítés · nyomdai kivitelzés

A hatodik NetWare (2.)

Múlt heti számunkban belefogtunk a NetWare 6-os változatának ismertetésébe: Maék Áttila jóvoltából előbb összefoglaló képet adunk, majd részletesen is végigvettük a NetWare alaprendszer, az állománykiszolgáló és az iFolder jellemzőit.

Most az iPrinttel, az NSS 3.0-val, a fűrtözéssel és egyébekkel, illetve az új licencelési renddel foglalkozunk. Bemutatjuk a NetWare 6-nak egy, a kiszállatók céljainak megfelelően kiegészített változatát, a más licenccserkezettel kínált Novell kiszállatói csomag 6-ot.

iPrint

A hálózati nyomtatás mindig sok fejfélyt okoz a hálózatok üzemeltetésében. Ha a kiszolgáló valamelyik paraméterére nem optimális vagy egy munkaadóállomás indultaskor nem kapcsolja be a számlázást, az azt még elviselheti a felhasználó – vagy észre sem veszi. Attól viszont biztosan nagyon haragosak lesznek, ha nyomtatójának valamit, de az nem jön ki sehol vagy máshol jön ki vagy rosszul van nyomtatva, netán sokat kell várni rá. (S aki elismertelhet már hálózatos, az azt is tudja, hogy a felhasználók előszeretettel próbálják bele a nyomtatóbeállításokba.)

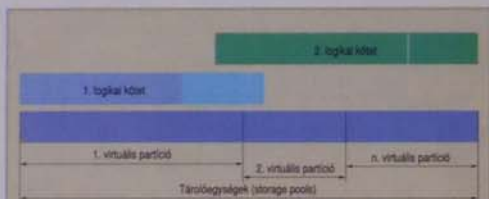
A NetWare-ben megvan a lehetőség a hagyományos, nyomtatóoson keresztül való nyomtatásra is, de igazi kiterjedt hálózatosok ennél többet is, s ez a több az iPrint. Az iPrint az NDPS erősen továbbfejlesztett változata; a szabványos IPP-be (Internet Printing Protocol) épül, és IPP-nyomtatókat kezel. Ha a nyomtató nem ismeri az IPP-t, akkor az iPrinten belül megmaradt NDPS fogja kezelni, s kívülről IPP-nyomtatóknak láttatja.

Az iPrintnek van egy HTTP-s felület, s az elő használákor letölti az iPrint ügyfelet.

Az iPrint az eDirectoryban tárolja a nyomtatók minden egyes adatait, köztük a nyomtatók helyét is. A felhasználó a webes felületen kiválasztja, hogy melyik nyomtatóhoz szeretne nyomtatni, ezután az iPrint, ha szükséges, feltelpti a felhasználó gépére a nyomtató megjelölésprogramját, majd elküldi a nyomtatóra a nyomtatmányt.

Az iPrinten át távoli nyomtatóra is küldhet anyag, sőt azt így gyorsabban és jobb minőségben lehet a rendeltetési helyére juttatni, mint faxon (és lehet színes is, ha kell, A3-as méretben...).

Az is nagy könnyebbség, hogy a nyomtatótörzshajók az iPrint maga telpti; tehát is lenne az üzemeltetés, ha egy másik országban lévő nyomtatóhoz kellene a meghajtó felszeleptés-



1. ábra. NSS – tárolóterület + logikai kötetek

Novell kiszállatói csomag 6

A NetWare 6 sok olyan elemet tartalmaz, amelyet kisebb cégek ügyeem telepitésének, illetve ügyeem használhatnának ki. De a kisebbeket is vonzza a NetWare sok szolgáltatása és a számos rá épülő alkalmazás. A kiszállatói csomag egy, ezeknek a szempontoknak megfelelően átalakított – teljesen telt – NetWare 6 csomag.

Tartalma:

- NetWare 6 – az alapcsomag ötfelhaználós; a felhasználók száma legfeljebb 50-ig bővíthető.
- A licencelésé egyidejű felhasználószámra vonatkozik.
- Ebben a változatban nincs benne a két csomópontos fűrtözés, benne van viszont az iFolder, az iPrint, a Web Access és a Native File Access.
- GroupWise 6 – teljes változat, tehát a dolgozók elektronikus levelezése mellett megvan benne a mobilkészítők kiszolgálása is.
- ZENworks for Desktops 3.2 – munkaadóállomás-felügyelet, távolról is.
- BorderManager Enterprise Edition 3.6 – tűzfal és helyettesítő kiszolgáló, kapcsolatot az internet és a belső hálózat között. Több telephely közötti virtuális magánhálózat is használható.
- Network Associates VirusScan és NetShield – vírusvédelem a belső hálózat gépein.
- Tobit FaxWare – hálózati faxszolgáltatás; a kiszolgálón át bármely munkaadóállomást lehet faxot küldeni és bármelyiken lehet fogadni is.
- A kapcsolatteremtés nyelve magyar.
- Számadó – magyar nyelvű számlázóprogram.
- Kedvezményes áron megvehető a teljes programcsomag.
- Tanácsadás – a vésárónak (vételérteladónak) 30 napos ingyenes telephelyi tanácsadás jár a vizsgálatért, ezenfelül még 5 további eseményre kérhet ingyenesen tanácsot.

nie, kivált, ha a helyiek nem is tudják pontosan a tpusat.

NSS 3.0

A NetWare hagyományos (3.x-beli és 4.x-beli) állománykezelő rendszerének több korlátja is van, s azokat – az állományok metadátái meg a háttérának kapacitásának növekedésével – kezdik elérni a felhasználók. Ennek a feloldására a NetWare 5-ben bevezették az NSS-4 (NetWare Storage Services), csakogy

a dolog egy kisé felemásra sikeredett: a NetWare hagyományos állományrendszereben már sok szolgáltatást, az NSS viszont – újdonság ide vagy oda (vagy talán éppen az újdonság miatt) – elég fapados lett.

Az Novell a NetWare 6-ba az NSS 3.0-s változatát építette be, s ezt a változatot már annyira kiforrottan tartja, hogy a telephelyek is az অপárelmezés szerinti állományrendszert.

Az NSS állományrendszert hatalmas állományokat kezelhet, és rengeteg áll-

ományot: többmilliónyit egy-egy kötetben belül. A hatalmas kötétek felesatolása másodpercekre telik; a naplózási eljárások jóvoltából egy perc is elég a leállt kötétek visszaállításra (feleslegessé vált) a VREPAIR használatát).

Természetesen már a SYS kötétek is lehet NSS az állományrendszere. Az NSS-ben különféle szolgáltatásokat jelentek meg: szoftveres RAID 5 (ahoz azért valódi erőm kell), szoftveres RAID 0, tranzakciókövetés (TTS), könyvtárváramlás (törőtörés). Az adatok törésére használt eljárás lehetnénné teszi, hogy törött állományból adatot lehessen visszazsarni. Az NSS-nek ez a változata felhasználói kvótákat is szabályozhat (megszabhatja az egy-egy felhasználó által használható lemeztelér nagyságát).

Az NSS három új fogalmat vezet be:

- virtuális partíciók;
- tárolóegységek (storage pools);
- logikai kötétek.

NSS – virtuális partíciók

Egy mezelem, mint ismeretes, csak négyes számú partícióra osztható fel. A NetWare 6 ebből a szempontból eleve hátrányul indul, hiszen kell neki legalább egy NetWare-partíció, és az induláshoz egy DOS partíció is... Az NSS 3.0 már lehetővé teszi, hogy a – virtuális – NetWare-partíció egyetlen tényleges partícióba kerüljenek. Létlen kell hozni tehát egy NetWare-partíciót, s azon belül annyi virtuális partíció alakíthatunk ki, amennyit teszünk. S miért volna erre szükség? Azért, mert a különböző partícióba jutó kötéteknek mások lehetnek a tulajdonságai; például más állományrendszert használhatnak: az egyik partícióban a hagyományos, a másokban az NSS-1. Lehetnek olyan partíciók is, amelyek egy-egy fűrt elemeként vannak megjelölve.

NSS – tárolóegységek (storage pools)

Az NSS előző változatában a partíció kijelölésekor meg kellett adni a partíció méretét, és nemigen lehetett mit tenni, ha az később kiesnek bizonyul, vagy éppenséggel feleslegesen nagyak. Az NSS 3.0 a virtuális partíciók által elfoglalt területet egyetlen tárolóegységbe foglalja össze, s ez a virtuális partíciók több médián is lehetnek.

NSS – Logikai kötétek

A hagyományos kötétek egy-egy partíció voltak, s rögzítve volt a méretük. A logikai kötétek viszont a tárolóegységekben foglalnak helyet. Talán pontosabb, ha azt mondjuk, hogy a logikai kötéteknek a tárolóegység a benne összegfoglalt szabad helyből ad területet. A logikai kötétek mérete olyan felső határ, amelyen a kötet nem terjedhet túl [1, ábra]. Persze ha egy tárolóegységben több logikai kötetet definiálunk, akkor a kötétek összmérete nem haladhatja meg a tárolóegység méretét, de ezen a korláton

belül a kötetek a maguk igényei szerint nőhetnek. A következőket tehetjük meg:

- Ha egy kötet betelik, akkor megnövelhetjük a neki engedélyezett területet.
- Ha egy kötetnek már nincs szüksége több helyre (mert, mondjuk, véglegesen a rajta tárolt adatok), akkor az engedélyezett területet levihetjük a valóban elfoglalt méretre.

• Új kötetet vehetünk föl, még akkor is, ha a meglévő kötetek engedélyezett mérete már elérte vagy túlértéte a tárolóegység méretét. Persze a kötetek által valóban elfoglalt méret számít; ami még nincs ténylegesen elfoglalva, az hozzárendelhető az új kötethez.

Az NSS vezetési újdonsága is, hogy XML-felülettel átkezelhető; ennek jóvoltából viszonylag egyszerűen segédprogramok írhatók hozzá, például Perlben.

Fürtözés

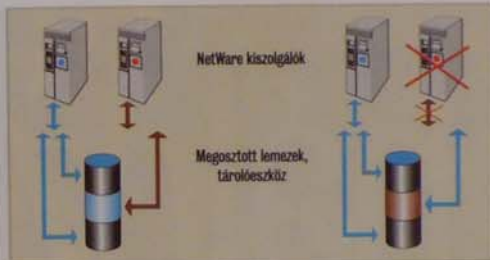
A NetWare kiszolgálók fürtözése, különféle módon való összekapcsolása már hosszú ideje fontos téma a Novell szemében. Emlékszünk még a NetWare SFT III-ra: ebben két, mindenben azonos kihasználóműködtető egymás mellett, és ha az egyik leállt, akkor a másik vitte tovább a hálózatot. Mivel a fürtözés erősen összekapcsolású hardvermegoldásokkal, azért a Novell ez irányú fejlesztései is hol lelassulnak, hol meglopdulnak.

A NetWare 6 a Novell Cluster Services 1.6-ot tartalmazza: ez két csomópontot szolgálhat ki, de újabb licencként vásárlással 32 csomópont bővíthető a kapacitása. A fürt felépítése a 2. ábrán látható. A kiszolgálók közös tárolóterületen kijelölt köteteken működnek. Ha kiesik valamelyik kiszolgáló (csomópont), akkor a fürt más csomópontja átveheti a szerepét. Megadható, hogy melyik csomópontnak melyik lépjen a helyére, illetve mit vegyen át a feladatból. A két csomópontos fürtben persze nincs sok választás: ha az egyik kiesik, akkor a másik viszi tovább a szerepét – vagy teljesen, vagy csak részlegesen.

A csomópontok között gyors az átváltás, és az ügyfelek automatikusan újrapcsolódnak. Néhány fürtben is használható alkalmazás: GroupWise, Apache Web Server, BorderManager, ZENworks, Novell iFolder, Novell Portal Services, Netscape Enterprise Server, WebSphere, Novell Internet Messaging System, Novell Internet Printing, NDPS, Oracle, WebDAV, Pervasive, Symantec Norton Anti-Virus, Btrieve, DHCP, FTP, LDAP, NFS, CIFS, AFP. Látható, hogy a hálózati alapszolgáltatásain túl is sok mindent átvehetnek a fürt csomópontjai.

Együttműködés több processzorral

A különböző hardverek támogatásáról szólva a marketingesek rendszerint felsorolják, hogy az operációs rendszer



2. ábra. Novell Cluster Services 1.6

még milyen roppant nagy hardverbővítések is elvisel, és a gyalgos marketingesek akkor érzni maguk életében, ha olyan méretek és számok kerülnek szóba, amelyekről 6 már el sem tudja képzelni, hogy ugyan mire lehetnek jók.

A NetWare 6 mértehetősége eleget tesz ennek a kívánalomnak: a gépekben 32 processzor lehet, s egy fürtbe 32 ilyen harmincket processzoros gép köthető; azt hiszem, erre mondják, hogy néhány hónapig elég lesz.

Certificate Server

A NetWare 6 tartalmazza az eDirectory-val szorosan összekötött Certificate Server 2.21-et. A Certificate Server nyilvános kulcs titkosításra, digitális tanúsítványok létrehozására, kibocsátására és felügyeletére szolgál. A nyilvános kulcsok használata egyre fontosabb, hiszen ezek a kulcsok a digitális aláírásokhoz is szükségesek.

Remote Manager

Először is, a NetWare kiszolgálókat egyre gyakrabban külön – és sokszor nem is olyan könnyen elérhető – helyiségekbe telepítik. Másodsor, az üzemeltetőre mindig akkor van szükség, mikor nincs

a kiszolgáló közelében. Harmadszor, a kiszolgálón jó néhány dolgot akkor célszerű véghezvinni, amikor nem dolgoznak rajta, vagyis rendszerint az éjszakai órákban, illetve a hétvégeken.

Ezért készített a Novell már az előző NetWare-verzióban is webes felületet a felügyeleti eszközökhöz, s azt most jócskán kibővítette. A kiszolgáló igen sok jellemzője tekinthető meg rajta, egyebek között használható statisztikák, sőt ezen az úton a kiszolgáló működési tulajdonságai is változtathatók. A NetWare kiszolgálókat futó alkalmazások külön felületen át felügyelhetők.

Új licenelési rend

S van még egy fontos változás – ez nem műszaki újdonság, a vevők az eddigi tapasztalatok szerint mégis nagyon örülnek neki –: a NetWare 6-ért nem a kiszolgálók száma szerint, hanem a felhasználók száma szerint kell fizetni – a felhasználószámot nem az egy kiszolgálóra egyszerre bejelentkeztek száma, hanem az eDirectory-ba felvettek száma értendő. Ezzel párhuzamosan megszűnik a szerverek „licenca”.

Régebben egy 50 felhasználós kiszolgálón több száz felhasználó is lehetett (de közülük egyszerre legfeljebb 50 je-

lentkezhetett be a kiszolgálóra); egy 50 felhasználós NetWare 6-ra felverni sem lehet 50-nél több felhasználót. Másfelől egy NetWare 6-os akárhány kiszolgálóra feltelepíthető; az egyik lehet állománykiszolgáló, a másik webkiszolgáló, a harmadik fenntartható az iFoldernek. Később egy újabbra is lehet kiszolgálót beállítani, BorderManagerrel.

A felhasználói licencké egyével is megvásárolhatók: így azok a teljes hálózatra vonatkozóan: egy NetWare 6 megvásárlása után a kiszolgálók száma gyakorlatilag, újabb licencként csak újabb felhasználók felvételekor kell beszerezni. Ez azonban kellemetlen azoknak, akiknek sokkal több felhasználót kell felvenniük, mint ahány egyszerre dolgozik a kiszolgálóval (például azok a cégek, amelyek több műszakban dolgoztatnak adatgyűjtőket).

Sok gyártó még a megjelenés előtt bejelentette, hogy támogatást ad a NetWare 6-hoz. A Dell a kiszolgálóval, SAN és NAS (Network Attached Storage) megoldásokkal, a Compaq kiszolgálókkal, a Cominosoft tárolási megoldásokkal. A Computer Associates javítócsomagot készített az eDirectory mentésére is alkalmas ARCserve 7 for NetWare-hoz, s azt úgy bővíti, hogy együttműködjön az NSS 3.0-val.

Ha már a mentésről tartunk: a Verita Backup Exec 9.0 for NetWare is Novell által ellenőrzött. A tárolási megoldásokhoz elkészült a XIOtech MAGNUDE SAN-ja is.

A NetWare 6-nak elismerésre méltó képességei vannak. Közülük is kiemelkedik az eDirectory biztonsága és a NetWare 6 szűles körű együttműködése a szabványokkal.

A NetWare-t úgy építetik fel, hogy minden cég használhassa, a legkisebbtől kezdve a legnagyobbakig. A kicsiknek a jó használható alkalmazások fognak jót lenni, és a sokkal könnyebb üzemeltetés, a nagyoknak a hibánélrés és a mértehetőség, az üzemi- és adatbiztonság pedig mindkettőjüknek. ☛

A szerverbiztonsági anyagok vizsgálatairól az

F-Secure Anti-Virus programmal vizsgáljuk, melyet a

2F 2000 Kft., a szervermagyarországi képviselője biztosít.





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

TOVÁBBTANTÁS MEGELŐZŐ AZ ÁLLANDÓ ÉRTÉKŰ HÉNYET

Az Avnet IT. Magyarországi elvált és legnagyobb értékesítési szolgáltatók között egyike. 2001-ben 200 millió euró árú üzletet kötött a legnagyobb szervergyártóval, a HP-val.

Az Avnet IT. Magyarországi elvált és legnagyobb értékesítési szolgáltatók között egyike. 2001-ben 200 millió euró árú üzletet kötött a legnagyobb szervergyártóval, a HP-val.





Downloaded By: Steve Jackson

Avnet Computer Marketing
Perman Solutions - Avnet IT.

© 2002 Avnet IT. Minden jog fenntartva. A 2F 2000 Kft. a 2F 2000 Kft. tulajdonosa.

Behálózva

Az új gazdaságnak nevezett jelenség körül nemcsak a nemzetközi gazdasági környezet változott meg az utóbbi másfél évben, hanem a hangulat is. A korábbi túlzó várakozásokból fakadt hurróoptimizmust lassan rezignált elégedetlenség váltotta fel, majd a passzív beletörődés. Pedig az elektronikus gazdaság kiépülése rendületlenül halad előre, bár – emeli fel mutatóujját **Mártonffy Attila** – kétségkívül nem a várt módon és ütemben.

Adotcom-buborék kipukkadása mellett számos más kellemetlenség is hátráltatta az új gazdaság világméretű kibontakozását, például az IT-szektor visszaesése, a mobilinternet (WAP, 3G) nemzetközi gondolai vagy a telekommunikációs vállalatok eladósodása – állapítja meg a KÖD Gazdaság- és Média kutató Intézet legfrissebb tanulmánya. Magyarországon a recessziógyandás folyamatoknak eddig nem volt súlyos hatásuk, de az emberek mintha többet vártak volna az elmúlt évtől. Hazánkban nem fektettek be dollármilliókat a kockázatos IT-fektetésekbe, nem is voltak tehát nagyobb vérdíjazatok, mégis számos internetes vállalkozás ment csődbe vagy került bajba. Az online reklámpiac – bár elismerésre méltó volt a növekedése – nem tudott el-tartani jó néhány ígéretesnek induló tartalomszolgáltatót (például a Vianovót). Az internet terjedése sem érte el a sokak által elvárt szintet, elmaradt a mobilpiachoz hasonló keresletű boom. Megjelent viszont két ingyenes internetszolgáltató, s alig fél év alatt 140 ezer regisztrált felhasználót szerezett, hozzájárulván ezzel az otthoni betárcsázás piacának valamelyes felzárkolásához.

Az információs társadalom és az elektronikus üzlet-vitel ithoni kiépülése, kiépítettségé mindazonáltal továbbra is gyerekcipőben jár. A parlament ugyan fontos törvényeket fogadott el a közelmúltban (EHT,

elektronikus aláírás), ám azok egészséges piaci következményeit csak 2-3 év múlva tapasztalhatjuk igazán.

Várakozások kora

Az elektronikus kereskedelem sem hozta az elvárt eredményeket, bár a volumene töretlenül nő. A hazai bankok – egymással éles versenyben – internetes banki szolgáltatásokat vezettek be, de azok egyelőre fogyasztóknak csak kis hányadát nyerték meg. A 10 főnél többet foglalkoztató vállalatok 68 százalékában ott van a világháló: a nagyvállalati szektor telődött, a közepes cégek 82 százaléka, a kicsik 62 százaléka csatlakozott. Az összesen vagy 21 800 vállalkozás közül azonban csak kevés használja az internet levelezésnél és webböngészésnél többre. Az e-üzleti alkalmazások általánosabb elterjedésére várunk kell még néhány évet.

A Gazdaságkutató Intézet becslése szerint a végfelhasználókat megcélzó (B2C) elektronikus kereskedelem volumene 2000-ben majdnem 1,2 milliárd forint volt – a teljes kiskereskedelmi forgalomnak kevesebb mint 1 százaléka. Ez a terület, bár kicsi még, dinamikus növekszik, hiszen 1999-ben még csak felmiliárd forint volt a bevétele.

A KÖD országos, 500 vállalati vezetőre kiterjedő felmérése szerint a 10 főnél többet foglalkoztató hazai cégek 8 százalékának a honlapján lehet rendelést feladni vagy tranzakció elindítani – ez a weblapot fenntartók számának nagyjából az egyötöde, mert a felmérés szerint ebben a körben a vállalatok 45 százalékán van külön weblapja.

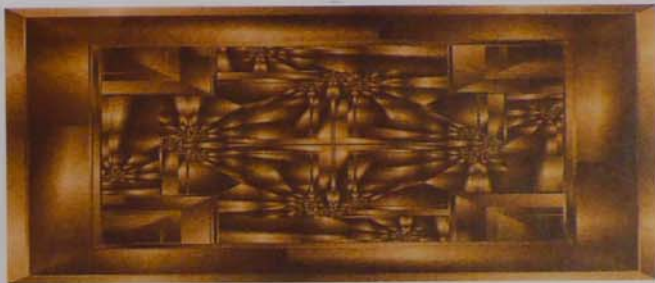
Más internet alapú, az elektronikus kereskedelemről különböző üzleti megoldások sem igen ágyazódtak be még a hazai vállalati gyakorlatba. Az internetet a hozzá kapcsolódó vállalatok elsősorban információszerző és kommunikációs eszköznek (e-mail) használják, az összetett megoldások – az ügyfélkapcsolat-kezelés, a vállalati portálok, az e-beszerzés, az ellátólánc-kezelés, az extranet és intranet alapú alkalmazások – elterjedése néhány százaléknál. Nem számíthatunk tehát az elektronikus üzletvitel gyors elterjedésére: a kutatás eredményei szerint a vállalatok ugyanis csak a 8 százaléka tervezi idéi beruházást ezen a területen – ideértve a honlapfejlesztést, a kiszolgálószármást és a bonyolultabb alkalmazások kiépítését is.

Az elmúlt egy évben a hazai vállalatok általában felmiliárd forintot költenek nyilvános internetes megjelenésre (webtervezésre). Eredes, hogy a költségek állítják tekintve nincsenek nevezetesebb eltérések a kis-, a közepes és a nagyvállalatok között, vagyis az internetet a nagyobb vállalatok is csak annyira tekintik fontosnak, mint a kisebbek. Az internetek tehát nincs nagy súlya a vállalatok stratégiájában, erre utal az az adat is, amely szerint a vizsgált körben a vállalatok alig 3 százalékának voltak elektronikus üzletviteli elképzelései.

Hozzáférés

Az internet-elfelhasználók száma – vagyis a lakossági és vállalati felhasználókat is magában foglaló teljes hozzáférési piac – 2000 végén körülbelül 217 ezer volt, 58 százalékkal több, mint az 1999. évi utolsó hónapjában. A 2001-es évről ennél kisebb, 32-33 százalékos növekedést jósolt, szerinte tehát az elfelhasználók száma 2001 végén legfeljebb 290 ezer lehetett, a növekedésből 8-10 százalékot tehetek ki az új vállalati ügyfelek.

Hazánkban a felnőtt lakosságnak 18 százaléka, azaz



1 480 000 főről hozzá valamilyen módon az internethez, ám ez csak hozzáférés, még nem feltétlenül rendszeres internethasználat. Bár a többség még mindig a munkahelyről vagy iskolából csatlakozik a világhálóra, erősen nő az otthoni internetelés szerepe. Ma a háztartások 7 százalékában van internethez csatlakoztatott számítógép – ez a telefonos lakások 9 százaléka. A becslések szerint ma 260 000 háztartásból érhető el a világháló.

Tavalyelőtt, 2000-ben jelentek meg inthon az ingyenes internet-szolgáltatók: korábban már néhány nyugat-európai országban nagy lendülettel adták az internettechnológiát elterjedésének. A magyar szolgáltatók – a Kiwi és a Freestart – saját közlések szerint működésük egy éve alatt (együtt) közel 200 ezer regisztrációt szereztek. A háztartásokban azonban még kevesebb érdeklődő a hártsók: a KÖD 30 ezer főre kiterjedő lakossági felvétele szerint ugyanis az ingyen internet révén 30-40 ezer új internetkapcsolat alakult ki, a regisztrált ügyfelekről további háromnegyede már csak kezdetleges: olyanok jutottak így újabb internetkapcsolathoz, akik otthonról vagy munkahelyről, iskolából már hozzákapszolódtak a hálóra.

Befolyásoló tényezők

Az internet csekély otthoni elterjedtségének szerencsére ismeretek az okai, bár a helyzet orvoslása így

sem könnyű feladat. A piac fejlődését egyelőre a számítástechnikai eszközök másodlagos piacának tendenciái korlátozzák, s azok viszonylag magas küszöböt állítanak az internetelés útjába, hiszen egy csalátnak 100-150 ezer forintjába kerülhet a megfelelő számítógép beszerzése, a mobilpiacra viszont ennek már a tízedrétt is beszerezhető kommunikációs kiegészítők. A másodlagos piacnak – a kormányzat PC-akció mellett – a szingapuri egyetemhez való csatlakozás adhatta volna meg a kellő lökést, mert a vámnak elutlése csökkenthette volna az informatikai eszközök árát. Napjainkban a háztartások 24-25 százalékában működik személyi számítógép, s azoknak a 80 százaléka alkalmas az internetes hálózathoz való csatlakozásra – mert viszonylag új gépek, megfelelő az operációs rendszerük és a hardverjük.

A piacfejlődés másik fontos korlátja a telefonköltségekben keresendő, s ezen a helyzeten a liberalizáció sem változtatni nevezetesebben. Ma nem szerencsés az árviszonyok; a kényelmes (mondjuk, havi 15-20 óra) internetezés költsége ugyanis 2-3 ezer forinttal magasabbak annál, amennyit a többség hajlandó lenne kifizetni érni. Akik még nem használják a netet, azok átlagosan 1-2 ezer forintot szánnak rá – annyit, amennyit egy kábeltelevíziós előfizetésre; akiknek már van tapasztalatuk, azok havi átlagban 5 ezer forintot fizetnek érte, s havi 10-12 ezer forintot a mostani felhasználóknak csak egytizede ad.

Ingeny és jól

A KÖD által 2001 őszi internetszolgáltatókkal (ISP) készített interjúk szerint a szolgáltatók többsége a „kis-nagyszállás” idejéért élte át az utóbbi másfél évet. Ez idő alatt nem volt különösebb változás a piaci részek eloszlásában. A vezető cégekkel azonban a stagnálás különféle stratégiák kidolgozására késztette. Az Asvelo például nagyon erős marketingkampányba kezdett, a GTS-Datanet pedig nagyobb beruházásokra szánta el magát. Budapestien és Nyugat-Magyarországon (optikai kábeli fektetés) le. A nagyobb ISP-k általában a vállalati szegmens felé fordultak. A háztartások annyira költségérzékenyek, hogy – mint az egyik

szolgáltató megjegyezve – az az ideális ISP, amelyik „ingeny szolgáltatást jó minőségben”. Erről a területről a szolgáltatók a közúljávré nem várnak bevétel-növekedést. Volt, aki azt mondta, hogy „a penetrációs holt-ponton való átüldözés kormányzati segítség kel-lene Magyarországon is”. A vállalati szféra különböző szempontjait nagyon élvesé vált a verseny, hiszen például a nagyvállalati kör már telődött, sőt telődött a közép-cégek felső kategóriái is. Várhatóan a ki-sebb ISP-k maradnak meg a lakossági szegmensben, s főleg betárcsázásos kapcsolótól kínálják, a nagyobb-cégek elsősorban a vállalatokra fognak összpontosítani – bérelt vonali ADSL-szolgáltatásokkal.

A közepes cégek szerint a bérelt vonali szolgáltatások hosszú távon is van jövőjük, hiszen azokra építi a most igen népszerű VoIP és IPVPN. Igaz, a kis- és közepes vállalatok nem igazán engedhetik meg maguknak ezt a szolgáltatást, nekik a DSL-technológiák maradt. Amellett a technológiánál pedig 80 százaléka van az Asxero a szolgáltatás; nem is osztja a közepes cégek véleményét: az ő jólátára szerint a bérelt vonali internetszolgáltatásokon legfeljebb két évük van hátra.

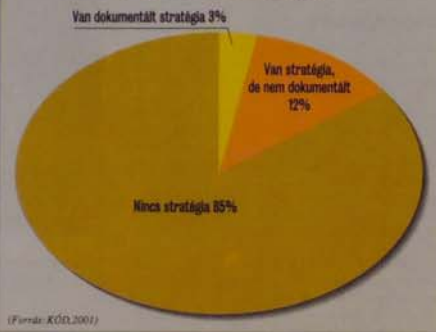
Ma körülbelül 100 ISP működik az országban. A ki-sebbek elsősorban betárcsázásos szolgáltatásokat ad-mak a lakossági szférának, a nagyobbak a stagnáló piac miatt – mint már volt róla szó – a vállalati szféra felé fordultak. Már a közepes méretű cégek is arra pa-raszkoztak, hogy a lakossági szegmens csak akkor lenne igazán nyereséges, ha több lenne az előfizető; erre azonban csak akkor volna remény, ha nem 10–15

százalékos volna az internet-hozzáférése elterjedtsége, mint ma, hanem 40–70 százalékos. Mivel azok a cégek alighanem megszűnnek majd, amelyek nem felelnek meg az útkereséshez szükséges beruházási, fejlesztési és marketingkövetelményeknek, azért mindenki az internetes pia-cetisztulásra számít; a várakozá-sok szerint 10 vagy még ke-vebb lesz a hazai internetszolgá-ltatók száma.

Széles sávon

Az internet szélessévvé előrése-re való technológiák sokak szerint új dimenziókat nyitnak a világháló felhasználói előtt. Ithon az ISDN a legismertebb alternatív technológia, bár nem tekint-hető igazán szélessévvé előré-si technológiának. A KÓD számlá-sai szerint ma a fizetés piacon 5–6 százalékot tesz ki a szélességi technológiák részaránya (az előfizetők száma tekintve); közülük a kábel a legelterjedtebb és leginkább versenyképes. Az ADSL-nek és a kábelnek is az a baja, hogy nem országos kiterjedésű. Ráadásul az ADSL-t a szolgáltatók egy része nem piaciépítés áron kínálja; szinte alig akad olyan felhasználó, aki 12

Kidolgozták-e az üzleti stratégiát?



ezer forintnál többet szánna havonta internetelésére. A KÓD becslése szerint a lakosságnak ma az egy-ne-gyedeme érdeklődik a szélessévvé internetelés iránt, s ez már elegendő a piac kibontakozásához. A 30 év alattiak között majdnem 50 százalékos az arányuk, s ez tovább szélesítheti a nagy sávességű szolgál-tatók jövőbeni terjeszkedési területét.

F-Secure Anti-Virus

Három víruskereső egy rendszerben

Gazdaságos

Több víruskereső előfizetői egységet
hárommal kevesebbért
F-PROT, Kísérleti
Anti-Virus, Datascan

Kényelmes

Kiszámítógép megkezdésénél
automatikusan

Biztonságos

Reptor programok
szűrésekor automatikusan



F-Secure®

Változtatható és felhívható
keresési módok

A víruskeresés finálisan
automatizálható

Kapáló
platformfedettség

*Ha a vírusok biztonságosan tudnak elszállítani
És internetezni, ezért erre is kiterjedő védelmet keres
Ha mindenben Ön sziképpé*

Válasszon minket, forduljon hozzánk!




© 2001 1018 Budapest, Magyarország 10. 2.
F-Artwork: 400 7100 F-Artwork: 400 7100
www: www.fsecure.com * tel: +36 1 1010207

Használati információk

Windows 3.1x, 95/98
Windows NT 4.0 operációsrendszer
Windows 2000
Windows Millennium Edition
OS/2 Warp
OS/2 Warp

System

Windows NT 4.0 Server
Windows 2000 Server
Novell Netware
OS/2 Warp
Linux

Támogatás és letöltés információk

Click Point FreeWall
Trend Micro Information System Guard
Egyéb VPN-Állomásból támogatás
POP3 SMTP, UCCP protokoll
MS Exchange, Lotus Notes Domino

Megjelent az Enterprise Server!

Megkönyvitheti webes fejlesztéseit!

– a Borland Enterprise Server Web Edition hozzáféréssel

TANFOLYAMAINK

Tréning és vizsgák címszóval rendelkező tanfolyamok, az elméleti témákról való vizsgák eredményeivel nyújtjuk.

Név	Kezdési dátum	Hossz
Delphi – Kézikönyv	október 14. 18.	1 óra
Delphi – Kézikönyv	október 21. 18.	1 óra
InterBase – SQL	szeptember 18. 18.	2 óra
C++ Builder	október 14. 18.	2 óra
Java – Builder	október 14. 18.	2 óra

Dktárisi kedvezmény

ajánlunk a tanfolyamokból a részletekért

Cross-Platform RAD ajánló!

Adat- és Dokumentum-Előzetes Dktár 127.900,-
* plusz szállítási költség

Borland

Borland Magyarországi Kft.
1147 Budapest, Margitai köz 1. 8.

www.borland.hu

Az új rendszer legyen dróttalan

DrótLAN számítógép-hálózatok.

Telephelyek között vagy kábel helyett.
Lézer: 10–100 Mbps, 2,4–5,8 GHz, 99 km-ig.
Rádió: 2–30 Mbps, 2,4–5,8 GHz, 99 km-ig.
1,8–5 MHz rádiós internet
119 000 Ft/10-tól.

Drótta KIT.

Teléfono: 20-941-6113,
email: drotta@axelero.hu

Webszolgáltatások a mérlegen

Kétféle trend érvényesült a webszolgáltatások világpiacán az elmúlt évben: a nyár közepén nagyban heves lett a verseny a technológiaszállítói piacon. A nagyok (IBM, Microsoft, Sybase, Oracle stb.) mellett számos kisebb alkalmazásszerver-forgalmazó szállt színpadra. Ezzel párhuzamosan megindult egyfajta integrációs folyamat is. Ipari megfigyelők szerint minél jobban elfogadják a felhasználók a webszolgáltatásokat, annál jobban felértékelődnek és annál keresettebbé válnak az integrációt segítő termékek.

Szolid keretek között

Augusztusban a Sun és az AOL-Time Warner közös vállalata egy olyan, webes szolgáltatásokra kész platformot mutatott be, amellyel javítani szeretné helyzetét az egyre telítettebb webszolgáltatási piacon. Ez az integrációs platform a legkülönfélébb webes technológiákat (Java, SOAP, XML) segíti, s a felhasználók rajta keresztül összekapcsolódhatnak az övükön különböző platformokkal dolgozó partnerekkel, ügyfelekkel és beszállítókkal.

A kaliforniai Bea Systems Inc. október végén új változatot jelentett meg a WebLogic Integration kiszolgálóból és a WebLogic Portalból. Ezekkel az új eszközökkel egyszerűsíteni igyekszik az alkalmazások fejlesztését, integrációját és prezentációját. *Leon Baranovsky*, a Bea WebLogic Portal stratégiáért felelős igazgatója elmondta, hogy a cég integrációs termékei zökkenőmentesen megoldanak egy renkívül fontos feladatot: beleegyeznek a webszolgáltatásokba az öröklött alkalmazásokba.

A Bea azt tervezi, hogy februárban, a Bea eWorld kiállításon részletesen is ismerteti új webszolgáltatás-építő keretét, a Cajunt. Ez az áprilisban piacra kerülő webszolgáltatás-építő keret a nemrégiben felvásárolt Crossgain technológiájára épül, és olyan eszközököt is tartalmaz, amelyekkel a Java nyelvre támaszkodva vizuálisan lehet webszolgáltatásokat építeni.

Byron Sebastian, a Bea keresztoftverreivel foglalkozó részleg igazgatója elmondta, hogy a Cajun segítségével a Bea WebLogic alkalmazáskiszolgálójához lehet Java alapú webszolgáltatásokat építeni, a keretben azonban használhatók a Borland és a WebGain eszközei is.

A Crossgain technológiájával a Bea egyébként fejlesztési portálját is felújította.

S végül a Business Objects december közepén bejelentette, hogy olyan szoftverfejlesztő készleten dolgozik, amellyel a felhasználók webszolgáltatásra alkalmazható tehetik üzletintelligencia-infrastruktúrájukat. Ez a készlet végül változatban várhatóan az év első negyedében kerül forgalomba.

A Business Objects eszközei segítségével a fejlesztők olyan portálfeleletet építhetnek ki, amely információval szolgál a legkülönfélébb nagyvállalati alkalmazásokról, de az információszerezéshez nem kell programonként más-más felületen átjutni. A fejlesztőkészlet eszközeivel a felhasználók összekapcsolhatják üzletintelligencia-rendszereiket, s egyetlen portálfeleleten át is elérhetik őket.

Miért?

Chris Atkinson, a Microsoft .NET nagyvállalati megoldások csoportjának alelnöke egy közelmúltban

megrendezett egyesült államokbeli szakkonferencián a webszolgáltatások üzleti értékéről igyekezett meggyőzni a nagyvállalatok jelen levő képviselőit. Szerinte a UDDI segít alkalmazásokat és cégeket találni, a WSDL révén használni lehet a címárban található különböző alkalmazásokat, a SOAP által adott módszerrel pedig elérhető az elérő rendszereken futó alkalmazások.



ZIMÁNYI KATALIN

Még idejében biztonságra intenek az elemzők

Világszerte egyre szélesebb körben használják a videókonferencia-rendszereket és az internetes együttműködési technológiákat, és egyre népszerűbbé válnak a különböző webszolgáltatások. A fejlett technológia és az internet alapú szolgáltatások terjedésével párhuzamosan azonban egyre nagyobb gondot kell fordítani a biztonságra is. Az idei évre minden eddiginél több vírustámadást jósolnak a vezető piacelemző cégek.

Roger Thompson, az egyesült államokbeli TrustSecure Corp. elemzője a „jobb félni, mint megjelenni” stratégiát javasolja a webszolgáltatások üzemeltetőinek és felhasználóinak. Szerinte sosem árt az óvatosság, ha hálózatról van szó. Szeptember 11. óta különösen oda kell figyelni a biztonságra, már csak ezért is, mert mostanságban rengetegen választják a videókonferenciákat, illetve a webszeminariumi lehetőségeket a veszélyesnek ítélt (üzleti) utazás helyett.

John Pescatore, a Connecticut állambeli Gartner Inc. elemzője azok közé a szakértők közé tartozik, akik szerint a vírustámadások jócskán megszaporodnak majd a 2002. évben. Pescatore ehhez még azt teszi hozzá, hogy az idei nem a legszerencsésebb

A Microsoft .NET-vezetője azt jósolja, hogy 2002-ben a webszolgáltatások eljutnak a biztonságra, a licenccelés, az ürülválasztás, illetve az üzleti folyamatok feldolgozásának területére, de az sem lehetetlen, hogy ez a kör kibővül a megbízható üzénoszolgáltatással és a tranzakciós alkalmazásokkal. Sokak vélekedése szerint azonban a webszolgáltatási szabványok még nem eléggé érettek, ezenfelül – ezt is sokan valóján – a technológia nagyon előreszaladt a mostani üzleti folyamatokhoz képest.

Arról is vitatkoznak az információtechnológiai iparban, hogy a webszolgáltatások miben játszanak nagyobb szerepet: a bevételek növelésében vagy a kiadások csökkentésében.

A New York-i Jupiter Media Matrix tavaly őszi felmérésében arra az eredményre jutott, hogy a vállalatok sokkal inkább a költségek csökkentésének, mintsem a bevételek növelésének reményében alkalmazkodik a webszolgáltatással kapcsolatos technológiáik.

David Schatzky, a Jupiter kutatási igazgatója nem új üzleti modellt lát a webszolgáltatásokban, hanem inkább az integráció – s ennél fogva a társaságok – eszközeit. A kutatási igazgató kedvenc példája a CRM (ügyfélkapcsolat-kezelés), a vállalatvezetők nagyra becsülik minden olyan integrációs erőfeszítést, amelyvel könnyebb, olcsóbb és jobban megismerhetik a felhasználók viselkedését és igényeit.

ZIMÁNYI KATALIN

év az új webszolgáltatások beindítására. *David Lelievre*, a michigani Tweddie Information Services alkalmazáskiszolgáló projektmenedzser szerint idén feltétlenül előtérbe kerülnek majd a mobilinternet-megoldásokkal kapcsolatos biztonsági kérdések, sőt a következő három-öt évben is ez lesz a jellemző irányzat.

Késégtelenül van logika abban, amit Lelievre mond: a biztonság nem akkor kell és érdemes kiemelt helyen foglalkozni, amikor már felszaporodtak a problémák. Sokkal inkább akkor, amikor még nem túlságosan telített a piac, és bőségesen van idő arra, hogy megthozza a szükséges preventív intézkedéseket.

Eric Hummendinger, a bostoni Aberdeen Group elemzője arra hívja fel a figyelmünket, hogy kökémény konszolidáció várható a biztonságtechnikai szolgáltatások piacán, különösen a felügyelt biztonsági szolgáltatások szegmensében.

ZIMÁNYI KATALIN



Szereti a kényelmet?

Otthonába visszük lapunkat. A Computerworld-Számítástechnika informatikai és üzleti hetilap nemcsak az informatika és a távközlés témaköreivel foglalkozik professzionálisan, hanem olvasóival is. Hétről hétre, hónapról hónapra újabb és újabb kedvezményekkel, akciókkal lepi meg őket. **Fizessen elő a Computerworld-Számítástechnika hetilapra és duplán nyer!** Kedvezményes előfizetési akciókban pénzt takarít meg, és ha Fortuna istennő kegyeibe fogadja Önt, még nyerhet is!

Aki december 11. és február 28. között előfizet a Computerworld-Számítástechnika lapra megnyerheti a HP Jornada 565 készüléket és az Ericsson T39-es mobiltelefont.

A nyertes közjegyző jelenlétében sorsoljuk ki, és levélben értesítjük nyereseményéről.

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Előfizetési megrendelem a
Számítástechnika
nemzetközi informatika hetilapot példányban,

- egy évre: 12 960 forintért
 fél évre: 6480 forintért
 negyedévre: 3240 forintért

Név (címtárcsán neve): _____

Cím: _____

A CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni:

USERNAME: _____ E-MAIL: _____

A megrendelést az alábbi címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
 1374 Budapest 5, Pf.: 578 Fax: 269-5676



invent

ERICSSON

Pénzügyi felügyelet: háromból egy

Jó másfél évvel ezelőtt, a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének három felügyeletből való létrejötte után homogénné kellett tenni a háromféle informatikai infrastruktúrát is. Erről a feladatról Nevelős Géza, a PSZAF elnöki főtanácsadója beszélt Mártonffy Attilának.

A PSZAF-nak az a feladata, hogy a törvényesség szempontjából felügyelje a hazai pénzügyi szektor szereplőinek működését, főként a fogyasztók érdekeinek védelmében. Dolga továbbá az ügyfél-fajta kockázatának, illetve a felügyelt intézmények különböző pénzügyi szektorokban végzett tevékenységének együttes vizsgálata.

A felügyeleti munka a felügyelt pénzügyi szervezetnél – jogszabályokban meghatározott módon – kapott mennyiségű adat feldolgozásán alapul, ezért a PSZAF-nak fejlett informatikai eszközöket kell használnia minden munkájában. Mivel az általa feldolgozott adatok mind a felügyelt intézmények adatai, ezért nagy biztonsággal kell kezelnie őket az informatika minden pontján, s emiatt a Felügyelet informatikai infrastruktúrája, alkalmazásai, azok üzemeltetése és felhasználása az átlagosnál érzékenyebb feladat – és több pénzbe is kerül.

A PSZAF három felügyelet (a bank és főkepci, a biztosítási, valamint pénztárfelügyelet) egyesítésével jött létre, 2000 áprilisában. A legfőbb stratégiai cél tehát a háromféle informatikai infrastruktúra és a háromféle informatikai alkalmazási környezet egységesítése volt. Ezzel szinte párhuzamosan a Felügyelet alkalmazása kellett tenni arra, hogy elvezérhesse az új vizsgálati szempontokhoz kapcsolódó informatikai feladatokat. Mindezek miatt olyan, nagyban homogénizált és egyszerű konzolidált infrastruktúra kialakítására volt és van szükség, amely optimális alapot ad a futó és a fejlesztés alatt álló alkalmazásokhoz. Ebben a meghatározó Windows 2000 operációs rendszer mellett a Unix-környezet is szerepeljett, bár a PSZAF viszonylag kevés unixos alkalmazást működtet. A komplex informatikai rendszer elkészülte után már csak egy marad meg belőlük: a magán-nyugdíjpénztárak központi nyilvántartása.

A konzolidáláshoz olyan belső adminisztrációt kellett kialakítani, amely önállóan ellátja a feladatot, s emellett magába foglalja a külső hardver- és szoftverbeszárllók, illetve tanácsadók interface-csapatát. A PSZAF-nak ezek a munkatársai „közvetítőközeget”, interface-t alkotnak a felhasználók (a felügyeletet végző PSZAF-munkatársak) és a külső fejlesztő, szolgáltató között. A feladatokat azért kell így végzéni, mert egy PSZAF jellegű szervezet saját informatikai személyzete jóval kevesebb, mint az ellátandó munka emberigénye, a legtöbb feladat tehát külső vállalkozások bevonásával oldható meg. Külön tevékenység emellett a Felügyelet helyzete miatt – a bizalmas adatekérés miatt – szükséges biztonsági szabványok kialakítása, a biztonsági követelmények betartása, illetve annak betartatása.



Nevelős Géza: a PSZAF munkatársai közvetítőközeget alkotnak

Ami az alkalmazásokat illeti, a felügyelt pénzügyi szektorokhoz kapcsolódó rendszerek még erősen eltértek egymástól, de az új informatikai rendszer – annak komplex informatikai rendszer a neve – több ponton használ közös elemeket, legalábbis egyforma feldolgozási módszereket és felszínt.

A Felügyelet feladatainak teljesítésében fontos szerepet játszik az internet. Nem a bönögésés lehetőségével vagy a különböző internetes pénzügyi figyelőszolgálatok felhasználásával, hanem információszolgáltatással: sok információit kell gyorsan elhelyezni a Felügyelet honlapján (www.pszaf.hu). Ez fontos információforrás a felügyelt intézményeknek, s folyamatos tájékoztatást kaphatnak innen a pénzügyi szervezetek ügyfelei, a fogyasztók is. Az internet mint adatszolgáltató közeg is egyre fontosabbá válik.

A komplex informatikai rendszer (KIR) jelenleg is futó, 2001 júniusában indult projektje és az ehhez kapcsolódó PHARE-támogatású adattárház-projekt új informatikai alkalmazási környezetet teremt a Felügyeletnek. Ez a környezet – ha a szolgáltatók adatait feldolgozását sikerül tartalmilag jóval egyszerűbbé tenni – felgyorsítja majd a Felügyelet reakcióit, egyetemesen költségkímélővé teszi a középvezető gyakran változó jogszabályok informatikai követését. Az adattárház – a vezetői információs rendszer mellett – erre az adattárra támaszkodik a felügyelet-módszeri fejlesztésekben és pénzügyi elemzésekben. Elsőként a gazdasági tevékenységet integráltan segítő

alrendszer indul el, 2002 elején. A PSZAF – alapos, műszaki és pénzügyi szempontokat egyaránt mérlegelő eljárásban – úgy határozott, hogy a komplex informatikai rendszert Microsoft-technológiával hozza létre. A felhasználók, vagyis a Felügyelet szakmai munkatársai microsoftos iródi környezethez szoktak a személyi számítógép-használatában, a több alkalmazói szoftver is Microsoftra épült. Azok most kiépülnek a SharePoint Portal Server (SPS) alkalmazásával, s ez, az SPS adja a teljes rendszer felszínét is. Mivel a Felügyelet eredetileg is intranetes alakra kialakított a teljes rendszert, a SPS portálfeület megismerésével természetes volt e mellett a felettel mellett megmaradni. Most azt vizsgáljuk, hogy az SPS mennyire alkalmas a rendszerben dokumentumtárolásra.

A három felügyeleti szerv egyesítésével keletkezett heterogén hálózati környezet eltéréseinek feloldásában, illetve az egységesítésben a PSZAF a Windows 2000-et használta eszközként. A mindennapi munka különböző megzavarása nélkül közös módszer szerint lehet vele azonosítani a felhasználókat, és egymás után fel lehetett számolni a különböző NT-doméneket. A Felügyelet folyamatosan átért a magyar nyelvre változtatva használatát, és egységes beállításokkal egységes környezetet alakított ki a PC-s munkaadásokon. A jogbiztonságot és a szoftverkörnyezet stabilitását vállalati megállapodás (Enterprise Agreement) szavatolta.

A KIR rendszerészeihez a Felügyelet 8 új – Intel processzoros – kiszolgálót szándékozik beszerezni. Ehhez lemez alrendszer alkotókat ki, s az lesz része lesz a mentés alrendszernek is. A PC-s munkaadásokat a projekt végére alkalmasá teszik a Windows 2000 (vagy már XP) fogadására. Ez egyenként a tervszerű munkaadó-megfelelés részeként zajlik, nem jár tehát többletköltséggel.

A PSZAF-ot az infrastruktúra stabilizálásában a Számalk Informatika Rt. szakértőinek, s nemcsak tanácsot adott az elvégzésén, hanem tevékenesen is bekapcsolódott a munkába, illetve dokumentálták az egész folyamatot. A Számalk gondoskodott a rendszergazdák képezéséről is, s ezzel annyira felkeltette az érdeklődésüket, hogy azóta kenő is letette közülük a Microsoft szoftvermérnöki vizsgákat. Az év közepére esett a székelyváltás részben segítette, részben gátolta az áttárlást; mindeneszt szeptemberbe alakult ki a teljesen új kiszolgáló- és munkaadó-környezet.

A komplex informatikai rendszer létrehozására a Microsoft-partner DSS Consulting vállalkozott partnerként. A rendszert gyakorlatilag a teljes állomány használja, vagyis 540 dolgozó, persze ki-ki más részeket. A különféle rendszerekhez egyeztette nem sokan fordultnak, a teljes rendszerből táplálkozó adattárházhoz viszont már igen.

Az eddigi munka eredményeképpen elkészült a komplex informatikai rendszer követelménykatalógusa, s ez az egyetemes goodfaj tekintve nagy, bár elsősorban nem informatikai fejtényező; ezekben a követelményekben már megjelentek új, a jövőre is tekintő szempontok. Ezután következett majd a rendszer objektumorientált módszertani tervezése, később pedig a megvalósítás – a programozás –, a magyaból a harmadik negyedéig végére már kipróbált rendszert kaphatunk a felhasználók. A PSZAF 2003 elejére tervezte a teljes rendszer bevezetését. ☐

Kiber- tér- képek

Mind gyakrabban esik meg, hogy az az amerikai autós, akinek ismeretlen vidéken, városrészben akad dolga, a világhálón keres útbaigazítást. Mikolás Zoltán képes beszámolója azonban nem valódi tájak kartográfiai ábrázolásáról, hanem a virtuális világtérkép megjelenítési lehetőségeiről szól.

Ha bekukkantunk a Yahoo! keresőgép Tudomány/Földrajz/Térképészet (Science/Geography/Cartography) kategóriájába, azt látjuk, hogy a Térképek (Maps) című alatt közel 3400 bejegyzés szerepel – vagyis nagy valószínűséggel tízezerre rög a weből lenythető különféle célú, minőségű térképek száma. Ha már egyszer kitaláltuk a kibertér szót, miért ne alkothatnánk erről a speciális

térrel különféle szempontok szerint képet, csak úgy, mint valóságos környezetünkről? Miért ne módolhatnánk ki a virtuális földrajz, avagy a kibertérképeszt tudományát? Nos, nem kell nekünk feltalálnunk a spanyolviaszt.

Az úttörő munkát már régen elvégezték *Marin Dodge*, a londoni University College Complex Tér-analitikai Központjának (Centre for Advanced Spatial Analysis, CASA) kutatója – mellesleg a Peacock Maps washingtoni térképesztési cég kutatási igazgatója –

évek óta ezen a témán dolgozik. Nemesak két izgalmas könyv – A kibertér feltérképezése (Mapping Cyberspace) és a Kibertér Atlasza (Atlas of Cyberspace) került ki a keze alól, hanem egy sokféle ágazó, igényes webhely is, a Kibertér-földrajz. A honlap javarészt a másodikként említett kötet tartalmáról szól, sok-sok képpel és linkekkel illusztrálva.

Ahogy szeretett Földanyánkról is sokféleképpen lehet portréit készíteni, a digitális dimenziókat is több eljárással, szemlélettel jeleníthetjük meg – bizonyítja számtalan példával Dodge.

Itt vannak mindjárt a történelmi értékű dokumentumok. Lehet, hogy a középiskolások történelmi atlaszában egyszer még olyan képekkel is találkozhatunk, mint az *1. ábra*? *Paul Baron* vázlatai ezek, annak az amerikai kutatónak a munkái, aki a RAND cégnél írt tanulmányában először javasolta egy olyan számítógéppházlat kifejlesztését, amely nagy valószínűséggel túlélne egy esetleges ellenséges támadást.

Ezek a tervek vezettek végül az internet őse, az ARPANET megépítéséhez. Mint a *2. ábra* mutatja, 1971 szeptemberére ez a rendszer már az Egyesült Államok mindkét partvidékére kiterjedt.

Amint a hálózatok bővültek, egyre fontosabb lett topológiai ábrázolások, vagyis olyan „térképek” készítése, amelyekről kiderül: melyik egység melyik másikkal kapcsolódik. Az ilyen megjelenítésnek nem kell feltétlenül a valóságos földrajzi térképhez alkalmazkodnia. Jól példázza ezt a *3. ábrán* látható háromdimenziós modell, amely egy amerikai egyetemi és kutatóintézeti hálózat összeköttetéseit szemlélteti. Alkotója *Jeff Brown*, a Hálózati Alkalmazások Kutatólaboratóriumának (National Laboratory for Applied Network Research, NLAR) munkatársa. A modell a Cichlid adatvizualizációs szoftverrel készült.

Ugyancsak topológiai jellegű térképet látunk a *4. ábrán*. Ez a CAIDA munkatársaitól származó kép az internet gerinchálózatának felépítését mutatja, a legfontosabb internetszolgáltatók (ISP-k) hálózatait és azok kapcsolódásait jeleníti meg.

Érdekes lehet annak grafikus ábrázolása is, hogy egy adatesomag hogyan, milyen routereken át jut el a küldőtől a címzettig. Az első ilyen nyomkövető programot *Van Jacobson* írta a Lawrence Berkeley Laboratóriumban. Képnk azonban egy másik, *Macintoshra* írt szoftver, a *WhatRoute* munkája. A *Bryan Christman* által kifejlesztett program az egyes „ugródészák” kijelzése mellett térképen is megjeleníti az adatok útját (*5. ábra*).

Valódi térképekre internettel, kommunikációval kapcsolatos adatokat felvinni, s így egy pillanattal áttekinthető infografikákat készíteni nem mai találmány. Következő, 6. ábrán San Francisco belvárosát mutatja, ám a kék foltok nem vizeket jeleznek rajta, hanem azt, hogy hány doménnévet regisztráltak az

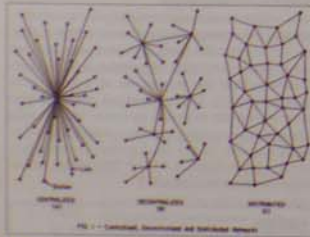
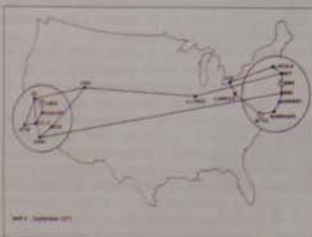


FIG. 1 - Cichlid. Számítógép ad hálózati hálózat

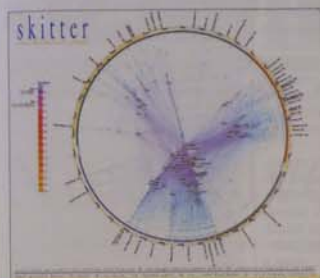
1. ábra



2. ábra



3. ábra



4. ábra



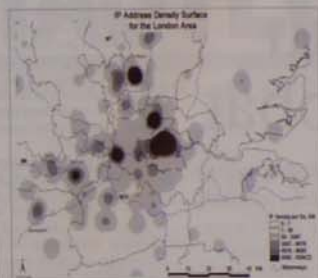
5. ábra



6. ábra

egy-egy utcák lakói. Minél több internetcím van egy utca lakosának birtokában, annál nagyobb kék pötty kerül az adott útvonalra. A web iránti érdeklődés megosztásáról Matthew Zook készítette ezt a pillanatképet, 1998 nyarán. Hasonló IP-cím-megosztási térkép London környékéről is készült. Az itt látható, 7. ábra magának Martin Dodge-nak és egy munkatársának, Narushige Shiode-nak a műve, s ugyancsak az 1998-as állapotokat örökíti meg.

Az egyes országok, városok közti távvezetési vonalakhoz – legyenek azok műholdasak, hagyományos vagy optikai kábelesek – szintén tartozik térképes dokumentáció. A Kiberét Atlasz lapjáról két ilyen példát említtünk. A 8. ábra a tenger alatti kábeles és mű-



7. ábra



8. ábra



9. ábra

holdas infrastruktúrát tünteti fel a TeleGeography cég kiadásában, míg a 9. ábra az Alcatel egész globáliszunkat átfogó tenger alatti kábelhálózatát mutatja.

Larry Landweber, a Madisonban működő Wisconsini Egyetem kutatója azt vizsgálta, milyen arányú az internetelés az egyes országokban. Kékkal a legjobban ellátott, sárgával a gyakorlatilag ellátatlan területeket jelölte. Itt most a Kiberét Atlasz nyomán két térképet közöljük. Az első, a 10. ábra az 1991. szeptemberi, míg a 11. ábra az 1997. júniusi állapotot mutatja. Szembetűnő a két térségnek jelentős mértékű előretörése.

Sok másféle térkép is található az Atlaszban a virtuális világőr. Cikkünk utolsó, 12. ábráját a műve-



10. ábra



11. ábra



12. ábra

szei alkotások kategóriájából vettük. Alkotója, Marco Novak „transzszéptérszék” mondja magát: algoritmusokkal tervez, valóságos, virtuális és hibrid intelligens környezeteket. A színpompás grafika csak nagy jóindulattal sorolható a térképek közé – inkább digitális festménynek mondhatnánk. Az Atlasz webbeállításában azonban még bőven van valódi liberáltérsék, s velük kapcsolatos link is. A kedves Olvasó szórakoztató, gondolatébresztő perceket szerezhet magának, ha végigpörgeti ezeket a virtuális lapokat. ☐

+online: <http://dr.yahoo.com/Science/Geography/www.cybergeography.org/>
www.cybergeography.org/AtlasAtlas.html

VODAFONE SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP | WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU | XVII. ÉVFOLYAM 4. SZÁM | 2002. JANUÁR 22.

Nincs elveszített ügyfél

Jól sikerült a Vodafone tavalyi negyedik negyedéve; számításai szerint ez idő alatt Magyarországon a mobilkártyát vásárlók 25–27 százaléka lett Vodafone-ügyfél.

Amikor 1999 végén a Vodafone – harmadik szolgáltatóként – piacra lépett, sokan nem bíztak sikerében. Kicsi a hazai piac, fanyalgotak, aki akart mobiltelefont és meg tudta fizetni, az már vett is, és nincs akkora különbség a szolgáltatók között, hogy érdemes lenne váltani. Az első év a pesszimistákat látszott igazolni, az előfizetősámban így lassan emelkedett, 2001-ben azonban mintha nagyobb sebességfokozatra kapcsolott volna a társaság, és december végén piaci részesedése már 10 százalékos körül mozgott. Szándékos volt-e, hogy lassan indultak el, s csak fokozatosan erősítenek bele, vagy inkább kényszerűség – kérdeztük **Vital Áttila** ügyvezetőt.

– A cég magyarországi indulásakor nagyon gyorsan leptünk a piacra, és nem voltunk még kellően felkészülve. Azután, hogy ez nyilvánvalóvá vált, 2000 nyarán lelassítottam a folyamatokat. A következő hat hónapban rendbe hoztuk az informatikai rendszert, nagy lépésekben folytattuk a hálózat kiépítését, kiváló szakembergárdát alakítottunk ki, és hatékonyabbá tettük a disztribúciós hálózatot. Ezáltal valóban elég csendesek voltunk a piacon. Nem láttuk sok értelmet annak, hogy komoly anyagi áldozattal árán növeljük az ügyfélszámot, s a forgalommal – kis hálózati lefedettségünkkel, illetve a nemzeti roamingmegállapodásokkal – versenytársaink malára hajtsuk a vizet. 2000 végén aztán kikapcsoltuk a Westel-roamingot, és 2001 januárjától a Pannon GSM roamingját is megszüntettük a főorszában. Hálózati lefedettségünk javulásával egyre inkább a magunk hálózatán szolgáltathatjuk ki ügyfeleinket. Ekkor vezettük be a mai napig igen népszerű City tarifát. Tavaly aztán honapról honpra egyre agresszívabban léptünk a piacra. Versenyképességünk növelésére megvalósítottuk kommunikációs, és újfajta készülékárúkat vezettünk be. Mindezek eredményeképpen 2001-ben elindultunk főfelé, s a

Előfizetők száma 2001 szeptemberének végére meghaladta a 95 milliót, ami ma azt jelenti, hogy a világon minden negyedik mobiltelefon-használó a Vodafone előfizetője.

(Chris Gant, a Vodafone-csoport első embere)

negyedik negyedévben az új előfizetőket tekintve piaci részesedésünk elérte a 25–27 százalékot. Továbbra sem célunk mindenáron előfizetőt szerezni, ezt külön szeretném hangsúlyozni.

– A Vodafone sok országban szerepel sikerrel, ezért némileg meglepő, hogy meg kellett változtatnia induló stratégiáját. Vajon miért nem működtek Magyarországon a másutt már jól bevált módszerek?

– Igaz, hogy világviznylatban a Vodafone-nak van a legnagyobb tapasztalata a mobilpiacra (lassan minden negyedik mobiltelefonhasználat a Vodafone ügyfele), de mindössze két olyan ország van – Svédország és Ausztrália –, ahol társaságunk nem első vagy második új szolgáltatóként lépett a piacra. Ez tehát



Vital Áttila:
„2001-ben elindultunk főfelé”

újfajta szituáció volt a vállalatnak. Ebben a két országban évekig küszködtek a megszerzett stratégiával, és csak azután változtatták meg. Mi nem vártunk olyan sokáig, hanem hat hónap után módosítottuk az eredeti elképzeléseket.

– Igaz, hogy a fiatalok megszerzése (Folytatás a III. oldalon)

Egységes díjak külföldön

Tavaly szeptember óta a Vodafone hívásdíjas előfizetői egységes percdíjakért telefonálhatnak azokból az országokból, amelyekben Vodafone-mobilhálózat is működik. Az ábrán sárgával jelölt „arany országok” Vodafone-hálózatából percen-

– A Eurocall nevű szolgáltatás kedvező percdíjakat kínál előfizetőinknek, kiszámíthatóvá és átláthatóvá teszi ügyfeleinknek a baranólós közben mobiltelefon-használat költségét. A Vodafone-csoport szolgáltatása olcsó és egységes – értékeli a Eurocall **Takács Zoltán**, a Vodafone termékfejlesztési vezetője. – Az előfizetőnek csak annyit kell tennie, hogy anyahálózatában (díjmentesen) regisztráltatja magát a Eurocallra,



ként 225 forintért hívhatják Európa bármely országát. Ausztriából és az arany országok nem Vodafone-hálózatából percenként 330 forintért – ez az „erős tarifát”, az arany és ezüst hálózatok területén hívást fogadó Vodafone-előfizetők egységesen nettó 78 forintot percdíjat fizetnek.

majd külföldi tartózkodásakor rákapcsolódik az ottani Vodafone-hálózatra.

Tervezik-e a Eurocall kiterjesztését előre fizetett kártyát használó ügyfelek számára is? **Takács Zoltán** erre a következőket válaszolta: „Terveink között szerepel a külföldi baranólós szolgáltatás bevezetése előre fizetett kártyás ügyfeleink számára, amely a Eurocallhoz hasonlóan kedvező áru és könnyen kiszámítható mobilhasználatot tesz majd lehetővé.”

+online:
www.vodafone.hu/szolgaltasaink/
ugysegsegk.html#EURO
www.ard.bsn.hu/ard_euro.php
(2001. 10. 11.)

Dinamikus növekedés

Külvölgy Barnát, a Vodafone piacutalati és elemzési vezetőjét arról kérdeztük, mekkora piaci részesedést szerzett cége a hazai mobilpiacra, s miképp szándékozik bővíteni magyarországi piacraéret.

Külvölgy elmondta: a Hírközlési Főfelügyelet (HFF) tavaly november végi adatai azt mutatják, hogy az elmúlt egy évben a Vodafone-let a legdinamikusabban növekvő mobiltelefonos Magyarországon. A piac 160 százalékos növe-

kedése közepette a Vodafone-nak sikerült több mint két és félszeresére növelni első előfizetői táborát.

A mobilhasználat az értékesítési számban és az ügyfél-aktivitási mutatókban figyelemre méltó eredményeket ért el: ezek a mutatók látványosan javultak, illetve stabilizálódtak a HFF által vizsgált időszak második felében. Az utolsó öt hónapban a nyilvántartott ügyfélbázisunk több mint 93 százaléka kezdem-

(Folytatás a III. oldalon)

KOMMUNIKÁLÓ TECHNOLÓGIA.

MOTOROLA V66

- > GPRS
- > 8A csengőhang
- > Naptár
- > 900/1800/1900 MHz
- > Cserélhető előlap
- > Hangtárcsázás



MOTOROLA

intelligence everywhere™

Nincs elveszített ügyfél

(Folytatás az I. oldalról)

nagyobb ráfordítást követeli a szolgáltatóktól, de ez a felhasználói kör – rövid távon legalábbis – nem termel számottevő bevételt a mobilársaságnak. A futólából azonban előbb-utóbb nagy forgalmat hozó ügyfelek lehetnek. Megengedheti-e magának a Vodafone, hogy elveszítse a jövő nagy mobilozóit?

– A Vodafone-nak nem érdeke, hogy mindenkinek a kezébe nyomjon egy mobiltelefont. Ha ez lenne a célunk, akkor bezárnánk az összes viszonteladói üzletet, és minden gyereknek telefont adnánk. Úgy gondolom, hogy aki ma a konkurenciánkat választja, az bármikor szolgáltatót válthat. Az emberek úgy vannak ezzel, mint az autóval: nagyon kevesen maradnak meg egyetlen márkánál, a legtöbbet többit is kipróbálnak.

– A telefonmárkákhoz talán tiszteleg nem hátszegés az emberek, de a szolgáltatáshoz már sokkal inkább.

– Valóban, a szolgáltatásváltás valami-

vel több kényelmetlenséggel jár, mint a készülékváltás, mégsem gondolom, hogy az emberek többsége túlzottan kötődne a mobilszolgáltatójához. Ha életbe lép a számhozfordítás, akkor még egyszerűbbé válik a dolog. Egyébként már eddig is sokan – többek között vállalatok is – a Vodafone-hoz pártoltak. Az további változások hoz majd, ha Magyarország csatlakozik az Európai Unióhoz. A Vodafone a legnagyobb európai szolgáltató; már több multinacionális vállalattal kötött megállapodást arról, hogy minden részlegük a Vodafone szolgáltatásait használja. Ilyenkor persze többszörösként kell számolniuk, kedvezményeket adunk az ügyfeleknek.

– És mi a helyzet a magánemberekkel? Ha egy családban például már van mobiltelefon, akkor kézenfekvő, hogy a további családtagok is a hálózaton belül maradjanak, ha elő akarunk futni. Ez a tény sokkal inkább a korábban piacon lévő szolgáltatóknak kedvez.

– Már eddig is gondoltam a családokra, barátokra. Van például olyan díjcsomagunk, amellyel hálózaton belül is anyagi lehet beszélgetni a hét végén és este. Ennek Más családi kedvezményeken most dolgozunk.

– Ahhoz, hogy egy mobilársaság máradikálisan kiszolgálhassa ügyfeleit, jó minőségű, országos hálózatra van szüksége. Hogyan áll a fejlesztéssel a Vodafone, és mik az idei tervei?

– 2000 végén közel 800 bázisállomásunk volt, 2001 végére már 1100. Ez a fejlesztés 80 millió dolláros beruházást követelt. Az országos hálózatot bővítjük a hálózaton, most már elsősorban a kisebb településekre összpontosítunk.

– Milyen cél tüztek ki maguk elé a 2002-es évre?

– Nehéz erre válaszolni; a célok azon is múlnak, hogy milyen lépéseket tesz a konkurencia. A versenytársainkkal valamennyire igazodniuk kell egymáshoz. A Vodafone-nak nem az a legfontosabb, hogy unarágóssan növelje piaci részesedését, hanem sokkal inkább az, hogy folyamatosan, egyenletesen emelkedjen az ügyfélszám. És meg emeli is fonto-

sabb a nyereséességét javítása. Amit nem feltétlen jó üzletnek, azt átengedjük a versenytársainknak. Meggyőződésem, hogy a sok anyagi áldozatot követelő ügyleteket előbb-utóbb mindenkinek meg kell szüntetnie. És akkor léphetünk meg a szíre. Nem hiszem, hogy az ügyfelek annyira hozzájárulnak lennének korábbi szolgáltatójukhoz, ha az előnyösebb ajánlatot kapnak, akkor ne menének át máshoz. Ha a mi ajánlatunk jobb lesz, akkor minket választanak majd.

– Mikorra szeretné elérni, hogy pozitív eredmény legyen a magyarországi Vodafone-nak?

– A harmadik szolgáltatóknak nemzetközileg az a legnagyobb siker, ha három év után pozitívá válik az üzemi eredményük. Mint már többször jeleztem, azt szeretném, ha a Vodafone is „best in class” lenne, vagyis ha társaságunk lenne az egyik legjobb harmadik mobilszolgáltató Európában.

***online:**
www.vodafone.hu
www.let.pcc.org.hu_archivum.php
(2001) 25, 28, 41, 44
www.let.pcc.org.hu_archivum.php
(2001) 11, 27, 32, 4, 13, 37

Dinamikus növekedés

(Folytatás az I. oldalról)

nyezeti hívást. Kültölvégi szerint ez legfőképpen az új tarificacsmog-ajánlatoknak köszönhető – azok a kártyás (prepaid) csomagok tényleges használatára ösztönzik az új és régi ügyfeleket.

2001-ben a Vodafone a hálózati fejlesztések révén olyan tarificacsmagokat vezethetett be, amelyek egyedül az ő hálózatára támaszkodnak, ezért a magyar piacon egyedülálló áron kínálhatja őket. Az ügyfeleknél több mint háromnegyed része a City kártyás csomagtól és a Rock and Roll előfizetéses tarifát választja.

– Az volt a tervünk, hogy az év végén elérjük a netto 450 ezres előfizetői számot, és ezt jócskán túllejtésítettük – mondja Kültölvégi Barna – Januárban várhatóan elérjük a felmíllió előfizetői létszámot. Ma közel 10 százalékos a piaci részesedésünk a hazai mobilpiacon.

A Vodafone mindenkor a nettó értéket számítja ki és hozza nyilvánosságra: a havi eladásokból mindig levonja a tárgyhónapra eső kikapcsolásokat. Nemzetközi szinten is elkötelezte magát az egészséges és realis, a legutóbbi három hónapban aktív ügyfeleket tekintette tevély nyilvánartási rendszer mellett.

A Vodafone-csoport ügyfeleinek száma októberben már megközelítette a 100 milliót – a világon a mobilosoknak csaknem a negyede a Vodafone-csoport-hoz tartozik. A magyar piac ma csak a Vodafone használati felhívásáért fizetendő előfizetési lejáratakat, amelyek akár már három hónap után kiszűrők

nyilvánartásból az inaktív ügyfeleket, a vetélytársak viszont egy évet meghaladó lejáratokkal dolgoznak.

– Dinamizmus jellemzi a céget: 2000 decemberére és 2001 decemberé között 260,74 százalékvált növekedtünk, a piac viszonyi csak hozzávetőleg 150–160 százalékos nőt – mondja Kültölvégi. Nyilvánvaló, hogy az abszolút számok-

csolat alakítson ki ügyfeleivel. Nem az a legfontosabb törekvése, hogy neki legyen a legtöbb ügyfele, hanem inkább az, hogy olyan ügyfelei legyenek, akik használják a mobiltelefont, és meg vannak elégedve a Vodafone-nal.

Az új tarificacsmogok kibocsátása, a hálózat felépítése mind ama mutató, a cég minőségű szolgáltatói ára valószínűleg a hálózat minőségű, akinek megmaradnak az ügyfelek, mert nem ér meg nekik egy készülékreért vagy bármilyen máséért szolgáltatót váltani.



harm mindez nem mutatkozik ilyen látványosan, hiszen továbbra is a két másik szolgáltató „jeleni le” a nagyobb darabot, de szemintük ez az irányzat meg fog fordulni. Az idei évi a nagy váltás éve lesz.

A Vodafone – folytatta Kültölvégi – nagyon megelégednek és megalopozottan tartja a Magyarországon elért eredményt. A súly az egyszerű felhasználóknál van az egyszerű felhasználóknál, a minőségű kiszolgálásra töltődött át. A Vodafone-nak az a célja, hogy partnerkap-

Játék



Eddig több mint tízezeren próbálták már szerencsét abban az SMS-játékban, amelyet a Vodafone, a Motorola és az RTL Klub közösen fejlesztett ki az Vodafone ügyfeleinek, tejközzartott Takács Zoltán, a Vodafone termékfejlesztési vezetője. Ez a játék a világszerte jó ismert Legyen Ön is milliós című műsor mobilos változata; a kérésnek ugyanolyan neheze, mint a televízióban, és ugyanígy megy a pontgyűjtés is. Csak annyi különbség, a különböző, hogy ebben az SMS-játékban mindig minden Vodafone-ügyfél jánra tehető tudás. Hetente a legjobb játékos nyereményt részesül. Kéthetente a legalább tíz kérdéses helyesen válaszok körül a legserencsésebb bejut a tévé játékba. A havi legjobb játékosnak pedig nettó egymillió forint jut a markát.

A játékos először SMS-k küld a játék-központba, és erre választást a játék-központ egy üzenetben tájékoztatja arról, hogy a játék-SMS-ekért mekkorát kell fizetni. Ha a játékos ezt elfogadja, akkor jöhettek a kérdések; azokra is négy lehetőségű válaszokkal a megjelölésével kell választani, akárcsak a tévében. Szélesítségükkel („mentővált”) lehet számíthogóss felelést kérni, s lehet a közönség szavazatát is (választ a játékos megkapja a kérdésre előbbi bekezdés választás százalékos megoszlását). Mivel csoportok is játszhatnak, a harmadik segítség – „plusz idő” – más, mint a tévében.

Eltévedtem.

Még jó, hogy már úton-útfélen elérhető vagy. Európa egyik legdinamikusabban fejlődő hálózatával a Vodafone országszerte kiváló hangminőséget és megbízható adatátvitelt biztosít. Használd ki a hálózat nyújtotta előnyöket, beszélj kedvező percdíjakkal, például a Vodafone Rock 'n' Roll vagy a VitaMAX City tarifacsomagokkal. Ügyfélszolgálatunkon naprakész és részletes lefedettségi információval állunk rendelkezésedre.



És Te... hogy vagy?

Vodafone az IBM-nél

Az IBM Magyarország 2000 októberében választotta mobiltelefon-szolgáltató partnerének a Vodafone-t; korábban nem volt vállalati mobilpartnere, az alkalmazottak a maguk Pannon GSM vagy Westel-előfizetői telefonjait használták; Vodafone-előfizetői nemigen, mert a Vodafone nem sokkal korábban jelent meg a hazai piacon. A többi céghez hasonlóan az IBM is folyamatosan vizsgálja a költségcsökkentés lehetőségeit, ezért határozott az egységes mobilszolgáltató kiválasztásáról; e kiválasztás körülményeiről Kántás Gyula, az IBM IT-menedzser beszélt.

A három szolgáltatót az IBM több fordulóban kért ajánlatot. Az ajánlatkérezt mellékelték telefonhasználatuk statisztikáit – a számlák alapján a mobilhasználatról. Az IBM gyakorlatában nem nevezetes a mobil adatkommunikáció, az ajánlatok értékelésében a költség-takarékos hangvétel eset leggyakrabban süllyi a latba.

A mobilhasználati statisztika a Vodafone-hátrányos helyzetbe hozta, mert a mobilhívások java része – akkor a Vodafone piaci részesedése még kicsi lévén – a másik két szolgáltató hálózatán ment

át. A felhasználó szempontjából ennek akkor nem volt jelentősége, mivel a Vodafone-nak roaming-szerződése volt mindkét szolgáltatóval. Az IBM-nek kötelezettségen kellett megjelölnie az ajánlatokat, hiszen ha a Vodafone-t választja, akkor elvész a mintegy 300 mobilfelhasználó előfizetése, és óhatatlanul megváltoznak a hívószámok. Az IBM ezt szem előtt tartva azt kérte, hogy az új hívószámok – a hálózati eltagot leszámítva – egyezzenek meg az irodai számokkal; ezt a három szolgáltató közül csak a Vodafone vállalta.

Az IBM nagyon kedvezőnek ítélte a Vodafone készülékajánlatát is: a Nokia és az Ericsson készülékeit.

A külföldi költségcsökkentési célnak megfelelően az ajánlatok értékelésében a telefontársaságok és a készülékek mellett a percdíj volt a harmadik szempont. A Vodafone hálózatot független percdíj ajánlotta, csak a csúcsidőre eső és a csúcsidőn kívüli, illetve a nemzetközi hívások között tett különbséget. Ebből a szempontból is a Vodafone ajánlata bizonyult a legkedvezőbbnek; az általa megadott tarifarendszer egyszerűbb tette a költségcsökkentést.

Volt persze olyan szempont is, amely

szert nem a Vodafone ajánlata volt a legjobb, például a – papír alapú és az elektronikus – számlázás. A Vodafone azt ígéri, hogy az idén elkezd működni az új számlázási rendszer, s azon át már az internetről is le lehet majd kérzeni a számlákat.

A szerződéskötés utáni időfektet a Westel-lel való roaming-szerződés lejártakor volt némi nehézség a hálózattal, és volt azután is egy-két hónapig, hogy Budapest területén megszűnt a roaming a másik szolgáltatóval is, de azóta sokat javult a helyzet; ma a Vodafone olyan lefedettségű kínálattal, mint a másik két szolgáltató.

Az ügyfélszolgálat – az a Vodafone-nál, akárcsak mássutt, olyan színvonalú, amilyen a kiemelt ügyfeleknek kijár – jó benyomást tesz az IBM-re, ismereti tovább Kántás Gyula a tapasztalatokat. Személyi változások miatt rendszeresen kell SIM-kártyákat váltóztatni, illetve a Vodafone gyorsan és pontosan végzi.

Ami a következő időket illeti, a Vodafone a tervek szerint az idén bevezeti a maga GPRS-szolgáltatását. Az IBM és az üzletnek globális szinten is stratégiai partnere egymásként a mobilkommunikációban, s ha a Vodafone Magyarországon is beindítja GPRS-szolgáltatását, az IBM alighanem ott lesz az első felhasználók között. ❖

Tudta-e, ...



• hogy a jövőben többet találkozik majd Michael Schumacher, a Ferrari autóversenyzője és David Beckham, a Manchester United labdarúgója? A két világsztár ugyanis szeptember végén a Vodafone promóciójában. Az angol focista hamarosan ellátogat a Ferrari formai tesztjeire, s megemlékezik az új Formula-1-es edzés. Michael Schumachernek is testzárt feladat jutott: mivel közútdománian nagy fociirajongó, és elég ügyesen is birkál a labdával, azért része lesz a Manchester edzésén.

• hogy a Vodafone minden sztrádkibernetek emberek Vodafone mobiltelefonja van? A Vodafone-csoport hálózati világszerte átlagosan naponta 50 millió hívást bonyolítanak le, 10 millió szöveges üzenetet továbbítanak?

• hogy az SMS-forgalom növekszik, és az üzletnek száma hamarosan elérheti a napi egymilliódat?

• hogy a németországi D2 Vodafone nemrégiben bejelentette első, emelt díjas helyfűgő szolgáltatását? ❖

Gyors léptek előre

Nincs annál hosszabb, mint ha kimarad egy természetszerűen vett szolgáltatás: nincs villány, nem folyik a víz – vagy ha valamire nem használható a mobiltelefon. Minden mobilszolgáltatónak elemi érdeke, hogy az ország gyorsan lefedésnek vessen: nincs villány, nem folyik a víz – vagy ha valamire nem használható a mobiltelefon. Minden mobilszolgáltatónak elemi érdeke, hogy az ország gyorsan lefedésnek vessen: nincs villány, nem folyik a víz – vagy ha valamire nem használható a mobiltelefon. Minden mobilszolgáltatónak elemi érdeke, hogy az ország gyorsan lefedésnek vessen: nincs villány, nem folyik a víz – vagy ha valamire nem használható a mobiltelefon.

El persze nem megy egyik pillanatról a másikra, ezért egyáltalán nem mindegy, milyen sorrendben kapcsoljuk be a hálózathoz a különféle területeket. Különösen lényeges kérdés ez egy olyan mobilszolgáltatónak, mint a Vodafone, amely később indult el, mint a vetélytársai – mondja Szabó Tamás hálózattervezési menedzser. A Vodafone kezdeti hátrányát az állam is elismerte: a koncessziós szerződésben engedélyezte, hogy nemzeti roaming-szerződést kössön a már működő két GSM-szolgáltatóval: ennek jóvoltából a Vodafone előfizetői kezdetül fogják használni a Pannon GSM és a Westel hálózatát. Ezért a Vodafone-nak persze fizetnie kellett, s ami-

Külső és belső lefedettség



is korlátozta, a Budapesten kívüli területekre.

A Vodafone érthető módon Budapesten, az országos (egy számszámjegyű) főútként és a legnagyobb vidéki városokban kezdte képezni a maga hálózatát. Mára több mint 1100 bázisállomást működtet szerte az országban, és a lakosság

majdnem 95 százaléka már a Vodafone saját hálózatán is elérheti a Vodafone szolgáltatásait. Legtöbb a keleti és déli országrészben – Nyíregyháza, Debrecen, Békéscsaba és Szeged szélesebb (60–80 kilométeres) vonzáskörzetében – terjeszkedett, s ezzel már jóformán csak a dombos, hegyvidékes területeket maradtak „leher fölök” – olyan helyek, ahol külön lefedettség sincs. Az itt bemutatott térképen sötétek szín jelözték azokat a területeket, amelyeken belsőben is megfelelő a terelőség, vagyis egy átlagos építési ház felső részében is nehézség nélkül lehet telefonálni, az nyilván nem várható el, hogy egy vasbeton fatű, általában pinceállomásoknál is zavartalan legyen a vétel. A világoskék színű területeken megvan a külső lefedettség. Mindezek persze a Vodafone saját hálózatára értendők, hiszen a Pannon GSM-mel megjelölt egyezmény révén –

megfelelő előfizetés birtokában – máshonnan is lehet telefonálni.

A javulás azán is lemérhető, folytatja Szabó Tamás, hogy az utóbbi egy évben erősen csökkent a nemzeti roamingra támaszkodó hívások aránya és összeje. Egy évvel ezelőtől a hívásoknak megközelítő 50 százaléka kezdeményezett vagy fogadott olyan területen, ahol csak a Pannon GSM révén volt meg a lefedettség; mára ez az arány 10 százalék körülire értékre zsugorodott. Csökkentek a belőle fakadó pénzügyi terhek is, semmi sem kénszerűen lehát arra a Vodafone-nál, hogy a koncessziós szerződésben megjelölt határidő (2003 november) előtt felmondja a nemzeti roaming-szerződést a társzolgáltatóval. Az előfizető is bízik a jó lefedettségben; az újabb előfizetői szerződéseknél már csak alig 10 százaléka foglalta magába – drágább percdíjakért persze – a Pannon GSM hálózatainak felhasználását.

Az újonnan „betérítendő” területeket a marketingosztály jelöli ki az előfizetői és a piaci igények alapján; utána jönnek a műszakiak, hogy megkeressék a legjobb helyet a bázisállomásoknál. (Ebben a munkában egy különleges szoftver is segíti őket; az Magyarország digitális térképe és a felépítendő bázisállomás, illetve az antennák műszaki jellemzői alapján kiszámítja a várható lefedettséget. A helyjelölésben sokszor kell kompromisszumot kötni, tisztázta a hálózattervezési menedzser, hiszen sok érdek ütközik, ki tudja, hány előírásnak kell eleget tenni és számtalan hatóság engedélyt kell megszerezni. „Kompromisszumot csak akkor kötünk, ha az nem megy a szolgáltatás minőségének rovására” – szövegezte le végül egy fontos alapelvet Szabó Tamás. ❖

A Ferrariban az erő

A 28 országban jelen levő Vodafone az elmúlt időszakban jó néhány céget vásárolt. Ezek vagy vezetőik voltak a másik piacán vagy másodidők. Mivel a felvásárolt vállalatoknak más-más a nevük, megjelenésük, az anyacégek természetesen fontos feladata a terméksorozatban rendet teremteni globális márkát s ahhoz kapcsolódó, egységes arculatot kialakítani – mondja Németh Attila, a Vodafone kereskedelmi igazgatója.

Először is az összes cégnek a Vodafone nevet kell adni, a névváltoztatás első szakaszában a helyi vállalat a maga neve mellé felvetve az anyavállalatot; az ideiglenes átváltás második szakaszában pedig megszűnik a kettős név. A Vodafone mindezzel azokat az előnyöket szeretné kihasználni, amelyekkel mint a világ legnagyobb mobilszolgáltatója élvezhet. A tervek közötti szerepel például a helyi, illetve nemzetközi rendszerek, hívóterek összekapcsolása, globális szolgáltatások.

A Vodafone marketingesje megvizsgálta, hogy miként lehetne a márkát minél jobban elterjeszteni, ismertté tenni a világban. Kézenfekvő, mondhatni, tipikus megoldásnak tűnt a Forma-1-es világbajnok kapcsolni a márkát; hiszen a Forma-1 a futball mellett a legnépszerűbb sport a világon. Ki kellett tehát választani egy népszerű csapatot, s az a



Ferrari lett; ebben a választásban az is szerepet játszott, hogy mindkettőjüknek piros a márkaszíne.

A szerződés szerint a Vodafone mint fő támogató a Shell-el együtt nagyobb azonos értékű megjelenési kampányokat felelősen. A 150 millió dollár értékű megállapodás három évre szól, s további két évre meghosszabbítható. Az ügylet befejezték a Ferrari-lobbisták ajánlétyágyak helyi gyártására vonatkozó jogot is. Ez a jog azonban csak akkor érvényesíthető, ha a termék megfelelő minőségű, illetve ha azt a Ferrari által jóváhagyott gyártó készíti. A Vodafone ezeket a tárgyakat csak ajándékként adhatja. A megállapodásban Magyarország kiemelt szerep jut, mivel mi is tendenziósan a Vodafone helyi sponzorizációkkal, eseményekkel akarja erősíteni. **9**

Nagyobb sebesség, méltányosabb számlázás

A mobiltelefonok világában folyamatosan változnak a lehetőségek, szaporodnak az elérhető szolgáltatások. Az egyik legújabb megoldás a GPRS – a General Packet Radio Services –, a csomagkapcsolt adatrátát technológiája.

Ennek a Vodafone-ra is megvan a maga hatása: Dobróssy Gábor, a cég műszaki igazgató-bélyettese erről szövegezte, hogy a GPRS gyökeresen új világ a távközlési cégek által korábban használt vonalakapcsolásos világhoz képest. Ezért a technológiával például elérhető, hogy a szolgáltató ne a hálózaton elhúzott időt fizettesse meg az ügyfeleivel, hanem a hálózaton átvitt adatmennyiséget.

A GPRS lehetőséget teremt arra is, hogy a felhasználók egyszerű felkapcsolással bármikor hozhatják érzékeltet a hálózathoz. Nagyobb lehet az átviteli sebesség; a Vodafone legalább 30 kilobit/másodperces adatátviteli sebességet érte el.

A Vodafone rendszerüzeltő-kiválasztási eljárása nagy próbatétel volt a meghívott pályázatok az évről versenyből végül a Nokia került ki győztesen. A Vodafone a legkorábban, tisztán IP alapú infrastruktúra bevezetését határozta el, s

emnek jóvoltából már kezdték fogva a korábbinál nagyobb sebességet és kapacitást kínálhatni. Mivel egységes a szállítói háttér, azért a GPRS létezésén léteskedik a GSM-hálózat és a hálózatfelügyeleti rendszerhez. A Vodafone ezt a technológiát először Budapesten fogja munkára, s a közeli jövőben országos méretűre terjeszti ki. Ezzel egy időben létrehozza az internetcsatlakozási infrastruktúrát is, s azzal létrehozza a GPRS alapú szolgáltatások működésére alkalmas platformot.

Felvetődhet az a kérdés, hogy miért éppen most vezeti be a Vodafone a GPRS-t. Azért – mondta Dobróssy Gábor –, mert mára vált kiforrottá a műszaki háttér, s a GPRS megszabadult a korábbi stabilitási nehézségektől. Emellett nagy számban jelennek meg a piacon a GPRS-re alkalmas telefonkészülékek, és végül egyre több a már kiforrott szolgáltatás ezen az új platformon. A Vodafone által tervezett szolgáltatásoknak főként a vállalati ügyfelek vehetik majd hasznát, például a vállalati munkatársak mobiltelefonon át közvetlenül elérhetik majd a zárt vállalati hálózatokat.

A Vodafone számos új szolgáltatás bevezetésére készül, s azok nemcsak itthon lesznek használhatók, hanem a Vodafone család legtöbb más országában is. Talán a helyi szerinti szolgáltatások köre a legérdekesebb közülük: az a pilanthyti tartózkodási helynek megfelelő információkat látja majd el a felhasználó; ebbe a szolgáltatási körbe tartoznak – sok más mellett – az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások is.

Az egységes és országáthárton átívelő kínálat kidolgozásában a Vodafone szorosan együttműködik a családjaiba tartozó szolgáltatókkal, szakmai műhelyekkel. Dobróssy Gábor hangsúlyozta, hogy az adatátviteli szolgáltatások sikerében a kiforrott, stabil műszaki megoldás csak az egyik szükséges feltétel. A mobil adatátviteli szolgáltatások kultúrájának részese köré elterjesztéséhez értékes tartalommal feltöltött háttér-adatbázisok és kiszolgálórendszerek is kellenek, és ezen a téren sok még a tenálód. A Vodafone alkalmazásfejlesztőkkel és más partnerekkel szeretne együttműködni céljainak elérésére, ám a piacra csak stabil szolgáltatást visze majd.

A Vodafone-csoport vezetői helyen áll a GPRS és a mobil adatszolgáltatások megindításában; Magyarországon sincs elmaradva az új szolgáltatásokkal, mert a GPRS-készülékek és az alkalmazások csak 2002-ól terjeszthetnek el szélesebb körben, és felhasználói igényekre is csak az idei évől lehet majd számítani. **9**

Nyugdíjukból is előfizethették volna

Az optimalizálás jegyében az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság (ONYF) Vodafone előfizetésre cserélte fel meglévő mobiltelefon-készülékét, s ez a váltás a nyugdírs részére cökkenetként a hivatali havi telefonzárlatját.

A 2000. év közepén az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság készült-ez-egy-hány mobiltelefonra fizetett el, nagyjából felérészen westeles és pannonos készülékekre – kanyarodik vissza a Vodafone elnöki időkre Ács Ernő, a főigazgatóság informatikai főosztályának akkori vezetője. Ezeket a készülékeket az ország egész területén, vagyis az ONYF 36 településén használták a főosztályban, a megyeszékhelyeken és vidéki nagyvárosokban. A hirtelen havi száma 2,5 millió forint körül mozgott, s a szükséges újabb telefonokat spontán módon szereztek be.

Mivel ez az „iszádon” állapot már tarthatatlanná vált, az ONYF a költségek csökkentésére versenyajánlatot írt ki a három mobilszolgáltatóra. Az egyetlen esélyesek aó tender kiírói a rendszeresen fizetendő havi díjak mellett legfőképpen az üzemeltetésre, a szervi-

re, illetve a később felmerülő költségekre összpontosítottak. Az értékelés fő szempontja a beszélgetési díj és a rendszeresen fizetendő költség nagysága volt; a pályázatoknak ebbe kötelezően be kellett számítaniuk az egyébként csak felírt használható extra szolgáltatásokat is. A szervizmunkában az volt az alapkövetelmény, hogy az ONYF minél hamarabb visszakapja a javításra beadott készüléket. Az értékelésbe az is beletartozott, hogy ha készüléket kell cserélni, akkor továbbra is használható legyen a már meglévő kiegészítőket – főleg a kihangosítókat. A tárgyalás eljárás végére a Pannon és a Westel körülből azonos ajánlatot adott, a Vodafone viszont 20 százalékkal olcsóbbat. A várható költségeket egyébként bonyolult algoritmussal lehetett csak kiszámítani – vagyis közös, összehasonlító alakra hozni –, mert a Vodafone-nak két díjzónája volt, a Westelnek és a Pannonnak meg három, ezért az ONYF a korábbi részletes híváslistákra támaszkodva tekintette vette munkatársainak mobiltelefon-használati szokásait is.

A beszélgetési díjak alapján világo-

san a Vodafone lett a nyertes, s a 2000. év végén két nap alatt az egész országban Nokia 6150-esekkel cserélték fel az ONYF meglévő készülékét. A használatvétel utáni másfél hónapban az ONYF akkora összeget tartarkott meg a telefondíjakkal, hogy abból kipothatta az új készülékeket kifizetendő összegből a nem is kis hiányzó részt. Néhány hónap után az is kiderült, hogy ezzel az áttállással a korábbi 2,5 millió havi telefontámlát sikerült tartósnan 1 millió alá szorítani. A térvétel, illetve a fedettséggel kapcsolatban mutatkozó kezdeti problémák is időnben vannak, mivel a Vodafone a megyeszékhelyeken és a nagyobb vidéki városokban kívül is folyamatosan növeli hatókörét.

A szolgáltatóválasztással kapcsolatos tendenciát az ONYF informatikai főosztálya írta ki, de a készülékeket a hivatal gazdasági főosztálya üzemelteti, ha kell, cserélteti is, és kapcsolatot tart a szervizcégekkel – jegyzi meg Ács Ernő.

online: www.vodafone.hu/szolgaltatások.html
www.vodafone.hu/tarifak.html

Pedig megpróbál észrevétlen maradni



Nokia Ügyfélszolgálat:
Telefon: 06 1 382-1155
Fax: 06 1 382-1150

www.nokia.hu

NOKIA 6510

A klasszikus vonalak különleges képeségeket rejtnek.

Az új Nokia 6510-es akár 43,2 kb/s sebességű adatátvitelt is biztosít Önnek.

Ha szükséges,

12 napon át készenlétben áll. A nagy feblontású kijelzővel pedig élmény a szolgáltatások használatát.

A Nokia 6510-es kívül-belül passzol egy profi elvárásához. Talán nem véletlen, hogy mindenhol vonzza a tekintetet.

Hozzon ki még többet Nokia telefonjából! Tegye még izgalmasabbá játékképeit! Csatlakozzon a Club Nokihoz, és töltsön le a Snake II, Space Impact és a Bumper játékok legújabb pályáit! Csatlakozzon most a www.club.nokia.hu oldalon vagy WAP-on keresztül a mobile.club.nokia.hu címen.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

Miért is kellene választanom?



VitaMAX[®]
City

csúcsidőn kívül
bruttó **24 Ft**

csúcsidőben
bruttó **54 Ft**

mindhárom
mobilhálózatra

Egy VitaMAX City-vel a zsebedben egyáltalán nem kell választanod, hiszen minden mobilhálózatot egységes, fantasztikusan kedvező percdíjakkal hívhatsz. Csúcsidőn kívül bruttó 24 forintért, csúcsidőben bruttó 54 forintért cseveghetsz. Ráadásul a Vodafone rohamosan fejlődő hálózatának köszönhetően már ország-szerte használhatod. Vigyázz, a VitaMAX City-vel veszélyesen népszerű leszel!

És Te... hogy vagy?



Egy személy maximum két, kedvezményes készülékkel értékesített VitaMAX csomagot vásárolhat évente. A VitaMAX City csomag kizárólag Magyarországon használható, a Vodafone hálózaton használható. A Vodafone fenntartja az akció előzetes bejelentés nélküli felfüggesztésének, illetve megszüntetésének, továbbá az akció feltételek módosításának egyoldalú jogát. További információ a Vodafone ügyfélszolgálatán (bármely hálózatról: 1270) és az értékesítési pontokon.

Magáért beszél

Partition Magic 5.01

TINTAPARÁDÉ

GRAFIKUS DÖMPING

**Xbox extra –
kipróbáltuk**

HÍREK

ÚJDONSÁGOK

TESZT

ENCIKLOPÉDIA

KÖNYVESPOLC

TIPPEK ÉS TANÁCSOK

INTERNET

MULTIMÉDIA

DVD



Megújult

kínálatunkkal várjuk minden kedves régi és leendő ügyfelünket.

Megvásárolhatók személyesen ügyfélszolgálatunkon.

Új címünk: 1065 Budapest, Révay u.10.
Levélcím: 1374 Budapest 5, Postafiók 578
Telefon: 474-8859, E-mail: terjesztes@idg.hu

Nyitva tartás:
munkanapokon 8.30–16.30-ig.



Ajánlottárgyak, előfizetések	Ára
CW-Számítástechnika előfizetés 1 évre	12 960
CW-Számítástechnika előfizetés 1/2 évre	6 480
CW-Számítástechnika előfizetés 1/4 évre	3 240
CW-Számítástechnika magazin	295
CW-Számítástechnika pólo	1 290
GameStar baseball sapka	1 390
GameStar CD-tartó	780
GameStar CD-tartó (hordozható)	1 300
GameStar előfizetés 1 évre	12 504
GameStar előfizetés 1/2 évre	6 600
GameStar előfizetés 1/4 évre	3 450
GameStar kulcstartó (hátzsák, egeres)	390
GameStar napellenző	740
GameStar pólo	680
GameStar övtáska	890
GameStar vászon kalap	590
Halassy, I.-I. kötet	2 240
HP Hivatalos CD-író kézikönyv	4 990
IDG-s esemély	1 140
IDG-s kulcstartó	1 390
Linux pingvin kcs	2 000
Linux pólo	990
Linux zseblámpa	590
PC World billentyűkefe	380
PC World CD-tartó	780
PC World CD-tartó hordozható	1 300
PC World előfizetés 1 évre	9 960
PC World előfizetés 1/2 évre	5 400
PC World előfizetés 1/4 évre	2 850
PC World pólo	1 290
PC World Tipp füzetartó	780
PC Tuning	2 900

Könyvek	
Mechanikal Desktop Power Pack	5 900
Mit kell tudni a PC-ről?	1 497
AutoCAD 2000	2 990
CorelDraw 9	2 900
Excel 2000 (CD-vel)	2 990
Excel függvényi A-tól Z-ig	3 779
Windows 98 felhívásoknak	3 385
Programozzuk Delphi 5 nyelven (CD-vel)	2 999
Internetről mindenkinek	1 999
Tómórtás 2000	2 600
Office 2000	2 990
Vállalati irányítási rendszer II	3 490
Vállalati irányítási rendszerek Magyarországon	3 700
World 2000 kezdőknek és haladóknak	2 600
World 2000 II. kötet	3 499
Gazdasági Informatika-Excel tabláztkezelő a gyakorlatban	1 200
Gazdasági Informatika - Informatika alapjai	3 999
Gazdasági Informatika - Visual Basic + Excel programozás	1 900
Adobe Illustrator	2 764
Adobe Premiere	2 464
Adobe Photoshop 5.0, 5.5	2 764
Programozzuk Turbo Pascal nyelven (lemezrel)	1 990
AutoCAD tankönyv I. – Síkbeli	1 680
AutoCAD tankönyv II. – Térbeli	1 680
Programozzuk C nyelven (lemezrel)	2 500
Hangkártya programozása (átdolgozott kiadás)	2 900
Kriptográfia az informatika biztonság alapja	2 990
Világháló lehetőségei	2 990
QuarkXpress 4	2 340
Perféniák programozása (lemezrel)	2 450

PC-s játékok	
Jack Orlando	2 990
Earth 2140 Gold Edition	2 990
Vészhelyzet	4 990
A Nagymester	3 990
Rage of Mages	3 990
Shogo	3 990
Robo Rumble	3 990
Gorky 17	4 990
AKIMBO – A kis kung-fu harcos	4 990
Knights & Merchants	4 990