

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XVII. ÉVFOLYAM 31. SZÁM

2002. JÚLIUS 30.

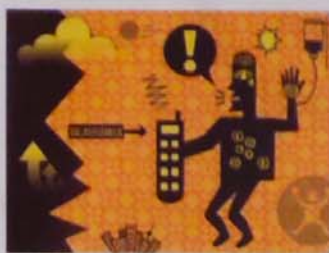
ÁRA: 295 FORINT



Nyitás az Epsonnál

Új nyomtatók és lapolvasók a cég kínálatában

7. oldal



Mutasd az e-számlád!

Közüzemi számlák – elektronikusan megjelenítve és fizetve

18. oldal



Nem kell egymás...

Füzes Péter, az Oracle új vezetője a cégstratégiáról

20. oldal



Európa...

Mennyit hozott az európai hardveripar az elmúlt évben?

22. oldal

Vita a RIO-k körül

Kormányzati beavatkozást várnak az alternatívok a nemrég jóváhagyott összekapcsolási referenciatáblák kérdésében

Az alternatív szolgáltatók a vezetékes telefontársaságok összekapcsolási referenciatábláinak ismeretében drámainak látják a hazai piac liberalizációjának helyzetét – mondta **Törő Csaba**, a PanTel vezérigazgatója az Informatikai és Hírközlési Minisztériumban (IHM) tartott egyeztető megbeszélésen. A Hírközlési Döntőbizottság (HDB) által elfogadott összekapcsolási referenciatáblákba (RIO) – különösen a Matáv ajánlatába – olyan feltételek vannak belefoglalva, amelyek gyakorlatilag lehetetlenné teszik azt, hogy az alternatívok a hangszolgáltatás terén bekapcsolódhassanak a versenybe. Az Alternatív Távközlési Szolgáltatók Egyesülete emiatt az IHM beavatkozását várja. **Törő Csaba** megdöbbentőnek nevezte a HDB magatartását, és a testület felelősségét hangsúlyozta. Világossá tette azt is, hogy az alternatívok aggályosnak tartják az eljárás jogszerűségét, ezért várhatóan bírósághoz fordulnak.

Az alternatívok legfőképpen azokat a percdíjakat nehezményezik, amelyeket a telefontársaságok felszámítanak a háló-

zatukból indított, illetve az ott végződő hívásokért. A Matáv RIO-jában megállapított percdíjak például átlagban magasabbak – hangsúlyozta **Törő** –, mint amennyit az alternatívok most, kereskedelmi alapon fizetnek a volt monopolszolgáltatóknak. Ez azt jelenti – kérdezte –, hogy a Matáv ma ráfizet az össze-

kapcsolásra, vagy netán a RIO percdíjai mégsem költség alapúak? Az alternatívok számokkal is szolgáltattak igazuk bizonyítására: a Matáv percdíjai kétszer-háromszor akkora, mint az EU-tagállamokban alkalmazott RIO-percdíjak.

Mindezek alapján az alternatívok azt (Folytatás a 4. oldalon)

Csődben a WorldCom

Megtörtént, amire már számítani lehetett: a WorldCom július 22-én csődvédelmet kért, s ezzel letaszította az Enron-t az „Egyesült Államok legnagyobb csődjei” lista kétéves dícsőségű első helyéről, hiszen – mint az Egyesült Államok második legnagyobb távolsági telefontársaságát – csaknem kétszer annyit vagon (103,8 milliárd dollárt) halmozott fel, mint az Enron (az csak 63,4 milliárdot). Némely elemző szerint azonban ez a több mint 100 milliárd dollár csak könny szerinti vagyon, a cég maga nem ér többet 15 milliárdnál.

A WorldCom azért kényserült erre a lépésre, mert adósságsapdába került, és miután kiderült róla, hogy a nyereségség látszatáért közel 4 milliárd dollárral „kozmetizálta ki” a könyvelését, már nem folytathatta működését. Ennek a könyvelésről szóló hírek a nyilvánosságra kerülése után a WorldCom részvé-

nyeinek árfolyama zuhanni kezdett, s a kereskedés utolsó napján, július 1-jén már csak 6 centet ért.

John Sidmore vezérigazgató szerint: „A csődvédelem maradt az egyetlen lehetőség a cég jövőjének biztosítására.” Az átmeneti szünet módot ad a sorok rendezésére, az átszervezésre és újabb források bevonására. A vállalat meg egyezett legnagyobb hitelezőivel (a teljes adósság meghaladja a 30 milliárd dollárt, a hitelezők száma pedig az ezret), és „normál módon” folytatja tevékenységét. Ez utóbbi már azért is lényeges, mert ennek a 65 országban 60 ezer alkalmazottat foglalkoztató cégnek a hálózatán bonyolódik le a világ internet-forgalmának nagy része.

A folyamatos üzletmenet fenntartására a WorldCom már engedélyt kapott 2 milliárd dollárnyi kölcsön felvételére, s (Folytatás az 5. oldalon)

Szétválasztják az elnöki és a vezérigazgatói pozíciókat – határozott az Antenna Hungaria (AH) rendkívüli közgyűlése. **László Géza** korábbi elnök-vezérigazgató a jövőben a társaság vezérigazgatójaként tevékenykedik, míg az elnöki posztra az AH főtulajdonosa, az APV Rt. **Lévy Örszöt**, az informatikai és hírközlési miniszter tanácsadóját javasolta. (Napirendben... • Folytatás a 4. oldalon)

Vakok a múlt héten szereztek először Európai Számítógép-használói Jogcsútványt (ECDL) Magyarországon. A nyolc fiatal abban a tavaly októberben indult képzési programban vett részt, amelyet a Neumann János Számítógéptudományi Társaság és a Budapesti Műszaki Főiskola Neumann János Informatikai Főiskolai Kara állított össze kifejezetten a látásgyátékosok számára. (ECDL... • Folytatás az 5. oldalon)

A Hírközlési Döntőbizottság július 24-én jóváhagyta a Hungarotel és a Monotel referenciatáblák összekapcsolási ajánlatát is. A HDB változtatás nélkül elfogadta az ajánlatokban többszöri egyeztetés után foglalt szolgáltatásokat, valamint azok feltételeit és árát. A mostani két döntéssel a döntőbizottság (a Matáv, a Vivendi-csoport és az Emitel társaságok után) valamennyi referenciatáblát elfogadta.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Ismeretlen tettesek az utóbbi hetekben számítástechnikai eszközöket lopnak a Kürt Computer nevében – hívja fel a figyelmet a cég közleménye. A tettes(ek) arra hivatkoznak, hogy a Kürtől jöttek, és vizsgálata, illetve javításra viszik el a számítógépeket.

MUNKATÁRSUNKTÓL



9 770587 151006



A JÓ HÍR AZ, HOGY A CÉGE MÉG SOSEM JUTOTT ILYEN SOK HASZNOS
ÜZLETI INFORMÁCIÓ BIRTOKÁBA, MINT MOST.

A ROSSZ HÍR PEDIG... SAJNOS UGYANEZ.



BrightStor™ Storage Resource Manager

Avagy adattárolás-menedzsment okosan.

Mikor elárasztják a fontos üzleti információk, bizonyára Ön is úgy érzi, hogy a jóból is megárt a sok. Ez manapság egyre gyakrabban megesik, ezért még sosem volt ilyen fontos, hogy a rendelkezésére álljon a megfelelő szoftver. A BrightStor Storage Resource Manager segítségével végre rendet teremthet értékes adatai között. A BrightStor™ többféle platformon, protokollal, és alkalmazással is működik, így Ön képet kaphat a vállalatánál tárolt adatainak használatáról, a vállalat bármilyen területéről is legyen szó. Ez azt jelenti, hogy végre olyan szinten használhatja cége erőforrásait, ahogyan eddig még sosem tehetette. Ami pedig a hátrányokat illeti - azok egyszerűen nincsenek. További információért keresse fel a ca.com/brightstor/srm címet még ma.



Computer Associates™

HELLÓ, HOLNAP! | ITT A COMPUTER ASSOCIATES. | AZ eBUSINESS™ MENEDZSMENT SZOFTVER.

©2001 Computer Associates International, Inc. (CAI). Velemennyi itt említett áruvédjegy, márkanev, szolgáltatásvédjegy és cégemléma az azokat bejegyző cég tulajdona.



DVD-re vesz

Első ránézésre semmi különös nincs a Matsushita legújabb digitális videokamerájában, a Panasonic márkanév alatt forgalomba hozott VDR-M20-ban. Anniban azonban korántsem szokványos, hogy a felvételek rögzítésére írható DVD-lemezeket használ. A kamera 8 centiméter átmérőjű (tehát a szokásosnál kisebb) DVD-RAM vagy DVD-R lemezek valók; ezekre 36–120 percnyi felvétel fér. A felvétel azért változik ilyen tág határok között, mert a kamera változó bitrátával veszi a képet, így nem állandó a rögzített adatok mennyisége. A készülék CCD-je 1,1 millió képpontos, optikai zoomja tizenkétszeres.

szt.hu/cikkek/dvdkamera

Zenegép

Merevlemezen tárolja a hangállományokat a Toshiba legújabb zenejátszója, a Gigabeat. Az 5 gigabájtos merevlemezzel MP3, WMA és WAV állományokat tud lejátszani. A háttértárat PC Card tokba építették be, így noteszgépekben is használható. A mintegy 400 dollárba kerülő készülék előbb-utóbb az amerikai és az európai piacon is megjelenik.

szt.hu/cikkek/gigabeat



TARTALOM 31. HÉT

AKTUÁLIS	TERMÉK ÉS TECHNOLÓGIA	TRENDEK ÉS MEGOLDÁSOK	INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM
<p>5 IVSZ-SÁROK</p> <p>6 SÉTA A MICROSOFT-LIGENCEK KÖRÜL Az eddigi licenckonstruciók megmaradnak, de a frissítési lehetőségek egyszerűsödnek – mondja Gillemot Judit, a Microsoft Magyarország licenccelési vezetője (SCHÖPP ATTILA)</p> <p>7 NYITÁS AZ EPSONNÁL Nyomatatók, lapolvasók és multifunkcionális berendezések debütáltak (KRIZSÁN GYÖRGY)</p> <p>7 KÉTFEJŰ MEREVLEMEZ (IDG NEWS SERVICE)</p> <p>7 ADATBIZTONSÁG ÉS JOG: KÉZ A KÉZBEN Együttműködési megállapodást kötött a Noreg és az Anders (MUNKATÁRSUNKTÓL)</p> <p>7 CÉGVLÁG ERDÉSZETI BAAN Újabb erdőgazdaság vette meg a Datorg Team szoftverét (SCHÖPP ATTILA)</p> <p>8 MAGYARUL TUDÓ BIZTONSÁGI KÁRTYA (MARTONFFY ATTILA)</p> <p>9 VELEMÉNY HIPOTÉZIS Hogyan alakulna a magyar távközlési piac, ha öt-hat szereplő búcsút intene? (MALLÁSZ JUDIT)</p> <p>9 CSÖKKENŐ BEVÉTEL, NÖVEKVŐ NYERÉSEK Vegyes eredmények a Nokianál (MALLÁSZ JUDIT)</p> <p>9 VITAMAX KÜLFÖLDÖN IS (REVÉSZ GÁBOR)</p> <p>9 GSM A LIFTBEN (MALLÁSZ JUDIT)</p>	<p>10 SANDRÁVAL AZ ALIGÁTOR ELLEN „...látni szeretném, amikor gépem körül magasra csapnak a lángok, és az egész rendszer a pokolra száll, mint Don Giovanni az operaszínpadon.” (VÁNCSA ISTVÁN)</p> <p>13 BORDER MANAGER 3.7 A hálózati biztonság az informatika egyik legfontosabb területévé vált. Most egy idevágó szoftvert, a Border Manager 3.7-et mutatjuk be (MAXK ATTILA)</p> <p>16 A JÉGHÉGY CSÚCSAI VII. A Microsoft Office XP csomag nagygűjthöz, a Wordhöz és az Excelhez képest a titkársági feladatokat ellátó Microsoft Outlook 2002 talán szürkének tűnhet, de sokkal inkább eminenciás, mint veréb (VÉKONY TAMÁS)</p> <p>17 VÁLASZ EGY OLVASÓNK LEVELÉRE (VÉKONY TAMÁS)</p>	<p>18 MUTASD AZ E-SZÁMLÁDAT! Magyarországon egyre több a kezdeményezés az elektronikus számlamegjelenítés és fizetés bevezetésére. A kísérletek még kiforratlanok, de középtávon várhatóan megváltoztatják számlamegjelenítési szokásainkat (MITNYIK BÉLA)</p> <p>20 NEM KELL EGYMÁS TORKÁNK ESNI Június eleje óta új ügyvezető igazgatója van az Oracle Hungarynek: Fűzes Péter munkatársunknak beszélt arról, milyen a magyar piac, hogyan kell a hazai viszonyokra alkalmazni a nemzetközi stratégiát (MARTONFFY ATTILA)</p> <p>21 BONVANIE: KÖZÉP-EURÓPA JÓ PIAC (MARTONFFY ATTILA)</p> <p>21 GYORSAN TERJED AZ E-PÉNZ JAPÁNBAN (IDG NEWS SERVICE)</p> <p>21 TELEFONON ELÉRHETŐ PENZKIADÓ AUTOMATÁK (IDG NEWS SERVICE)</p>	<p>22 EURÓPA LEGJÖVEDELMEZŐBB INFORMATIKAI VÁLLALKOZÁSAI II. Nem meglepő, hogy az informatikai szektoron belül a hardveripar különösen nehezen megy; a Financial Times bruttó részvényhozam-számításai szerint inkább csak veszített az, aki európai hardvercégek részvényeibe próbált befektetni, hiszen a tíz legjövődelműzebb vállalat közül csak az első kettő produkált pozitív TSR-t (MIKOLÁS ZOLTÁN)</p> <p>25 KÉT PLATFORM Két szakkönyv kezdőknek és középhaladóknak: egyik az Office XP-ről, a másik a Linuxról (SERES IVÁN)</p> <p>26 INTELLIGENS PÁRBESZÉD A számítógép és a nyelvészet kapcsolatának fontosságáról kérdeztük Proszékny Gábort, a MorphoLogic vezetőjét (BARABÁS BALÁZS)</p>

Frischmann Gábor megjegyezte, hogy a RIO-k összekapcsolási árai valóban elég messze vannak azoktól az értékektől, amelyek az Arthur Andersen költségtanulmányában szerepelnek. A HDB arra törekszik, hogy az összekapcsolási referenciaajánlatokban megállapított árak igazoltan költség alapúak legyenek.

Vita a RIO-k körül

(Folytatás az 1. oldalról)

várják a minisztériumtól, hogy független könyvvizsgáló auditálja a RIO-k árképzését és az alapját adó költségmodellt.

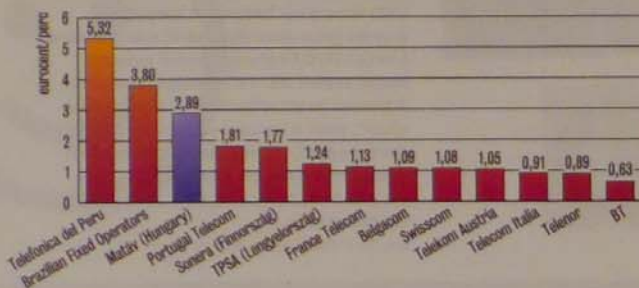
Ha a piaci szereplőknek az elfogadott referenciaajánlatok alapján kell működniük, akkor az alternatívok eltűnének a piacról – hangsúlyozta Toró Csaba.

Drozdly Győző, a Pannon GSM vezérigazgató-helyettese a mobiltársaságok nevében a következőket mondta: a RIO-k egyenesen hátrányosak a távközlési piac fejlődése szempontjából, és nem felelnek meg az európai uniós harmonizációnak. A RIO-k hatása nemzetgazdasági szempontból is káros, mivel a volt monopolszolgáltató a maga profitjának egy részéből anyavállal-

latának, a Deutsche Telekomnak az adósságait finanszírozza. Miért jutottunk el ide? – tette fel a kérdést. Részben azért – mondta, mert problémák vannak a hírközlési törvénnyel és a végrehajtási utasításokkal, részben meg azért, mert a HDB nem megfelelően alkalmazta a jogszabályokat.

Arra is felhívta a figyelmet, hogy az EU-nak már korábban gondja volt az „hozzáférési hiány” kompenzálásával. A probléma abból a rendeletről fakadt, amely szerint a helyi hálózatot kiépítő és üzemeltető telefontársaságokat hívásonként további 2 forint percdíj illeti meg. Ezt az összeget azok a szolgáltatók kénytelenek megfizetni, amelyek összekapcsolódnak a

A Matáv RIO-percdíjainak nemzetközi összehasonlítása



(Forrás: Összev. 2002)

vezeték telefontársaság hálózatával. Drozdly szerint ez a kompenzáció az egyetemes szolgáltatás bevezetésével teljesen indokolatlanná vált. Emiatt a mobiltársaságok azt szeretnék, ha az IHM megváltoztatná a szóban forgó rendeletet, továbbá – a hírközlési törvény módosításával – kötelezővé tenné az EU ajánlásainak figyelembevételét a hívásvégződtetési díjak megállapításában.

Menyhárt Éva, a Matáv ágazati igazgatója hangsúlyozta,

hogy a Matáv árai objektív elemekből épültek fel, s cáfolta az alternatív szolgáltatóknak azt a megállapítását, hogy a RIO árai magasabbak a most érvényben levő kereskedelmi szerződések árainál. A hozzáférési deficitet kompenzáló 2 forinttal kapcsolatban Menyhárt Éva kijefejte; az ebből befolyó összeg szinte semmire sem elég, megszüntetése esetén azonban a Matáv kénytelen lenne havi előfizetési díjait 65 százalékkal emelni. Ez főként a lakosságot érintené ér-

zékenyen, másfelől nem szabad megfélemlíteni arról, hogy az alternatívok nem a lakosságnak szolgálnak.

Menyhárt Éva kitért továbbá arra, hogy a most megállapított árak a teljesen felosztott költségekre épülnek, jövőre viszont – a törvény előírása szerint – már a hosszú távú növekményszámítási módszert kell alkalmazni. Ez várhatóan kisebb összekapcsolási árakat ad majd, mint a RIO árai.

MALLASZ JUDIT

ÁRPRES

A Matáv összekapcsolási referenciaajánlata lehetővé teszi, hogy a volt monopolszolgáltató árprést használva kiszorítsa versenytársait a piacról – mondta Szathmári Géza, a GTS-Datanel vezérigazgatója. Mit is jelent ez? Annyira levitte némely szolgáltatásának, nevezetesen az üzleti előfizetőknek szóló Ritmus díjsomagoknak a végfelhasználói árait, hogy azok már alacsonyabbak a RIO összekapcsolási árainál. Emiatt az alternatívok nem jelenhetnek meg a piacon versenyképes ajánlatokkal. Minden jel arra mutat, hogy Magyarországon belátható időn belül nem lesz verseny a vezetékestelefon-piacon, és ez hosszú távon káros az előfizetőknek. Hogy ez mégse következhesse be, a lehető legrövidebb időn belül nálunk is az EU törvényeit kellene alkalmazni, addig pedig átmeneti szabályozásra volna szükség. Szathmári Géza járható útnak tartaná például, ha az összekapcsolási árakat ideiglenesen a Matáv végfelhasználói árai alapján – például azok 50 százalékában – határoznák meg, hiszen az előfizetői szolgáltatás felét az alternatív szolgáltató adja.

AH: napirenden a stratégia

(Folytatás az 1. oldalról)

Lévay Örs elmondta, hogy a közeljövő feladata az Antenna Hungária közép- és hosszú távú stratégiájának kidolgozása, beleértve a társaság privatizációs stratégiáját. A folyamatban lévő ügyekkel kapcsolatban László Géza rámutatott: a Vodafone, az ÁPV Rt. és az AH már megkezdtek a tárgyalásokat az Antenna Hungária Vodafone-beli vételi opciójáról. A mobiltársas-

ságnál – amelyben az AH tulajdonrész 30 százalék – két alkalommal volt tőkeemelés, az AH azonban nem vett részt a tranzakciókban. A vételi opció ez év októberéig van érvényben. Az AH azt szeretné elérni, hogy a dátumot legalább egy évvel kitolják. László Géza szerint a 25 százalék plusz egy szavazatot mindenképpen meg kell őriznie a Vodafone-ban, ennél kisebb tulajdonrész nem volna

előnyös az AH számára. A tulajdonrész eladását a vezérigazgató a mai piaci helyzetben irreálisnak tartja, de az is az értékesítés ellen szól, hogy az AH-nak körülbelül 1,5 milliárd forint éves bevétele származik a partneri viszonyból.

MALLASZ JUDIT

+online: www.szt.hu/cikkek/tokemeles
www.szt.hu/cikkek/digifevo

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



350 MHz-es Pentium II számítógépt
96 MB RAM, 3,2 GB HDD
CD-ROM

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Online



1 Ft-os aukció csak
július 29. 12.00 órától augusztus 5. 12.00 óráig!

Az aukció utolsó napja: 2002. augusztus 5.

Most érdemes vásárolni!

www.szt.hu



Philips VR885 6 fejű videomagnó
Direct Record funkció
Turbo Drive mechanika

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Online



1 Ft-os aukció csak
július 29. 12.00 órától augusztus 5. 12.00 óráig!

Az aukció utolsó napja: 2002. augusztus 5.

Csődben a WorldCom

(Folytatás az 1. oldalról)

750 milliót már meg is szerzett belőle; ebből a cég kihúzhatja az év végéig. Sidgmore bízik abban, hogy a csődvédelemben töltött időszak rövid lesz, és a jövő év elején a WorldCom megerősödve kerül ki a bajból.

A mostani csődvédelmi megállapodás azonban nem számolja fel a nagyvállalat többi ne-

hézségét, így többek között az sem, hogy

- az amerikai tőzsdefelügyelet (SEC) pert kezdeményezett a könyvelési szabálytalanságok miatt;

- az amerikai Képviselőház Energiaügyi és Kereskedelmi bizottsága vizsgálatot indított ugyanebben a tárgyban;

- a cég pert indított Scott Sulli-



John Sidgmore

van a korábbi pénzügyi igazgató, ellen, hogy visszaszerezze a 2000-ben neki kiutalt 10 millió dolláros prémiumot;

- be kell fejezni az átszervezést, s el kell bocsátani 17 ezer alkalmazottat.

SCHOPP ATTILA

+online: www.worldcom.com
www.szt.hu/cikkek/worldcom

VÁLLALATI BOTRÁNYOK

Az utóbbi fél évben jó néhány óriáscégről derült ki, hogy a befektetői várakozások teljesítése érdekében kozmetikázta a könyvelését: nyereséggé változtatta a veszteséget. A sok botránnyal és a nyomukban járó bizalomvesztés már a világ tőzsdéit is megrengette, s egész iparági szektorok részvényárfolyamait taszította a mélybe.

ECDL-vizsga vakoknak

(Folytatás az 1. oldalról)

Abból az elvből kiindulva, hogy a fogyatékosok a társadalom teljes jogú polgárai, az ECDL Alapítvány, illetve a tagországok irodái mindent megtesznek, hogy a látássérültek számára is lehetővé tegyék az ECDL-bizonyítvány megszerzését. Ez deklaráltnan azonos értékű az egészségesek bizonyítványával, vagyis a vakok esetében nem a követelményeket csökkentik, hanem megteremtik az igényeiknek megfelelő vizsgakörülményeket – hangsúlyozta egy sajtótájékoztatón *Alföldi István*, az NJSZT ügyvezető igazgatója.

A BMF informatikai karának Alkalmazott Informatikai Intézetében beszédszintetizátor, képernyőolvasó, optikai karakterfelismerő program és egyéb segédsoftver, valamint speciális oktatási módszertan segítségével 2001 októberé óta készítenek fel látássérülteket ECDL-vizsgára, heti két alkalommal, 4-4 órában.

A képzés az intézet és a támogatók jóvoltából ingyenes, a vizsgakártyákat pedig az NJSZT ECDL-irodája ajánlotta fel. Az informatikai labor felszerelését egyébként a KHVM pályázati úton támogatta.

Kutor László, a BMF docense a számítógép-használat módjáról szólva azt is elmondta, hogy a PC-hez csatolt lapolvasó beolvassa a síkírásos szöveget, a beszélőrendszer pedig felolvassa a képernyőn látható információkat.

A szöveg beírása hasonlóképpen történik, mint a látók esetében, csak éppen hangjelzés figyelmeztet az esetleges elütésre. A hibát a kurzorral visszalelkedve lehet javítani. A menüpontok közti navigálást a vakok különféle billentyűkombinációkkal végzik.

MÁRTONFFY ATTILA

IVSZ-SAROK

9. IVSZ MENEDZSER TALÁLKOZÓ

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége szeptember utolsó hetvégén immár kilencedik alkalommal rendezi meg egyik legtragosabb eseményét, az IVSZ Menedzser Találkozót, amely az elmúlt évek során sikeresen vívta ki a magyarországi információs társadalom tagjainak elismerését.

Szövetségünk minden évben különös figyelmet fordít arra, hogy a szakmai találkozó előadói között mindig legyenek neves szakmai és politikai személyek, akiknek véleménye és döntése nagy hatással van a gazdasági élet egyes területeinek fejlődésére, illetve akiknek részvétele garantálja a sikert.

Az idei szakmai napon *Kovács Kálmán* miniszter úr elképzeléseit és az Egyesült Államok-beli Active Media elnökének vízióit ismerhetjük meg, és számos ígéretes kerekasztal-beszélgetés között lehet majd válogatni.

A rendezvény kerekasztal-beszélgetésein az alábbi témákat vitatják majd meg a résztvevők:

- E-biztosítás – a biztosítás jövője?
- Verseny a liberalizált telekommunikációs piacon
- High tech marketing – elmélet és valóság
- EU-csatlakozásunk hatása hazánkra és az informatikára
- A távmunka távlatai: jövője, létjogosultsága
- E-learning

A részletes programokról folyamatosan tájékoztatjuk az olvasókat. Érdeklődni lehet az alábbi elérhetőségeken:

IVSZ 1075 Budapest, Madách tér 3.

Telefon: 343-4583, fax: 327-8343, e-mail: ivsz@ivsz.hu.

UNIÓS NYÁR AZ IVSZ-BEN

A Business Support Program keretén belül „Unió Nyár” programok sorával szeretne segíteni tagjainak az szövetség. Különböző témájú előadásokon vehetnek részt az érdeklődők, a következők szerint:

- Július 30. Szerződésjog és termékszavatosság**
Helga Kolrud & Bengt Kriström
Benchmarking
Vincent Steadman & Teresa Hanratty
- Augusztus 6. Szerzői és szellemi jogok**
Johan Lambers
- Augusztus 13. Piaci és műszaki trendek az ICT-piacon**
Rony van Haegenbergh & Ernest J. Feicht
- Augusztus 27. Távközlési szabályozás és szabványosítás**
David Court & Karsten Meinhold

Az előadásokra való jelentkezés minden IVSZ-tag számára díjmentes, jelentkezni lehet: laszlo.kelemen@ivsz.hu.

Akarja, hogy más is
tudjon róla?

A Computerworld-Számítástechnika új rovatában közzetesszük frissen alakult informatikai cégének ismertetőjét.

Erre a címre várjuk az ismertetőt:
ujvallalat@szamitastechnika.hu

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Informatika minden oldalról



Séta a Microsoft-licenckörül

Múlt heti számunkban már hírt adtunk arról, hogy augusztus 1-jétől megváltoznak a Microsoft-termékek licencelésének feltételei. Mivel a dolog a hazai vállalati felhasználók többségét érinti, úgy véltük, érdemes még egyszer visszatérni rá.

Senki nem tagadja, hogy a Microsoft eddigi licenckonstrukciói meglehetősen bonyolultak voltak – mondta *Gillemot Judit*, a Microsoft Magyarország licencelési vezetője. Ennek nem az volt az oka, hogy a Microsoft bonyolultságra törekedett volna, hanem az, hogy igyekezett minden felhasználói rétegnek a lehető legjobban teste szabott és a lehető legkedvezőbb feltételeket adó konstrukciót kialakítani. Mindebből szinte törvényszerűen következett, hogy egy idő után elbujáztoták a különféle licenctípusok és frissítési opciók, és ezeknek a tengerében már nemcsak a felhasználók igazodtak el nehezen, hanem a partnerek is.

Licensing 6.0

Ezért határozta el a Microsoft azt, hogy egyszerűsítésbe kezd, és ennek a törekvésnek az eredménye a Licensing 6.0. Az új mennyiségi licenclési koncepciónak az a lényege, hogy csak kétféle lehetőséget különböztetnek meg: az egyik az egyszerű „licenc”, amely csak a megvásárolt termékre vonatkozik, vagyis a felhasználó megveszi a neki szükséges szoftverek licencét, majd használja a programokat. Ebben a licenctípus-

ban nincsenek frissítési kedvezmények: ha a felhasználó át akar térni az operációs rendszer, a kiszolgálószoftverek vagy az irodai alkalmazások újabb változatára, akkor ismét meg kell vásárolnia a termék licencét. A másik lehetőség a „Licenc és Frissítési Garancia” – aki ezt választja, az a szoftverlicenc mellé megvásárolja a Szoftverfrissítési Garanciát is (angol elnevezéssel: Software Assurance), s annak fejében a szerződés időtartama alatt folyamatosan kapja a vonatkozó termékek legfrissebb változatait.

Kétféle felhasználó

A Microsoft azért határozott így – folytatta *Gillemot Judit* –, mert kutatásai szerint a felhasználók két jól elkülöníthető csoportba oszthatók. Az egyik a nem technológiakövetők csoportja: ők a jól bevált, megszokott szoftvereket használják, s új szoftverváltozatokat többnyire csak új számítógépekkel együtt vásárolnak. Nekik a Microsoft a hardverszállítók által kínált OEM-licenc konstrukciót ajánlja; az egyébként az egyik legolcsóbb módja a szoftvervásárlás-

nak. A másik csoport a technológiakövetők – nekik van frissítési stratégiájuk, s emiatt előnyös a „Licenc és Szoftverfrissítési Garancia” licenctípust választaniuk, hiszen automatikusan kapják a frissítéseket, és nem kell számon tartaniuk, hogy mit, mikor és meddig, mire lehet frissíteni.

Az egyszerűsítés természetesen nem jár az eddigi konstrukciók megszűnésével, csak az, hogy a valamely konstrukcióban kínált licenckétféle típusai már a 6.0-ás elvekhez igazodnak. Megmaradnak tehát a korábban is alkalmazott mennyiségi licenckonstrukciók (Open, Select, Enterprise Agreement), illetve a meghatározott időre szóló, költségként kezelhető változataik, az Open Subscription Licence (OSL) és az Enterprise Agreement Subscription. Megszűnnek viszont a meglehető-

Változások dióhéjban

Marad:

- Open, Select és Enterprise Agreement licenc
- előfizetési licenckonstrukciók (OSL, Enterprise Agreement Subscription)

Megszűnik:

- termék-, verzió- és kompetitív frissítési lehetőségek

sen áttekinthetetlen frissítési lehetőségeket tartalmazó korábbi licenctípusok (a kompetitív, verzió- és termékfrissítések vagy egyéb frissítések); ezeket az egységes Szoftverfrissítési Garancia váltja fel. Mostantól tehát a licencket továbbra is abban a konstrukcióban vásárol-

hatja a felhasználó, amelyekben akarja, és eldöntheti, hogy kéri-e hozzá a Szoftverfrissítési Garanciát vagy nem.



Gillemot Judit: A konstrukció megmarad, a frissítés egyszerűsödik

hatja a felhasználó, amelyekben akarja, és eldöntheti, hogy kéri-e hozzá a Szoftverfrissítési Garanciát vagy nem.

Elsőnyök

A Licenc és Frissítési Garancia licenctípusnak sokféle előnye lehet – magyarázza *Gillemot Judit*. Ezzel a licenctípussal ugyanis csak egyszer kell megvenni a teljes szoftverlicenct a frissítési garanciával; utána a szerződés meghosszabbításakor már csak a Szoftverfrissítési Garanciát kell megújítani a szerződéses idő lejártá – rendszerint három év – után. A frissítés éves díja az operációs rendszerek és a végfelhasználói alkalmazások körében a licenccé 29 százaléka, a kiszolgálószoftverek körében a 25 százaléka (mínt hogy ezeket a szoftvereket ritkábban frissítik).

Ilyenfajta konstrukciót több más szoftvergyártó is kínál; a Microsoft ajánlata abban azonban eltér némelyikétől, hogy a szerződéssel megkapott frissítést nem kötelező telepíteni és

használni. Sőt a felhasználónak arra is joga van, hogy „downgrade”-eljen, vagyis a megvásárolt termékkel kisebb verziószámú szoftvert használjon, azaz akkor is használható a Windows 2000 vagy a Windows 98, ha a licenc és a Szoftverfrissítési Garancia Windows XP-re szól.

A határidő

Július 31. valóban mérőöldök az új licenckonstrukcióra való átterésben, de ez egyáltalán nem jelenti azt, hogy aki ezt lekészi, örökre lemarad valamiről folytatta *Gillemot Judit*. Ezen a napon csak az az időszak ér véget, amelyben – a korábbi frissítési opciók megszűnése miatt – önmagában, azaz szoftverlicenccel nélkül is lehetett Szoftverfrissítési Garanciát vásárolni a meglévő termékekre. A későbbiekben is bármikor lehet majd frissítési garanciát vásárolni, de már csak terméklicenccel együtt. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy aki az átmeneti időszakban nem tért át az új koncepcióra, az a következő frissítéskor (egy alkalomra) a teljes licenccel vásárlással együtt az új feltételek mellett újrakezdheti a frissítési folyamatot.

Az előfizetési licenckonstrukciókat – az Open Subscription License-t és az Enterprise Agreement Subscription-t – egyáltalán nem érintik a változások, hiszen ezek a konstrukciók automatikusan és mindig tartalmazzák a frissítést. Azonban ezek is jó megoldások lehetnek azokban az esetekben, ha az ügyfél meggondolja magát a július 31-i határidő után, és mégis a frissítés mellett dönt.

SCHOPP ATTILA

F-SECURE

A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az

F-Secure Anti-Virus

programmal végezzük, melyet a 2F 2000 Kft., a szoftver magyarországi képviselője biztosít.

2F 2000 Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.

Cím: 1055 Bp., Városliget 10-11. Tel: 468 7700 Fax: 468 7709 Web: http://www.2f.hu E-mail: szoft@2f.hu

www.sztl.hu

Hirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda
Telefon: 474-8860 • Telefax: 302-0290
E-mail: koriroda@idg.hu

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:

- Mac és PC-n készült PostScript munkák levilágítása (Scitex Dolev 250)
- szkennelés (Crosfield Magnascan 280 I dobszkennér)
- kromalínkészítés (DuPont Europrint)

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Anyagot e-mailben is elfogadunk!

1065 Budapest, Róvay u. 10.
Telefon: 474-8854, Telefax: 269-5676, E-mail: repro@idg.hu

IDG

Nyitás az Epsonnál

Magyarországon is nyitni akar az Epson. Legalábbis erre lehet következtetni abból, hogy a cég első nemzetközi sajtótájékoztatójára magyar újságírókat is meghívtak.

Nyomatók, lapolvasók és multifunkcionális berendezések, továbbá egy kivétel is szerepelt a nemrégiben bemutatott újdonságai között. Kínálatukból azonban hiányoztak a digitális fényképezőgépek. Egy kérdésre válaszul elmondták, hogy ezt az üzletágat már nem fejlesztik tovább. A fényképezőgépeket gyártó vállalatoknak inkább a nyomtatókat ajánlják, és közösen szeretnék kínálni a digitális fényképezési megoldásokat.

Az új nyomtatók közül elsősorban a C62-est említjük meg. Egy úgynevezett RPM (Resolution Performance Management) technológiát alkalmaznak benne, aminek eredménye az 5760 dpi-s felbontás.

Ez az amúgy csak 2880x720 pont/hüvelykes nyomtató minden egyes pontjában hat különböző cseppmagyságot nyomtat. Az ehhez kifejlesztett új tintapatron egy mennyiségigyező elektronikus áramkörrel egészített ki.

A digitális kamerák helyett a lapolvasó kínálatot bővítették a Perfection 1260-nal és Photo-változatával, a Perfection 1660 Photóval, illetve a Perfection

2400 Photóval. A Photo névvel jelzett egységekben egy fotó beolvasáshoz szükséges feltét is van, ezzel sikfilmet, diát lehet beolvasni. A lapolvasók érzéke-



CX3200 – lapolvasó fotonyomtató

lik a papír helyzetét és korrigálják az esetleges elfordulását. A két nagyobb változatot USB 2.0-s csatolóval látták el, hogy a 48 bites színmélységgel beolvasott képeket gyorsan át lehessen vinni a számítógéphez.

A multifunkciós piacra is hoztak újdonságot. A CX3200-as készüléket a C62-es nyomtatóból és az 1200x2400-as felbontású lapolvasóból gyárták össze, piacra kerülése minden valószínűség szerint őszi várható.

KRIZSÁN GYÖRGY

+online: www.epson.hu/product/printer



Kétfejű merevlemez

A fizika törvényeinek megváltoztatása nélkül nem lehet majd megváltoztatni azoknak a weblapoknak a tartalmát, amelyeket a Scarabs által kifejlesztett biztonsági rendszer véd – állítja Takano Naoto, a cég vezérigazgatója. A japán vállalat ugyanis kifejlesztett egy kétfejű merevlemez-meghajtót, amellyel megakadályozható az interneten közzétett állományok megváltoztatása.

Az egyik, a csak olvasásra alkalmas fej a webkiszolgálóhoz kapcsolódik, így a lemeztartalom szabadon böngészhető; a másik, hagyományos író/olvasó fejet az adatokat frissítő rendszergazda számítógéphez csatlakoztatják. Az internetfelhasználók csak az első fejhez férhetnek hozzá, így fizikailag kizár a rendszerbe való behatolás és az adatok felülírása. (Kivéve persze, ha a hacker a rendszergazda számítógépét vonja valamilyen módon ellenőrzése alá.)

A Scarabs tavaly decemberben készítette el a prototípust, amely azóta is valós idejű videóképeket közvetít a hálóra. A két fej egymástól függetlenül működik benne, és amennyiben



a webkiszolgáló és a cég belső PC-je olyan operációs rendszert futtat, amely olvasni tudja ugyanazokat a formátumokat, bármely operációs rendszerrel futtatható. A cégnél most dolgoznak a technológia egy másik verzióján, amely a két fej helyett két SCSI-csatolót illeszt egy hagyományos egyfejű merevlemezhez. Az egyik a csak olvasó jeleket, míg a másik az olvasó/író jeleket küldi a fej felé.

(IDG News Service)

+online: www.scarabs.com

Adatbiztonság és jog: kéz a kézben

A Noreg Kft. és az Anders Kft. közösen fog fellépni a hazai adat- és információvédelmi piacon. A két cég erről együttműködési megállapodást írt alá. A Montana 100 százalékos tulajdonában lévő Noreg biztonságtechnológiai szaktudását és szolgáltatásait, az Anders pedig adatvédelmi jogi ismereteit viszi az együttműködésbe.

A Noreg az Internet Security Systems (ISS) hazai képviselőjeként otthon van az internetes biztonsági rendszerek (behatolásvédelem, vírusvédelem, sebezhetőség-felmérés, egyéb) kialakításában és működtetésében, az Anders pedig partneri viszonyban áll azzal a Réti, Szegeő és Társai ügyvédi irodával, amelynek *Mujtényi László*, volt adatvédelmi ombudsman is tagja.

A Noreg tevékenységében az utóbbi időben egyre nagyobb szerepet kapnak az átfogó adat- és információvédelmi szolgáltatások. Ezekhez tartozik az auditok, valamint a belső szabályozások elkészítése, továbbá a részletes vállalati biztonságpolitikai irányelvek kidolgozása. A munka során azonban már felmerülhetnek jogi problémák is (például milyen mértékig ellenőrizheti a munkáltató a dolgozók elektronikus levelezését); ezek megszüntető rendezése pedig megfelelő jogi szakértelmet kíván – ezt adja az Anders. Reményeik szerint a Noreggal együtt olyan széles körű szolgáltatásokat tudnak kínálni közös ügyfeleiknek, amelyekre Magyarországon eddig még nem volt példa.

MUNKATÁRSUNKTÓL

CÉGVILÁG

NÉMETORSZÁGBAN július 22-től a Westel havidíjas ügyfelei (a T-Mobile hálózatán) is igénybe vehetik a GPRS-t. Nemsokára Ausztriában, Csehországban, Lengyelországban, Horvátországban, az Egyesült Államokban, Hollandiában és Olaszországban is elindul a westeleseknek a GPRS-roaming. A T-Mobile hálózatára kapcsolódó Westel-ügyfelek MMS-ben is küldhetnek haza képeket.

(Mallász Judit)

A SPANYOL Telefonica is megvette az NTT DoCoMo-tól az I-mode mobiltechnológia licencét. A Telefonica 14 európai és dél-amerikai országban összesen 30 millió előfizetővel büszkélkedhet; ezeknek 2003 közepétől teszt elérhetővé az I-mode szolgáltatást.

(IDG News Service)

A MICROSOFT csaknem 30 milliárd dolláros forgalmat ért el 2002-es pénzügyi évében: a 28,37 milliárdos bevétel 12 százalékkal múlja felül az egy évvel korábbit. Közel 500 millió dollárral, 7,83 milliárdra nőtt a nettó nyereség. Különösen az adatbázis-kezelőkből származó bevételek növekedtek. Az informatikai ipart érintő válság a vezetők szerint nem fenyegeti a Microsoftot; a 2003-as pénzügyi évre 32,4 milliárd dolláros forgalmat terveznek.

(IDG News Service)

AZ SAP-NAK, Európa legnagyobb szoftverházának bevétele és a nyeresége is csökkent a folyó pénzügyi év második negyedében. A forgalom 1,78 milliárd eurót tett ki (tavaly ilyenkor még 1,85 milliárdot), az adózás előtti nyereség 377 millió eurót. Ez utóbbi azonban az egyszeri kiadásokkal átfutódtól 232 millió eurós nettó veszteségbe: ez az első veszteséges negyedéve az SAP-nak azóta, hogy részvényeit 1988-ban forgalmazni kezdték a frankfurti tőzsdén.

(IDG News Service)

Központi költségvetési intézmények Figyelem!

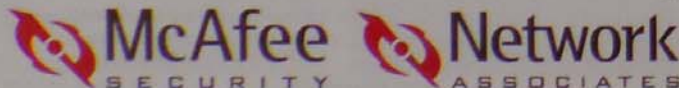
Tájékoztatjuk a közbeszerzésre kötelezett és önként csatlakozott intézményeket, hogy a Miniszterelnökség Közbeszerzési és Gazdasági Igazgatóságával 2002. július 19-én megkötött szerződés értelmében a Network Associates Inc. McAfee Security szoftver- és hardvereszközei, illetve a hozzájuk kapcsolódó szolgáltatások a központosított közbeszerzésben is elérhetők (szerz. szám: K-VIR/2/2002.)

Ennek értelmében a Network Associates gyártói platformon teljesítő szállítók (Albacomp Rt.; Compaq/HP Magyarország Kft.; ICON Számítástechnikai Kft.; PIK-Sys Kft.; Proware Számítástechnikai Kft.) kötelezettséget vállalnak arra, hogy a közbeszerzésre kötelezett intézmények, központosított közbeszerzési eljárás keretében beszerzendő vírusvédelmi és biztonsági szoftver/hardver eszközöket és az ezekhez kapcsolódó szolgáltatásokat kedvezményesen áron szállítják!

A Network Associates, Inc. McAfee Security az alábbi megoldásokkal áll az Önök rendelkezésére:

- Többszintű, multiplatformos, központilag menedzselte „high-end” vírusvédelem
- Központilag menedzselhető munkaállomás-oldali TÚZFAL
- Központilag menedzselhető munkaállomás-oldali BEHATOLÁSÉSZLELŐ
- Központilag menedzselhető munkaállomás-oldali SÉRÜLEKENYSÉGELEMZŐ
- Nagy teljesítményű, webböngészés/levelezés/fájltranzfer vírus és tartalom szűrésére alkalmas célhardverek

Kérjük, hogy szakmai, valamint kereskedelmi kérdésekkel forduljanak bizalommal a Network Associates képviselőhöz az arpad_toth@nai.com e-mail címen (30-967-9040 telefonszámon), illetve a fent említett minősített szállítóink valamelyikehez! Információért felkereshetik internetes oldalunkat is: www.mcafeeb2b.com.



Erdészeti Baan

Újabb erdőgazdaság vette meg a Baan Erdőmester szoftvercsomagot, amelyet az integrált vállalatirányítási rendszer hazai forgalmazója, a Datorg Team fejlesztett ki a Mecseki Erdészeti Rt.-vel (MEFA) közösen. A szoftvercsomag – amelynek a MEFA az első felhasználója – a Baan erdőgazdaságoknak kialakított iparág-specifikus megoldása.

Az új vevő a Somogyi Erdészeti és Faipari Rt. (SEFAG), amely szerzőgazdó tevékenységének egészét akarja megtartani a szoftverrel. A bevezetésre 7-8 hónapot szánnak, így 2003 elején már egységesen a Baan rendszerben indul valamennyi folyamat az erdőgazdaság mind a kilenc erdészeti és a fűrészüzemben. Ezt három hónappal később követi a parkettagyár és a dísznövény-kereszteti egység éles indulása.

A Datorg Team Baan Erdőmester rendszere Magyarországon elsőként kínál tel-

jes informatikai megoldást az erdőgazdaságok speciális igényeire. A részmódulok között megtalálható a szaporítóanyag-termelés, az erdőfelújítás és -telepítés, a fakeskedelem, a vadgazdálkodás és vadászat, valamint a mezőgazdaság is. Mindezek mellett támogatja a szokványos gazdasági-pénzügyi és logisztikai folyamatokat. A SEFAG-nál az integrált csomagot összekapcsolják a vállalatnál működő Digiterra tervező-szoftverrel, illetve a saját fejlesztésű és megtartani kívánt bér- és menetlevél-kezelő alkalmazásokkal. Az alkalmazott platform Compaq ML570 kiszolgáló lesz, Microsoft SQL 2000 adatbázis-kiszolgálóval.

SCHOPP ATTILA

+online: www.datorg.hu
szt.hu/cikkak/mefa

Magyarul tudó biztonsági kártya

Újabb magyarított programmal, meghozzá intelligenskártya-alkalmazással bővült a hazai szoftverpiaac. A SmartCard Kft., az ActivCard chipkártya-fejlesztéssel foglalkozó francia vállalat magyarországi disztribútora a magyar felhasználók munkájának megkönnyítésére honosította az ActivCard Gold programot; ennek a programnak a szolgáltatásai biztonságosabbá teszik a számítógép használatát. Az ActivCard Goldnak egy intelligens kártya az alapja, valamint az azon tárolt adatok megfelelő kezelése.

A kártyán levő adatokat PIN-kód védi; ez a biztosíték arra, hogy az adatokhoz csak a tulajdonos férhet hozzá. Ha valaki háromszor kísérel meg hibás PIN-kóddal belépni, akkor a kártya zárolja magát. A „Gyors beírás” szolgáltatás lehetőséget ad a gyakran használt jelszavak tárolására.

Az intelligens kártya digitális tanúsítványokat is tárol; azokkal hitelesítési és titkosítási műveletek végezhetők. Aki digitális aláírást szeretne használni, annak névre szóló tanúsítványa és ahhoz való nyilvános és titkos kulcsból álló kulcs-párja kell, hogy legyen. Egy tanúsítványt csak egyszer lehet leolteni a tanúsítványkibocsátó szervezettől. Ilyenkor azonban a titkos kulcs a számítógép merevlemezén tárolódik, és ha valaki behatol a gépbe, akkor lemásolhatja ezt a kulcsot – ha pedig kiszolgálót tör fel, akkor több kulcsot is. Ezt a nehézséget

oldja fel, ha a tanúsítványt a kulcsokkal együtt intelligens kártyára töltjük le. Ezzel a titkos kulcs a kártyára kerül, s el sem hagyja azt, mert a kulccsal a kártyába foglalt lapka processzora végzi a szükséges műveleteket.

Az ActivCard Gold program szolgáltatásai kiegészíthetők egy ActivPack nevű rendszerrel; ezáltal egy dinamikus jelszó megválasztásával jelentkeztünk be a hálózatokra. A dinamikus jelszavak megadott szabályok szerint bejelentkezéskor bejelentkezésre változnak. A Windows 2000 már lehetőséget ad arra is, hogy tanúsítvány alapján férjünk hozzá a géphez. Ilyenkor a kártyán tárolt és a bejelentkezéshez kiválasztott „igazolás” jelentkeztünk be.

Ez a megoldás olyan rendszerekben is hasznos lehet, amelyekbe előbb a Windowson át kell bejelentkezni, s utána még további alrendszerekbe – külön jelszóval mindegyikbe. Ez esetben a chipkártya rendszer automatikusan beírja a felhasználónevet és a jelszót a feljövő bejelentkezőablakba. A magyar nyelvű változat révén a felhasználók megszokott környezetükben használhatják ezt a programot.

A megoldáscsomagba a programot tartalmazó chipkártya mellé kártyaolvasó is került – USB-kaput át lehet a PC-hez csatlakoztatni. A készletet a SmartCard Kft. forgalmazza-vizszonteladóiin keresztül.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Csökkenő bevétel növekvő nyereséggel

Az előzetes terveknek megfelelően alult a Nokia második negyedének bevétele. A tavalyi év azonos időszakával összehasonlítva a nettó eladások 6 százalékkal, 6935 millió euróra csökkentek, miközben a nettó nyereség 46 százalékkal, 862 millió euróra nőtt. Jelenleg a Nokia részesedése a mobiltelefonok piacán meghaladja a 38 százalékot, és egy százalékkal magasabb a tavalyi értéknél – mondta *Jorma Ollila* elnök-vezérigazgató. Az év folyamán a piaci részesedés további növekedését tervezi.

Ollila elmondta, hogy megkezdtek a Symbian alapú Nokia 7650-es kamerával ellátott, MMS-kompatibilis mobiltelefon szállítást Európába és a csendes-óceáni térségbe. Várakozásai – és a jelek szerint – a színes kijelzős, multimédiás termékek élénkítik a keresletet, miután arra készítetik a felhasználókat, hogy lecseréljék régi készülékeiket.

A Nokia az új termékek bevezetésének egész sorozatát tervezi az év hátralévő részében. Így szeptemberben vár-



ható az első WCDMA/GSM kétsávú telefon megjelenése, valamint az első 3G-s hálózat elindítása.

MALLÁSZ JUDIT

+online: www.azt.hu/cikkek/eredmeny
www.azt.hu/cikkek/prognozis

VitaMAX külföldön is

A Vodafone ügyfelei július 29-étől a spanyol és a máltai, nyár végétől pedig az osztrák, a görög, a horvát, a szlovén, a szlovák, az olasz, a román, a német, valamint az angol Vodafone-hálózat fel-töltőkártyáinak felhasználásával is növelhetik egyenlegüket – jelentette be *Vita Attila*, a cég vezérigazgatója a július 25-ei sajtótájékoztatón. Emellett azt is közzétette, hogy ugyanezen időpont-tól és ütemezésben az előre fizetett szol-

gáltatások használói előtt is megnyílik a roaming lehetősége. Ezek az ügyfelek bármely országban tudnak hívást fogadni, de hívás indítására csak a megjelölt országokban lesz módjuk.

Vita Attila hangsúlyozta, a Vodafone szolgáltatása annyiban különbözik a konkurensekétől, hogy igénybeviteléhez nem szükséges semmiféle egyedi kódok a megjegyzése és használata.

RÉVÉSZ GÁBOR

GSM a liftben

Újszerű liftfelügyeleti rendszer fejlesztésében vett részt a Pannon GSM. Az európai szabványoknak megfelelő rendszer közvetlen kapcsolatot hoz létre a fülke és a karbantartó központ ügylete-se és számítógépe között. Vészhelyzetben egy gomb megnyomásával indítható a riasztás, ekkor a rendszer hangkapcsolatot létesít a lift és a központ között. A berendezés továbbítja a felvonó állapot és hibajeleit. SMS-ben tájékoztatja a diszpécserközpontot a lift hibáiról, szükség esetén pedig riasztást küld. Egy GSM ipari modul legfeljebb hat felvonót tud kiszolgálni, a számítógépes diszpécserközpont maximum 64 lifet képes

felügyelni. A teljes rendszer megkapta a Felvonófelügyelet minősítést.

Hasonló távirányításra alkalmas a Eurocar 125-RG gépkocsiriasztó. A hagyományos riasztási funkciókkal ellátott berendezés – a Pannon GSM hálózatát használva – az utca csendjének felverése helyett közvetlenül a tulajdonost értesíti a rablásról. Az objektumvédelem következő lépése, ha magát az eseményt képeken is közvetíti számunkra a rendszer. Erre alkalmas a GSM VideoBox, amely szabványos tömörítési formátumú állomány (jpg) vagy mozgóképeket (avi, mpeg) küld a felhasználó számítógépre.

MALLÁSZ JUDIT

+online: www.azt.hu/cikkek/ipar
www.azt.hu/cikkek/gsmmodul

VÉLEMÉNY

Hipotézis



Az alternatív távközlési szolgáltatók megkongatták a liberalizáció vészharangját. Azt állítják, hogy az elfogadott összekapcsolási referenciájánlatok lehetetlen helyzetbe hozták őket, s így – ha nem lesznek sürgősen megfelelő, a versenyt támogató kormányzati lépések – nagy valószínűséggel kénytelenek lesznek kivonulni Magyarországról. Játsszunk el kicsit az a gondolattal, hogy vajon miként alakulhatna távközlési piacunk, ha valóban összecsomagolna és búcsút intene az öt-hat jegyzett szereplő, amely a hazai adatátviteli piacon mára komoly híd-főállásokat épített ki.

Tíz évvel ezelőtt a Matávnak teljes monopóliuma volt a távközlésben. Az elmúlt években – az adatkommunikáció terén – azonban már megtapasztalta a versenyt, s az lett az eredmény, hogy el kellett búcsúznia a piac majdnem 50 százalékától. Érthető, hogy a teljes liberalizáció küszöbéhez érkezve a volt monopólium minden lehetőséget megragad, hogy a hangátvitelben – ennek ma vagy tízszer akkora a piaca, mint az adatátvitelnek – minél később kelljen szembenéznie a konkurenciával. Eddigi lépéseit „siker” koronázta, hiszen az alternatívok tulajdonosai nyilván csak akkor támogatják a magyarországi működést, ha belátható időn belül nyereségre tehetnek szert. Most úgy áll a játszma, hogy profit helyett veszteségek várhatók, az alternatívok tehát csomagolni készülnek. És mi lesz így a magyar távközlési piaccal? A hangátvitelben marad a Matáv dominanciája, az adatátvitelben pedig visszatérnek a volt monopolszolgáltatóhoz az elvesztett ügyfelek. Hacsak...

Hacsak a kormányzat nem gondolja azt, hogy uniós csatlakozásunk küszöbén nem haladhatunk az EU gyakorlatával ellentétes irányban. Kimentek, akik kimentek, de versenytárs(ak)ra azért szükség van. A mostani feltételek mellett persze új szereplő, piacorientált társaság megjelenésére nem számíthatunk, jöjjön tehát némi állami segítség. Esetleg valaki olyannak, aki még itt maradt. Így majd lesz több szereplő a hazai távközlési piacon, nem vétettünk az EU-s

irányelveknek. A gyakorlat hasonló lehet az internetszolgáltatásban használt konstrukcióhoz: én is adok egy kicsikét, te is adsz egy kicsikét, aztán majd csak kijön belőle valami.

De megadhatja-e egy ilyen konstrukció a várt eredményt? Lesz-e igazi verseny? Nem valószínű, az azonban sokkal valószínűbb, hogy egymást követik majd a mesterséges támogatások, alkuk és egyebek. A kezdetben támogatott versenyzői nyilván nem lehet zsenge gyermekkorában magára hagyni, fogni kell a kezét még egy darabig. Részesedhet persze az alternatívok által itt hagyott adatátviteli piacból, de egy idő után ismét kikerülhetetlen az a fránya hangpiac. Oda jutotunk, ahol a part szakad, mondhatná az egyszerű ember. Van azonban némi kü-

...miként alakulhatna
távközlési piacunk, ha valóban
összecsomagolna és búcsút
intene öt-hat szereplő?

lönbség a mostani, valós helyzet és az elképzelt szituáció között. Ez utóbbiban ugyanis kezdetből fogva ott bábáskodik az állam, mégpedig nagy valószínűséggel nem a volt monopolszolgáltató, hanem annak versenytársa körül. No persze ilyen helyzetben is megvan az a veszély, hogy a Matáv azt mondja: ha az összekapcsolási szolgáltatásért nem kapja meg az általa kiszámított összeget, akkor sajnos kénytelen lesz megemlíni a telefonszolgáltatás havi alapdíját. Ez pedig – mint tudjuk – alapjában a lakosságot érné. És ekkor a kormányzat újabb dilemma elé kerülne.

A gondolatmenetet vég nélkül lehetne folytatni, de szerencsére van egy igazodási pont, amely bizakodással töltheti el a tisztá verseny híveit: már csak másfél év van hátra várható EU-s csatlakozásunkig, legfeljebb addig kell tehát „manőverektől” tartanunk. Kérdés persze, hogy mivé alakul addigra a magyar távközlési piac. Akik egyszer kimentek, különösen akkor nem, ha világgiazi helyzetük sem mondható rózsásnak. S a jelek szerint rövid időn belül nemigen lesz fellendülés az ágazatban. Nem lenne tehát mégis jobb, ha itt maradnának azok, akik komolyan gondolják a magyarországi szerepvállalást?

MALLÁSZ JUDIT

Sandrával az aligátor ellen

...láttni szeretném, amikor gépem körül magasba csapnak a lángok, és az egész rendszer a pokolra száll, mint Don Giovanni az operaszínpadon.

Ez a jegyzet az Adobe Photoshop 7.0-ról és az Arcanum újabb kiadványairól kívánt volna szólni, ehhez képest különféle diagnosztikai alkalmazásokkal foglalkozik, ami az egyiptomi álmoskönyv szerint rosszat jelez. Józan életű magánember nem gyűjt be szórakozásból diagnosztikai alkalmazásokat és nem figyelni gyanakodva, mire derítenek ezek a holmik fényt, ugyanis ha az emberek nincs problémája, akkor nem is akarja megoldani.

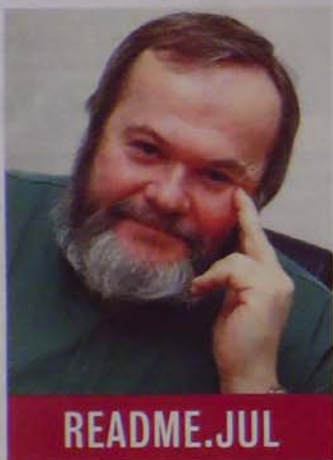
Nálam ennél bonyolultabb lehet az összkép. Ezt abból gondolom, hogy a noteszgépem e pillanatban is vizsgálat alatt áll – egyébként a PC Pitstop Test fut rajta –, én meg eközben a Psion net-Bookon írom ezeket a sorokat, tehát a jelek szerint nagyon nem stimmel valami.

Pedig a hét elején még csupa derű, móka, kacagás volt az élet, könnyű szívvel kezdtem gépbe pötyögni ezt a jegyzetet, persze nem úgy ám, hogy egyből nekiesünk a Photoshophnak, mint az által, hanem előbb úri mód körözzük egy kicsit.

Most tehát a szöveg elejének eredeti változata következik.

Megyünk a klubba

Vessünk egy pillantást az 1. képre; nem annyira érdektelen, mint amilyennek mutatja magát. X-Window felületet látunk, vagyis a Unix világából származó grafikus környezetet, ami konkrétan XFce86 és – esetünkben – a twm ablakkezelő, benne egy megnyitott xterm ablak, meg néhány applet. Mindez a lehető legnormálisabban működik, legalábbis a körülményekhez képest, egyebek között az ablakkezelő le is cserélhető valami másra, van több opció. Noha most ez az egész az XP egyik ablakában adja magát elő, ugyanis Cygwin alatt fut. Különösebb gyakorlati jelentőséget egyelőre ne tulajdonítsunk neki, nem arról van szó, hogy a Windows grafikus felületét hipp-hopp lecserélhetjük X-re (egyszer majd nyilván ez is lehet, tessék kívánni), hanem most még csak arról, hogy X-et futtathatunk a Windowson belül, aminek, lássuk be, a világon semmi ér-



telme nincs. Viszont: jelez valamit. Azt jelzi, hogy a Cygwin nevű pseudooperációs rendszer csöndesen húzik a Windows-uraldom egyik árnys szögletében, s ezenközben mind hitelesebb Unix-féleségé női ki magát. Olyan, mint egy XIX. századbeli exkluzív angol klub valahol a Fekete Afrika szívében kora este a brit telepes megfürdik, átöltözik, lemegy a klubba és elfogyasztja a whiskyjét, szakasztott úgy, mintha otthon ülne, Gloucesterben, noha ez Afrika, rohadt meleg van, és elkecseregetett sakál üvölt odakinn a tornác alatt.

Természetesen a Cygwin nyílt forráskódú project, amiről azt szokás hinni, hogy észelés gyorsasággal fejlődik, hát egy frászt. Valamelyest viszont csak ugyan változik az évek múlásával, hiszen fél évtizeddel ezelőtt, amikor megismertem, egyetlen DLL-ből, két tucat segédprogramból meg a bash shellből állt az egész, most pedig operációs rendszerszerű képződményről beszélünk, olyasféléről, amilyen a Windows 3.1 volt valamikor. Közös vonásuk a rendszermag hiánya, más szóval a rendszermagtalanság, és ennek megfelelően más oprendszerek (a DOS, illetve a Windows) rendszermagjának lenyúlása, vagyis az informatikai parazitizmus. Ezzel együtt a Windows 3.x annak idején valamifajta grafikus felhasználói kultúrát valószínűleg meg a DOS-világban (Isten talán megbocsátja, hogy ezt kultúrának

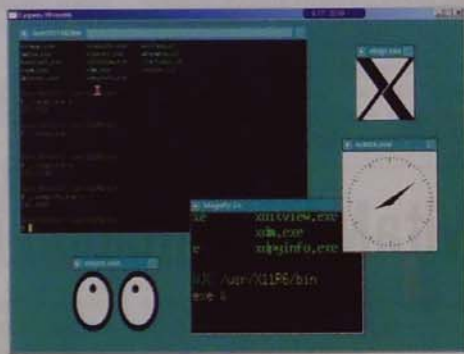
nevezem), a Cygwin pedig egy létező karakteres felhasználói kultúra számára nyitott tér Windows alatt. Sőt már nemcsak karakteres dolgokról beszélünk, hiszen a Cygwin/XFree86 alá elkészült a Gnome desktop egy halom applettel; ennek én nagyon örülök, de kipróbálni nem fogom, ugyanis az hiányzik nekem a legkevésbé, hogy egy 192M memóriával ellátott noteszgép a komplett XP tejetében még Gnome-ot is futtasson.

Figyelemre méltó viszont, hogy a Cygwin alatt immár az Apache webkiszolgáló is működhet, nemkülönben IMAP szerver és Exim levélküldő (teljes szolgáltatást nyújtó mail transfer agent, közkeletű rövidítéssel MTA), a klasszikus sendmail egyik alternatívája, amely naponta százezres forgalommal is megbirkózik. Lényege az, hogy általa

kikerüljünk az internet-szolgáltató SMTP szerverét, amennyiben az Exim, hasonlóan a sendmailhoz, a leveleket egyenesen a címzett levélszerverébe hajgálja. (Ez akkor is előny, ha egyetlen szimpla munkaállomással/péccével/noteszgéppel lögünk valamilyen zsinór végén; az előny levelenként általában úgy egy-két óra, de több is lehet. Ennyit késnek azok a levelek, amelyeket egy jól leterhelt SMTP kiszolgáló indít útnak. Ha a saját gépünkön futó MTA juttatja őket célba, akkor persze rögtön odaérnek, már ha a címzett POP3 kiszolgálója működik.) Nem érdektelen továbbá, hogy a shell-scriptek immár a registryt is módosíthatják, azaz teljesen hatalmukba keríthetik a rendszert, már ha ez a cél. Ami engem illet, bennem a registry babrálásának szándéka – a places bar módosításától eltekintve – nem szokott felmerülni, sőt én úgy érzem, hogy a központi rendszerleíró adatbázis idejében véve veszélyes és perverz ötlet. Olyan ez, mintha direkt együtt tartanánk az összes pénzünket a bankkártyáinkkal, az útleveleinkkel, a jogosítványunkkal, a személyünkkel és lehetőleg még a lakáskul-

csunkkal is. Ha még mindig nem volna világos, mire gondolok, akkor rakjuk mindezt ugyanabba a tárcába, dugjuk zsebbe, majd menjünk egy kört a hetes busz vonalán. Utána közvetlen, élményszerű tapasztalatunk lesz a Windows szervi bajainak egyikéről, és bizonyára mi is azt fogjuk gondolni, hogy a registry ideája, mint olyan, mindenestül a bűnbán fogant. Egyszóval én nem cicerélem a registryt, csak ha muszáj, de olyankor (elvben) megtehetném ezt bash shell-scriptekkel is, magyarárn a Cygwin hajlandó a Windows fazekába belekörtölni. A rendszer tehát egységesebbnek tűnik, mint korábban, mostantól egy közepesen fejlett informatikai kentaurok benyomását kelti, felül Unix, alul Windows, vagy megfordítva, ahogyan tesszük. Élmény vele dolgozni, legalábbis elvileg.

A gyakorlatban mostanság nem annyira. Sajnos a mindennapokban nem a rendszert alkotó eszközök bősége és hatékonysága volt az elsődleges, hanem az



1. kép

egész hőbelevanc megbízhatósága és stabilitása, amihet itt azért szó fér, és persze nem a Cygwin miatt. Mármint a rendszer egészét illetően bennem, aki végül is egy bamba júzer vagyok, valamifajta összbenyomás alakul ki, aminek öt lehetséges állapota van, úgymint semleges, nyugtalanító, aggasztó, kétségbeesítő, valamint sokkoló. Jelenlegi összbenyomásom a nyugtalanító és az aggasztó közé esik, de az aggasztóhoz áll közelebb. Rendszerösszeomlásról vagy effélelől ugyan szó sincs – egyelőre –, adatvesztésről viszont igen. „Windows was unable to save all the data for the file... The data has been lost.” Ez mind gyakoribban fordul elő, pár órányi működés után. Olyan is volt már, hogy estére a rendszer teljesen hadrafoghatatlan állapotba került, alkalmazásokat egyáltalán nem tudott elindítani és semmiféle adatot nem írt vissza sehová.

Mindez pár napja folyik, az okát nem ismerem és nagy valószínűséggel soha nem is fogom megismerni, mert, mint mondtam, bamba júzer vagyok, viszont azt el tudom mondani, hogy GNU/Linux alatt az összbenyomásom semleges volt,

sőt inkább megnyugtató, most viszont cseppet sem az.

Mentsük, ami menthetően

Ez volt tehát az é havi README elejének alfa-verziója, persze itt már sejtetem, hogy ebben a hónapban semmi értelmes dolgot nem fogok sorra keríteni. Azóta a helyzet romlott, a tegnapi nap például úgy telt el, hogy másfél-két órányi működés után a rendszer írásképtelenné vált, újraindítottam, egy-másfél óra múlva megint kezdte, hogy unable to save, meg hogy data has been lost, de még hozzáfűzte, hogy try to save this file elsewhere. Tehát mentsem máshová azt, ami már nincs meg, minthogy ő elvesztette.

Anyád.

Természetesen fölmentált bennem az a gondolat, hogy most végleg, mindörökké, egyszer és mindenkorra hátat fordítok annak az oprendszernek, amelyik ezt a gonosztságot műveli velem, de aztán beesteledtem, eljött a vacsoraidő, utána pedig már nem azzal foglalkozik az ember, hogy különféle operációs rendszereknek fordítson hátat, inkább konyakot iszik és szivarra gyújt.

Ma már pedig kezdem a dolgokat árnyaltabban megközelíteni. Múltánatlan volna, ha ezt az egészet alapos vizsgálódás nélkül, mintegy zsigerből az oprendszer nyakába varrnám, sőt ez nemcsak múltánatlanság volna, hanem marhaság is. Semmi se bizonyítja, hogy nem valamifajta primitív hardverhiba állt elő, ha pedig igen, akkor azt fel lehet deríteni és el lehet hártani.

Mármost jó esetben.

Olykor-olykor.

Mindenesetre nem muszáj eleve kizárni az esélyt.

Az informatikai asztrológia alapjai

Momentán az asztrális körülmények kedvezőek, a Hold most együtt áll az Uránusszal a Vízöntőben, s ily módon kivételesen szellemi teljesítményre tesz alkalmassá, mármint a hagyományos asztrológiai szemlélet szerint, ami lassacskán néminemű informatikai kiegészítésre szorul. Például a Holdról eddig azt tudtuk, hogy negatív, önátadó, passzív, nőies, vízes-nedves jellegű, kifelé gyöngének látszó princípium – most hozzátesszük, hogy szoftverjellegű, mi más is lehetne. Az Uránusz technikai vonatkozásai rég ismertek, azt mondják, hogy a motorok, a gépek általában és a villamos gépek különösen az Uránusz jegyét viselik, vagyis az Uránusz hardverjellegű. Akkor pedig a Hold–Uránusz együttállás a legideálisabb alkalom szoftver–hardver-harmónia visszaállításához, úgyhogy nekifogok.

A Windows hibáüzenetei szerint „This error may be caused by a failure of your



2. kép

computer hardware”, tehát annak kell utánanézniem, hogy van-e csakugyan ilyen-fajta failure vagy nincs. Lefutatok néhány diagnosztikai programot, ha látnak valamit, jó, ha nem, úgy is jó.

Célszerűen olyasvalamivel kezdek, aminek legalább a nevét már hallottam elemeitni – ez a SiSoft Sandra 2002 Plus lesz – telepítem, elindítom, megjelenik előttem az amazonok királyinjének egész arzenálja, szó ami szó, imponzans (2. kép). Gyakorlatilag a rendszer valamennyi létező komponensét boncaszatra fektethetem, amde én okos vagyok, és a felhasználói gyakorlatom se megvetendő, ezért most nem az egérmel kezdem a vizsgálódást, de nem is a hálózati sávszélességnél vagy a hangkártyánál, hanem kiválasztom a Burn-in Wizardot, arról legalább nem tudom, micsoda. Azt állítja saját magáról, hogy az ő folyamatosan futtatott tesztjei nyomán minden rejtett instabilitásra fénynek kell derülnie. Olyannyira, hogy ez a vizsgálat a hardverkomponenseket komolyan megviseli, minden gyengeségük visszafordíthatatlan agykárosodáshoz vezethet, szükségképp ne is futtassam le a varázslót, legfeljebb akkor, ha pontosan tudom, mit művelek.

Vagyis arról van szó, hogy amennyiben a paciens túléli a vizsgálatot, akkor egészséges, ha pedig belepusztul, akkor lehet tudni, hogy beteg volt szegény.

Megfordultam néhányszor magyarországi kórházakban, így számomra ez a gyakorlat meghittén ismerős. Pontosan ez az, amire szükségem van.

Továbbmegyünk, itt most kiválaszthatom, hogy mit akarok tesztelni. A Burn-in Wizard azért van, hogy felmérje a processzor numerikus számítási sebességét és multimédiás képességeit, a CD-ROM/DVD meghajtót, a memória-sávszélességet, a LAN-t, bár én most egyikre se vagyok kíváncsi. Van viszont olyan, hogy File System Benchmark, ez lesz az, amivel a gépezetet most végleg tönkreteszem. Azt mondja, hogy kattintsak az

OK-ra, de OK gomb micsen, az Ő és a K betűk sehol se fordulnak elő, pláne nem így, egymás mellett. Végül találók valahol egy pipát, jól el volt ugyan dugva, de észrevettem. Rákattintok, ő az oké.

Ez csak olyman kis intelligenciateszt volt, ami nem a gépre, hanem a felhasználóra irányul. Pluszszolgáltatás.

Eldöntöm, a teszt tiszser megy le, egyegy forduló tizenöt-húsz percig tart. Lehetne ezt a háttérben is futtatni, de abban én nem bízom, egyébként is látni szeretném, amikor gépem körül magasba csapnak a lángok, és az egész rendszer a pokolra száll, mint Don Giovanni az operaszínpadon. (Kórus: „All das ist wenig gegen deine Sünden. Komm: es gibt ein schlimmeres Übel!”)

De nem.

A teszt hibajelzés nélkül fejeződik be, ami természetesen nem szükségképp jelenti azt, hogy nincs hardverhiba. Az jelenti csupán, hogy Sandra nem vett észre semmit. Ennek ellenére még nem hagyom őt faképnél, van ugyanis a kelenyegjében egy Performance Tune-up Wizard is, mármint az én rendszerem ez idő szerint nem nagyon működik, vagyis a teljesítménye gyakorlatilag nulla. Én viszont azt szeretném, ha működne, vagyis a teljesítményét egy nullától különböző számmal lehetne kifejezni, ez tehát azt jelentené, hogy a teljesítmény növekedett. Úgyhogy megnézem, mit tud Sandra ez ügyben mondani.

Azt mondja, hogy kevés memóriafoglalat van az alaplapomon, de hát én ezzel tisztában vagyok. Azt is mondja, hogy üres hely nincsen, vagyis a memória további bővítése megoldhatatlan vagy sokba kerül, és úgy mondja, mintha arról is én tehetnék. Nem én tehetek róla, de persze ez is tudom. Javasolja, hogy 24 helyett 32 bites színmélységet állítsak be, ami lehetetlen. Továbbá használjak inkább Energy Star (DPMS) energiakímélő monitort, valamint Plug & Play/DCC-kompatibilis monitort és videoadaptert, és kerekeseget is, mert az a jobb.

Vagyis ez a kerge nő – Sandra – nem mindig fogja föl, hogy noteszgépről beszél, úgyhogy ennyi volt, a szerelemnek vége.

Semmiel se lettem okosabb, de ki tudja, mit hoz a jövő.

Jön az aligátor

Következő állomásom a PC Pitstop lesz, ez egy internetes szolgáltatás, amely a pcworld.commal szövetségben működik, a pcworld.com pedig az IDG leányvállalata, úgyhogy családon belül maradunk. A PC Pitstop annyiban különbözik az állatorvostól, hogy (1) nincs a közelben élő személy, akit a kutyánk jól megharaphatna, (2) vizsgálat után nem kell fizetnünk senkinek, (3) írásban kapjuk meg a leletet. Ami egyébként majdnem olyan hosszú, mint ez a cikk, és azzal kezd, hogy installáljak több memóriát. (Gondoltuk volna tíz évvel ezelőtt, hogy 192M gyalagatosan kevés lesz valamikor? Én nem gondoltam volna.) Ennél több használható tanácsot nem kapok, hibajelzést meg pláne nem, mellesleg azt mondja, hogy a legtöbb rendszerhiba és instabilitás a gonosz és hülye programok aknamunkájából fakad, használjak vírusvédelmet és spyware-elhárítót, aminő például az Ad-Aware (<http://www.javasoft.com>). Természetesen eddig is dupla vírusvédelmem volt, az Ad-Aware-t pedig letöltöm, mért is ne, ingyen adják.

Továbbá megnézem a futó programjaim listáját, ahogy ezt a PC Pitstop bemutatja; az egyes tételekre rá lehet kattintani és akkor pluszinformációt kapunk. Van itt például egy CMESys.exe meg egy GMT.exe nevű képződmény, nem tudom micsodák, üreltes memóriafelhasználással futnak, de most arra is fény derülhet, hogy honnan származnak és mit művelnek a fejedlem alatt.

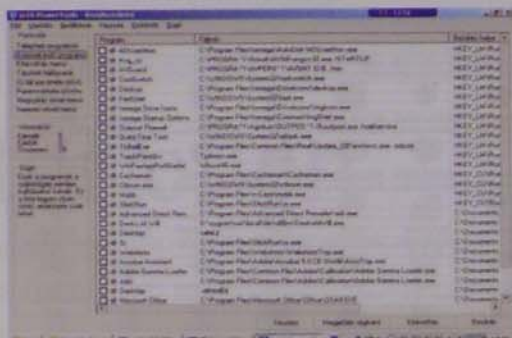
Némi csodálkozás következik: ez a Gator.

Lehetetlen, hogy én ezt szántszándékkal telepíttem volna, ugyanis tudom, hogy a Gator micsoda. Egy internetes reklámügynökség, valószínűleg a legpimaszabb, arról ismerszük meg, hogy ki lehetetlen beugró ablakkal szórja tele a felhasználó munkasztát, mindezt annak örven, hogy ezentúl majd ő – a Gator – automatikusan kitölti helyettünk a webes űrlapokat, és mindenféle jelszót megjegyez. Ami persze nem igaz, a lényeg az egészről a reklám, valamint a memória – mármint az én memóriám – észlelően pazarló és pofátlan használata. Egyébként a gator szó az amerikai angolban az aligátor becéző formája, ezért most a világ összes aligátora joggal érezheti sérte magát.

Tehát a Gator programokat telepít a rendszerre, a Common Files alkönyvtár alá, ezek az Add-Remove Programs ablakban nem jelennek meg, vagyis nem uninstallálhatók, automatikus indításuk a registryből történik, nem a start menü-

ből, mert onnan a felhasználó kigyomláható.

Hát most a registryből fogja kigyomlálni: fentebb ugyan mondtam, hogy én ezt nem nagyon bízgatom, csak ha muszáj, nos, ez pontosan olyan eset. Persze nem a regeditel megyek neki, vannak erre a célra különféle ügyes dolgok, amilyen például a Jv16 Power Tools (3. kép) – ez egy fölöttébb kevéssé túlcicómázott küllemű, de ügyes és ingyenes segédprogram (www.jv16.org), ráadásul tud magyarul is. Primán lehet vele registryt takarítani – igen sok szemét bír felhalmozódni ott –, ezenfelül másra is hajlandó, megnézni fölöttébb érdemes. Az Xteq X-Setup (4. kép) mindenki ismeri, vagy ha mégse, akkor majd most. Ő az úgynevezett tweaker alkalmazások koronázatlan királya; a tweak szó egyébként trükköt jelent, esetünkben pedig azt jelenti, hogy a Windows felhasználójának, ha a rendszerét egy kicsit is konfigurálni szeretné, trükkökhöz kell folyamodnia. Az X-Setup egyébként roppant hatékony, eléggé szét lehet rúgni vele a rendszert, ebben az értelemben kevésbé tűnik veszélyesnek a Fresh UI (www.freshdevices.com), természetesen ez is ingyenes, mint az X-Setup, de valamelyest könnyebb benne kiigazodni.

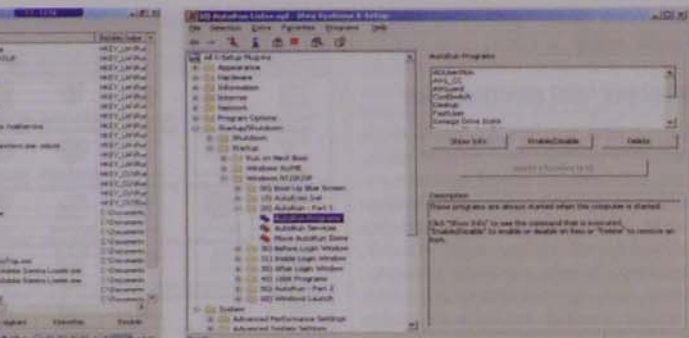


3. kép

Alapos nagytakarítást hajtottam végre mintegy fél óra alatt, majd elővettem a nagygyűt, az Ontrack Data Advisor (<http://www.ontrack.com/freesoftware/>), ez floppyról fut, operációs rendszer nélkül, és órákig vizsgálja a merevlemez.

Ahol persze semmifajta hibát nem talál.

Persze miért is találja, ha nincs? Továbbmegyek: most már tudom, hogy egyáltalán semmifajta hiba nincs. Megvolt a nagytakarítás, és azóta a rendszer normálisan, kifogástalanul működik, mintha kieserlélt volna. Sajnos



4. kép

nem jegyeztem föl, mi mindent irtottam ki róla, viszont pontosan tudom, hogy mi okozta a galibát: egy olyan program, amire eszembe nem jutott volna gyanakodni, a Cwycin csomagjához tartozó fetchmail.

Ismert, kipróbált, megbízható helyről jött, és tessék.

Soha semmi bajom nem volna, ha nem raknék a rendszerre programokat. Például a Psion netBookra, amióta megvan, fél tucat kívülről jövő alkalmazást pakoltam mindösszesen, nincs is vele semmi gond. Linuxra a disztribúció tele-

pítését követően maximum ha tíz további alkalmazást töltöttem le, ebből sikerült is felraknom kábé hatot. Ott se volt semmi baj, Windows alá naponta teszek föl ennyit, így aztán csoda, hogy ez az izé egyáltalán működik.

De hogy épp a fetchmail – ez fájt. Arany János jut az eszembe: „Igazat én láttam fordulni hamisra/Drága nemes gyöngyöt ékelen kavicsra/Méhsört savanyúvá, örömet is bűvá/Bátor bizodalmat riadó gyanúvá.”

Itt tartunk pillanatnyilag.

VÁNCSA ISTVÁN



999

Új modernes hozzáférés az EnterNettől! Az akciós 15 órás csomag díja most csak * Ft, azaz ha szeptember 1-ig három hónapot előfizet, akkor a hozzáférés díja most csak * Ft/hó. A 40 órás ételárydíjas telefoncsomaghoz a Korlátlan előfizetést ajánljuk, amely 3000 Ft havidíjért fizethető elő. Rendszerünk a 15 órát hétköznap 18-02 óra, valamint hétvégén és munkaszüneti napokon 15-02 óra között számolja, ezen időszakon kívül korlátlan felhasználást tesz lehetővé. Az akció a már meglévő ügyfeleinkre is érvényes.

06 1 412 20 01
www.enternet.hu

enternet
INTERNET MINDENKÖRÜL

Az árak ÁFA nélkül értendők.

BorderManager 3.7

Az internet terjedésével a hálózati biztonság az informatika egyik legfontosabb területévé vált. Makk Attila egy nemrég megjelent idevágó szoftvert, a Novell BorderManagerének legújabb, 3.7-es változatát mutatja be.

A BorderManager, mint a neve sejteti, eredetileg egy hálózat „határait” volt hivatva felügyelni. Amikor készült, a biztonság még nem volt annyira lényegi tényező, mint manapság. Főként az üzemeltetés könnyítésére hozták létre, arra, hogy hálózatból rajta keresztül jól szabályozott, ellenőrzött módon és gyorsan lehessen elérni az internetet. A BorderManager inkább a proxyhoz sorolták, olyannyira, hogy a hardvergyártók olyan proxy kiszolgálót készítettek, amelyben egy NetWare-BorderManager páros működött, nagy és nagyobb háttértárral – ezt a rendszert internet caching systemnek nevezték el. Ez egy hálózat (esetleg csak egyetlen gép) mellett dolgozik, továbbítja az internetre menő kéréseket, illetve fogadja a válaszokat és továbbítja az ügyfélnek. A válaszokat viszont tárolja, hátha valaki másnak is szüksége lesz rájuk.

Egy ilyen működésű eszköz sok mindenben segít: egyrészt könnyen, egy helyen szabályozható és nyomon követhető módon lehet vele elérni az internetet. Másrészt a biztonság felé is megtehető vele az első lépés: időben és térben (pontosabban, cybertérben) szabályozhatóvá teszi a hozzáférést. Gyorsítja az elérést, hiszen az átmeneti tárban már vannak lekért oldalak, és a következő kérés már onnan szolgálható ki.

Persze ez azért még sokáig nem volt igazi tűzfal.

3.7

A 3.7-es változat viszont már teljes tűzfalmegoldás. A következő három funkciót fogja egybe:

1. az internetelérést szabályozó és gyorsító tár: kezdetül fogva erre a hagyományos funkcióra tervezték.

2. VPN (virtual privat network), vagyis virtuális magánhálózat: ezzel a szolgáltatással nyilvános hálózaton keresztül is biztonságossá tehető a kommunikáció.

3. tűzfal: klasszikus tűzfalfunkciókat is beleépítettek, elsősorban a csomagok szűrését.

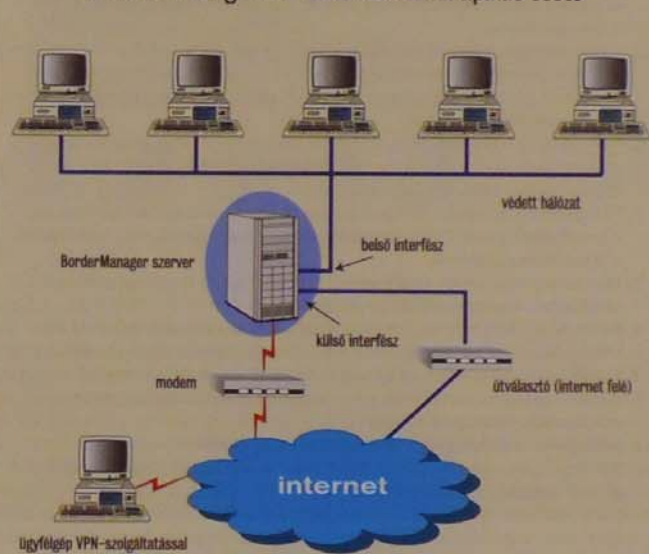
A BorderManager 3.7 önállóan kapható termék, de aki Novell Secure Access-t vásárol, abban is megtalálja.

A BorderManager 3.7 NetWare 5.1-en vagy 6-on fut. (Az 5.1-hez az SP4 és NDS 8, a 6-hoz az SPI és eDirectory

8.6.2 szükséges.) A BorderManager csomag viszont tartalmaz egy NetWare-t. A minimális hardverigény elég szerény: Pentium 2, a BorderManagernek magának 256 megabájt RAM (egy kiegészít-

ni gondolkodjunk: kapunk egy figyelmeztetést, hogy a HTTP átmeneti tárban ne tegyük a SYS kötetre. Ha belegondolunk, ennek nagyon is kézzelfogható oka van. A HTTP átmeneti tárolója az egy-

A BorderManager 3.7 alkalmazásának tipikus esete



1. ábra

téshez viszont további 512 megabájt ajánlatos), de a tapasztalat szerint célszerű 1 gigabájt RAM. A telepítéshez elég 200 megabájt háttértár is, de ha a gyorsítótárat is használni akarjuk, akkor kezdjük 8–10 gigabájtal. S hogyha kíváncsiak vagyunk a log állományokra – márpedig azokat meg kell őrizni –, akkor azokhoz is kell tartanunk lemeztérületet.

Természetesen kell még a gépbe legalább két hálózati kártya (1. ábra).

Telepítés

A telepítés igen egyszerű, már grafikus felületen zajlik, a ConsoleOne-ből indítjuk és itt kell megadni a sorban jelentkező ablakokban a szükséges adatokat. Mely modulokat akarjuk telepíteni? Kijelölhetjük a Caching Services-t, a VPN-szolgáltatásokat és hitelesítési szolgáltatásokat.

Körülbelül itt jövünk rá, hogy már a NetWare telepítések előtt kellett vol-

gálón. Mivel a BorderManager tipikusan egy csak neki szolgáló gépre kerül, ez nem is felesleges. Az esetek többségében ugyanis a telepítés úgy megy, hogy felkerül a NetWare, majd a megfelelő Support Pack, s utána a BorderManager. Eközben elsikkadhat az INETCFG elindítása. A NetWare telepítések az egyik indítójárába (AUTOEXEC.NCF) kerül a hálózat konfigurációja, de csak a leg-alapvetőbb elemek: a kártya típusa, az IP-cím... Az INETCFG a hálózat részletes beállítását teszi lehetővé, és sok más mellett kimásolja ezeket a sorokat egy önálló állományba. A BorderManager a beállításokat szintén ebben az állományban keresi, illetve írja be, és ha ez az állomány nincs meg, az bosszantó hibakezérést indíthat.

A BorderManagernek szüksége van az alapértelmezés szerinti átjáró címére, ezért telepítéskor megkeresi azt a GATEWAYS állományban, ha pedig nincs meg, kéri a címet.

A következő okosságra is a telepítés során – vagy ezeknek a soroknak az olvastán – jön rá az ember. A telepítő megjeleníti a NetWare-re már telepített hálózati kártyákat (névvel, IP-címmel azonosítva), és szépen be lehet jelölni, hogy melyik legyen a kifelé (public) és melyik a befelé (private) irányú. (Más tűzfalakon a kinti felületnek untrust a neve, a bentie pedig trust.) Nem találtam sehol leírva, de a BorderManager alapértelmezésként az elsőnek megadott – az első sorban szereplő – kártya IP-címét fogja a telepítéskor a távoli felülethez használni: ezen a címen lehet tehát megszólítani a webkiszolgálót, ha valamit szeretnénk csinálni a szerverrel. (Nincs kétségem afelől, hogy ezt meg lehet változtatni, de arra sehol sem jöttem rá, hogy hogyan; a tanácsok is többnyire úgy szóltak, hogy egyszerűbb újratelepíteni.) Térjünk tehát ismét vissza a NetWare telepítéséhez: a két kártya közül az legyen az első, amelyik a tűzfalnak azt a felét látja el, ahonnan a bögészőn át látni szeretnénk a kezelőfelületet. (Gondolom, ez többnyire a belső hálózat, de lehet, hogy valaki történetesen mindig távolról akarja elérni ezt a szolgáltatást.) Célszerű a kártyáknak – hálózati interfészeknek – értelmes nevet adni. A NetWare telepítője alapértelmezésben a meghajtoról nevezi el a kártyákat, ennél talán jobb az IN/OUT vagy KINT/BENT, PRIVAT/PUBLIC elnevezés. (Ennek fél év múlva lesz majd meg a haszna, amikor újra valamit kell állítani, és már fogalmunk sincs, hogy melyik kártya melyik...)

Visszajutottunk tehát az interfészek megjelöléséhez a telepítőben: jelöljük ki, hogy melyik hálózati kártya szolgál kifelé és melyik befelé. Ekkor a telepítő a külső kártyára rátesz egy igen egyszerű szűrőt: nem enged semmit se ki, se be. Ha egy előző változatot frissítünk, akkor nem ezt csinálja, hanem megőrzi a beáll-

litásokat – de hát azokról úgyis van friss mentés, anélkül ugye, nem állunk neki telepíteni?

A következő lépésben bejelölgetjük, hogy mely proxy szolgáltatásokat szeretnénk használni. Ezeket feltelepíti, beállítja a szűrőket, illetve engedélyezi annak a működését, amit nem kell tovább beállítani. (Ezért a Mail és News proxyt nem engedélyezi: azokat az nwdm32-ből vagy a ConsoleOne-ból még be kell állítani.)

Meg kell adni az interneten való élethez szükséges adatokat: doménnevet, DNS-kiszolgálók címeit.

Ezután lezajlik a telepítés: a telepítő először is kiterjeszti az NDS sémát, hozzáadja a BorderManager működéséhez szükséges új objektumokat, típusokat, majd felmásolja az állományokat és elvégzi a szükséges beállításokat.

Ezután újra kell indítani a kiszolgálót, hogy az új indítállományok hatása érvényesülhessen.

Ha a telepítés közben nem adunk meg licenct, akkor ezt utólag ne felejtjük el megtenni.

Ha már ilyen sikeresen feltelepítettük, hagyjuk egy kicsit működni, és nézzük meg, hogy mi is az, amit feltettünk.

Tűzfal

Röviden összefoglalva, mi is az a tűzfal? Miért jó, ha van nekünk? A tűzfal esetünkben olyan eszköz, amely megakadályozza, hogy az egyik oldalról (kívülről) hozzá lehessen férni a másik oldal adataihoz. Erre több eszköz van, és célszerű is többet alkalmazni. A táblázatunkon nyomon követhető, hogy az OSI-modell különféle rétegein milyen eljárásokat használ egy tűzfal –, illetve a különféle eljárások mely rétegeken működnek.

Tűzfalnak neveznek sok mindent, olyasmit is, ami csak egy technológiát használ, és olyat is, ami többet. (Tulajdonképpen mindenki a hálózatának, illetve a számítógépének a védelmére használt eszközt nevezi tűzfalnak.)

Nézzük most a – BorderManagerben is használt – technológiákat.

Csomagszűrés (packet filtering): ez az OSI-modell alsóbb rétegein működik. A tűzfal megadott szempontok szerint megvizsgál egy csomagot – szempont lehet a cél-, illetve a küldő állomás címe, kapuszám, szolgáltatástípusa, valamint az, hogy melyik interfészen (hálózati kár-

A hálózati rétegekben alkalmazható tűzfalak

	OSI réteg	Alkalmazható tűzfal
1.	Alkalmazásréteg	VPN, proxy, internet object caching
2.	Megjelenítőrétég	VPN
3.	Viszonyréteg	VPN
4.	Szállítási réteg	VPN, áramkör szintű átjáró
5.	Hálózati réteg	VPN, IP/IP és IPX/IP átjáró csomagszűrés
6.	Adatkapcsolati réteg	VPN, NAT, csomagszűrés
7.	Fizikai réteg	-

Proxyszolgáltatások

1. HTTP-proxy: a felhasználótól érkező HTTP-kéréseket továbbítja, az azokra kapott választ tárolja és már a maga tárolójából küldi tovább a felhasználónak.
2. HTTP-gyorsító: fordított működésű (reverse proxy), a belső webkiszolgáló tartalmát tárolja (abból való oldalakat), és a kívülről érkező kérésekre a maga tárlójából küldi a választ. Ha a kért oldal nincs meg benne, akkor lekéri a webkiszolgálóból.
3. FTP-proxy: a HTTP-proxyhoz hasonló, csak ez az FTP-kiszolgálóhoz küldött kéréseket továbbítja, a választ előbb eltárolja, majd a maga memóriájából küldi el a felhasználónak.
4. FTP-gyorsító: a belső FTP-kiszolgálóra küldött külső kéréseket fogadja, s továbbítja a belső FTP-kiszolgálónak. A választ tárolja, majd továbbítja a külső felhasználónak.
5. Mail Proxy, más néven SMTP-proxy: A ki- és bejövő leveleket azonnal továbbítja – nem szolgál átmeneti tárként.
6. News proxy: az NNTP protokoll szerinti kéréseket továbbítja kifelé és befelé. Magukat a news cikkeket nem tárolja, hanem rögtön továbbítja.
7. Telnet proxy: ez is kifelé és befelé is működik (forward és reverse proxy).
8. Generic proxy: ez a HTTP-be csomagolja az olyan tartalmat, amelyhez nincs proxy. Például az rfiogint.
9. DNS-proxy: a belső gépek ezt a proxyt látják DNS-kiszolgálónak.
10. RTSP-proxies – Real Audio és Real Time Streaming Protocolhoz való proxyk: hangot, képet továbbítanak.

tyán) érkezett, illetve menne tovább... Megadható, hogy mi történjen bizonyos feltételek egyezése esetén – vagyis bizonyos csomagokkal: elvesse a tűzfal vagy továbbítsa? Két fő szűrő van: egy a kimenő csomagokra és egy a bejövőkre.

Címfordítás (NAT, Network Address Translation): egy hálózat gépeit nagyon nehéz kívülről elérni, ha fogalmunk sincs a gépek létezéséről. A NAT elfedi a külvilág elől a védett hálózat objektumainak címét. Minden kifelé továbbított kérdésben kicseréli a forrás címét. Ennek az az előnye is megvan, hogy elég egyetlen darab valódi IP-cím a külvilág felé, a belső hálózatban bármilyen címek használhatók (persze az ésszerűségi

határain belül...). A NAT a címeket statikusan és dinamikusan is cserélheti.

Circuit-level gateway: ez a viszony (session) rétegen dolgozik. Itt a csomag kezelésében már több információra támaszkodhatunk. Megadhatjuk például az NDS-ben tárolt felhasználói nevet. Különböző protokollokon működő hálózatok (IP/IPX) is összeköthetők.

Alkalmazásproxy (application proxy): ha az előzőben említett kapu engedélyezte a kapcsolatot a felhasználó és a célállomás között, akkor azon már bármilyen adatforgalom átmehet, hiszen az alkalmazásréteget nem látja. Az alkalmazásproxy alkalmazás-specifikus, van HTTP-proxy, FTP-proxy és sok-sok más

fajtájú is; mindegyik a neki megfelelő forgalmat kezeli. A beérkező csomagot elfogja, újragenerálja és úgy küldi tovább, s ezzel megakadályozza a közvetlen kapcsolatot két állomás között.

Virtuális magánhálózat (VPN): két vagy több végpont között titkosított adatforgalmat tesz lehetővé. Ezzel mintegy saját csatornát hoz létre a VPN végpontjai között. (Technikailag ugyan le lehet hallgatni, de a titkosítás miatt nem tudják megérteni. Emiatt nem lehet üzeneteket sem generálni.)

Megvalósítás

A BorderManager 3.7-et a következőképpen építették föl.

Csomagszűrés: a BorderManager 3.7 támogatja a RIP-et (Routing Information Protocol) és a csomag továbbítását szabályozó szűrőket. Ennek alapján ki lehet szűrni adott címről (címtartományról) érkező csomagokat, valamely megadott TCP/UDP kapuról érkező csomagokat (sok trójai megadott kapun várja a vezérlést...). Kiszűrhetők bizonyos szolgáltatások, illetve protokollok. Megadhatók kivételek is: meg lehet adni például, hogy minden csomag ki van tiltva, és egyenként lehet engedélyezni azokat – mint kivételeket –, hogy melyik IP-címről milyen protokoll szerinti csomag lehet átengedni.

Novell IP gateway: a BorderManager 3.7 két átjárót tartalmaz (IP-IP és IPX-IP átjárót) és a SOCKS-szolgáltatást. Ez a szolgáltatás az eDirectoryval van szorosan összekötve, abból veszi, hogy ez vagy az a felhasználó például mely állományokhoz férhet hozzá az interneten. Az IP Gateway használatához a felhasználók gépén meg kell lennie a legutolsó Novell Client vagy valamilyen SOCKS 4 vagy 5 alkalmazásnak.

NAT: jóval egyszerűbb, s persze kicsit kevesebbet is tud, mint az IP átjáró. Nem kell hozzá külön ügyfél. Tudja a dinamikus és a statikus címfordítást is.

Proxyszolgáltatások: a BorderManager 3.7 a *keretes írásunkban* részletezett proxykat tartalmazza. A proxy nemcsak elválasztja a két kommunikáló felet, hanem igyekszik hatékonyabbá is tenni a kommunikációs vonalak kihasználtságát. A HTTP-proxy például, ha kérés érkezik egy felhasználótól, először megnézi, hogy nincs-e meg a tárljában a kért oldal. Ha megvan, akkor onnan szolgálja ki, ha nincs meg, akkor lekéri az internetről,

Vannak akik a házat őrzik.



Mi az információ védelméről gondoskodunk.

NOREG
A MÉRLEK CÉGETT 1994

www.noreg.hu Telefon: 438-6380

tárolja, majd onnan továbbítja. A proxy-szolgáltatások is tartalmazhatnak szűrőket – hogy milyeneket, az a proxytól függ. Az FTP-proxyban például meg lehet adni, hogy bizonyos parancsokat (mondjuk, a put parancsot) tartalmazó kéréseket ne továbbítson. Mivel kifelé a kéréseket a proxy továbbítja, ezért kintől csak a proxy címe látható.

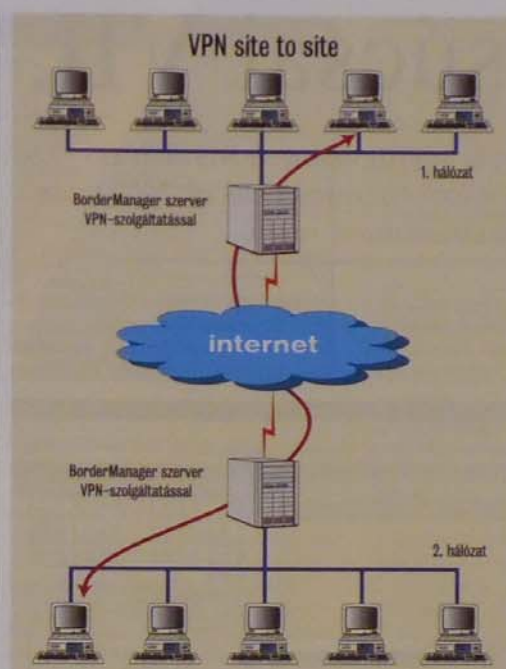
Hozzáférés-vezérlés: ez az alkalmazások szintjén működik, és szorosan össze van kapcsolva az eDirectoryval. Hasonló elven működik, mint a csomagszűrő, csak itt a feltételeket az eDirectory objektumaira adhatjuk meg. Szabályokat lehet felállítani az Ország, Szervezet, Szervezeti egység és Szerver objektumok szintjére. A feltételekben szerepelhetnek felhasználók, csoportok, IP-címek, szolgáltatások. Igen egyszerű módon megadható, hogy melyik felhasználó mihez férhessen hozzá. Ez sok szempontból praktikusabb, mint az IP-címen alapuló szűrők beállítása, hiszen ha egy gépen egy IP-címet kizárunk valamiből, az azon a gépen dolgozó átülhet egy másik géphez... És fordítva, ha valakinek az IP-címe szerint engedélyezünk, akkor egy másik gépről már nem kapja meg ugyanazokat a jogokat.

VPN: kétfajta működést támogat: a „site to site” és „client to site” módot (2., 3. ábra). Az első működésben két hálózat van összekötve egy biztonságos csatornával, a másodikban különféle felhasználók akarnak biztonságos módon elérni egy hálózatot; ilyenkor a felhasználók gépein kell egy ügyfélprogram.

Használat

A BorderManager 3.7 használata nem egyszerű, de ez minden tűzfalról elmondható. A kis figyelmetlenségek is súlyos következménnyel járnak: a rosszul beállított feltételek kizárhatnak jogos felhasználókat, erősen visszavetethetik a teljesítményt – és beengedhetnek rosszindulatú támadót. Röviden: a BorderManager 3.7 nem Norton Commander...

Használatához több dolog szükséges. A BorderManager 3.7-hez megtaláljuk a részletes dokumentációt. Egy a telepítéssel foglalkozik, egy a működését és a használatát nagy vonalakban leíró áttekintés, egy pedig az üzemeltetéssel foglalkozik. A felhasználónak azonban tudnia kell, hogy mit akar. Aki nem tudja, hova akar menni, az hiába veszi meg a legjobb autót, céltalanul fog kóvályogni. A BorderManager 3.7 üzembe helyezése nem kis előkészítést kíván. Fel kell mérni azt, hogy mi van meg hozzá (IP-cím, internetelés), mire van szüksége a felhasználóknak, csoportnak. Mivel ez alkalmazásként más és más, ezért nem lehet róla leírni mellékelni. A dokumentációban vannak ugyan jó példák tipikus konfigurációkra, beállításokra s azok segítenek is, de a tervezés munkáját nem lehet megtakarítani.



2. ábra

A BorderManager 3.7 nagyon erősen kapcsolódik a NetWare-hoz. A hozzáférés-vezérlés csak eDirectory-beli felhasználókra nézve működik. A csomagszűrők az etc/filters.cfg fájlban vannak leírva (ha a beállításokat el akarjuk menteni, ezt kell elmentenünk). Az IP-szűrők meg az NDS-ben vannak tárolva.

A beállításokat a legkényelmesebben az nadmin32 segédprogramból lehet elvégezni. A BorderManager 3.7-et futtató kiszolgáló ablakát megnyitva – ha jól telepítettük – három új gombot láthatunk: BorderManager Alert, BorderManager Setup és BorderManager Access Rules.

Az IP-szűrőket egy böngészőfelületen át is kezelhetjük.

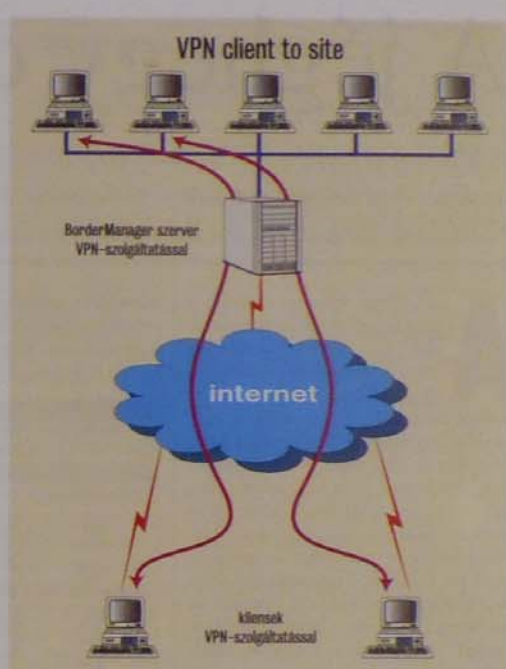
Sajnos a proxyk használatát csak eDirectoryban létező objektumoknak engedélyezhetjük.

A BorderManager 3.7-es legnagyobb hátránya: ha nem NetWare-hálózat elé tesszük – olyan elé, amelyben a felhasználók nem eDirectoryban vannak nyilvántartva –, akkor a nagy részét nem használhatjuk ki. Akinek tehát nem NetWare-hálózata van és BorderManagert szeretne használni, annak célszerű megfelelő eDirectoryt is beszereznie. (És oda költöztetnie a felhasználóit...)

Am ha van NetWare-hálózatunk NetWare-ügyfelekkel, akkor igen egyszerű a beállítás és gyors a működés.

Különbségek

A BorderManager 3.7 már az NDS-ben tárolja az IP-szűrés információit. A régebbi változatokhoz a VPN és tűzfal részt külön kellett megvásárolni, de



3. ábra

most már minden egyben van. A 3.7-es csak NetWare 5.1-esre vagy 6-osra telepíthető. Belső van a Windows ME-hez és Windows XP-hez való VPN-ügyfelek, s van benne egy SurfControl nevű program: az a meglátogatható webhelyeket korlátozza, tartalom szerint. Általában a pornográf helyeket próbálják kiszűrni; ez a SurfControl hét kategóriába sorolja a mintegy 60 000 helyet: fegyverek, erőszak, gyűlöletbeszéd, számítógépes bűnözés, szerencsejáték (vajon az ingyenlottó benne van?), alkohol, drogok és dohány, valamint a bűnözésre kioktatás. Ezekhez lehet újabb kategóriákat is hozzáadni.

Okosságok a BorderManager használóinak

Az Access Control log állomány a SYS-kötetben van, és hajlamos igen nagyra nőni. A működéshez mindenképpen szükség van egy alapértelmezésű hálózati útvonal megadására (az INETCFG-ban tehetjük meg).

Csak a HTTP- és az FTP-proxy tárolja el és őrzi meg a megkapott adatokat.

Az NNTP-proxy csak egyetlen NNTP-kiszolgálóval tarthat kapcsolatot.

A kifelé irányuló levélforgalomhoz nem szükséges a Mail proxy.

A hozzáférési szabályok (access rules) sorban, fentről lefelé vizsgálódnak; az első megfelelő hajtódik végre – és csak az.

A csoportokra vonatkozó hozzáférési szabályok (access rules) nem frissülnek maguktól. Ha tehát a változik a csoport összetétele – újakat veszünk bele, törölünk régit –, akkor a szabályok csak úgy

fognak a megfelelő tagokra vonatkozni, ha megnyomjuk a Refresh Button (amely az Access Rules menüben található). A BorderManager 3.7-es több külső kapcsolatot kezelhet, vagyis több hálózati kártya lehet benne és több internetszolgáltatóval tarthat kapcsolatot, a kártyákon fogadja is a csomagokat, de kifelé csak egyetlenegy interfészen adhat.

Alapértelmezésű hálózati útvonalból csak egy lehet.

Kinek jó?

Elsősorban azoknak, akiknek NetWare hálózatuk van és tűzfalra van szükségük. Persze sok jó tűzfal létezik, mégis megkockázatom azt a kijelentést, hogy a BorderManager 3.7 az eDirectoryval való szoros integráció miatt verhetetlen ezen a pályán. A felhasználók és csoportok szerinti szabályozás nagyon hasznos, és valóban egyedül.

Másodsorban azoknak való, akik legalább NDS-t használnak, ha NetWare-hálózatot nem is: ők is kihasználhatják a Border Manager NDS-el való integrációját.

Akiknek nincs NDS-ük, azok sajnos a Border Manager 3.7-nek csak részben vehetik hasznát. A csomagszűrők működnek, a NAT működik, de alacsonyabb szinten. Megtehetik, hogy a felhasználókat felveszik a BorderManager NDS-ébe, és azokhoz a felhasználókhöz kapcsolnak hozzáférési jogokat. Ekkor persze a felhasználókra az a kellemetlenség hárul, hogy valahányszor külső helyhez fordulnak, mindig be kell jelentkezniük. ☹

A jéghegy csúcsai VII.

A Microsoft Office XP irodai programcsomag nagyjúrhoz, a Wordhöz és az Excelhez képest a titkársági feladatokat ellátó Microsoft Outlook 2002 talán szürkének tűnhet, de sokkal inkább eminenciás, mintsem veréb.

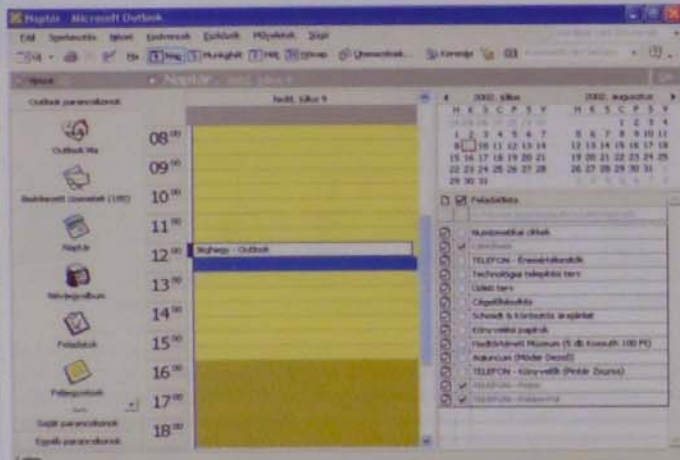
Az Outlook sohasem tartozott a legnépszerűbb Office-programok közé. Már lassú betöltődése is sokakat elriasztott, s széles körű szolgáltatásai helyett szívesebben használták és használták az egyszerűbb, gyorsabban futó, s ezért hatékonyabbnak tűnő többi Windows-szoftvert: levelezésre és a kapcsolódó címvilágvantásra a Microsoft Mailt és az Outlook Express, telefonáláshoz, faxküldéshez és jegyzeteléshez az operációs rendszer kellékeit (Gyorsírás, Fax, Jegyzet), a weboldalak címtárakat és az Internet Explorer – Start menüből is elérhető – Kedvencek mappáját, határidőnaplókért pedig az Office egy másik régebbi programját, a Scheduler-t. Csak hát ami megnyerhető a réven, az elvesz a vámon. Mert szükség esetén – esetleg naponta többször is – mindegyik programot külön-külön újra kell indítani, s ezeknek a programoknak az adatai között szinte tökéletes az inkompatibilitás.

Az Outlook már koncepciójában is lényegesen eltér az említett szoftvektől. Az ugyanis az alapfeladata, hogy az operációs rendszerrel, az Office egyéb programjaival és a saját eszközeivel integrált és általános segítséget adjon az irodai kommunikációhoz, és ellássa az ahhoz kapcsolódó munkaszervezést és nyilvántartást (1. kép). Ha például a személyi címvilágvantartás alapértelmezés szerinti megjelenítőjének állítjuk be az Eszközök/Beállítások menüben, akkor még irányítópultként is szolgál: kezeli az Outlook Express „Felhasználó.wab” elnevezésű címállományát, s jobb oldali egérkattintásra nemcsak az üzenetküldést (elektronikus levél) és a többi munkaszervezési szolgáltatást ajánlja fel (Feladatkiadás, Értékelés, Találkozó), hanem az azonnali tárcsázást is. S bár beállítható alapértelmezés szerinti levél-szerkesztőként is (ugyancsak az Eszközök/Beállítások menüben), első telepítéskor önmaga helyett a nálánál jóval sokoldalúbb Word-t állítja be. A Szokások elnevezésű eszköztárának első, Új nevű nyomógombján keresztül pedig (egy kattintásra nem a legördülő menü, hanem azonnal a levél-szerkesztő jelenik meg) – a megfelelő alkalmazás elindításával – létrehozható vele egy új Word-, Excel- vagy PowerPoint-állomány.

Noha – mint korábban írtuk – a Microsoft Outlook 2002-ben az Office XP más programjaiból képest nincsenek

forradalmi szerkezeti változások, ez a program mégis jól tükrözi az irodai csomag általános fejlesztési elképzeléseit. Helyet kapott benne a munkaablak (igaz,

eredménye: a látványos külső megoldásoknál sokkal fontosabbak benne a tartalmi változások, egyebek között az, hogy beállítási lehetőségei lényegesen



1. kép

csak egy, de a leghasznosabb: a vágólapé), és a szemléletességet, valamint a gyorsabb eligazodást az eddigi, a feljegyzéseket jelképező színes PostIt-cetliként kívül már a határidőnapló színdolaj is segíti. A kiterjesztett nyelvi támogatás szolgáltatásai között is akad néhány, amelyet mi, bennszülött magyarok is hasznosíthatunk.

Nagytakarítás

Az eredmény szempontjából tulajdonképpen lényegtelen, hogy a Microsoft az internet kommunikációs jelentőségét felismerve vagy inkább erőltette fejlesztette-e jócskán tovább az Office webes támogatását. A többi Office-programban ez alapján csak az eszközök és funkciók nagyarányú kibővítésével járt, az Outlook fejlesztésekor azonban újra végig kellett gondolni a hagyományos hálózatok és az intranetes alkalmazások, valamint az egyéni és a csoportos munkavégzés megváltozott feltételeit, s azt, hogy manapság mit várnak tőlük. A fejlesztőknek azt is el kellett dönteniük, hogy mit hajlandók tovább támogatni a megszűnésre ívelt saját – vagy eleve Microsofti-idegen – programokból és állományformátumokból. Ennek egy minden ízében átforgalmazott Outlook lett az

gazdagabbak, mint az előző változatokban voltak.

Az alternatív határidőnaplóként használható Scheduler+ – bár az Office 2000-ben még szerepet játszott – és Microsoft Mail levelezőüggyel például már kezd kiesni a támogatott szoftverek köréből. A Scheduler+ ráadásul olyanmilyre a peremre szorult, hogy ma már csak a Fájll/Import funkció révén használható az egykor benne létrehozott állományok. Hasonló sorsra jutott az idegen WinFax-örökség is, s bár az Outlook ma még olvassa a régebbi Outlook-változatokkal készített WinFax-formátumú küldeményeket, újabbakat már nem hagy létrehozni. Nem kétséges, hogy a következő változatban végleg megszűnik az ilyen típusú állományok felismerése is.

A Microsoft fejlesztői nemcsak romboltak azonban, hanem építettek is. Az Outlook levelező funkciójának megerősítésére többek között átvették az Internet Explorer és az Outlook Express 5.0 és 5.5 változatával bevezetett sokféle internetbeállítás lehetőséget. Megoldották például, hogy az internetes és Exchange fiókok egy profilban, egymás mellett létezzenek. A Microsoft Outlook programban már nincs külön internetes és Exchange üzemmód. Az új E-mail fiókok varázsló révén különféle típusú

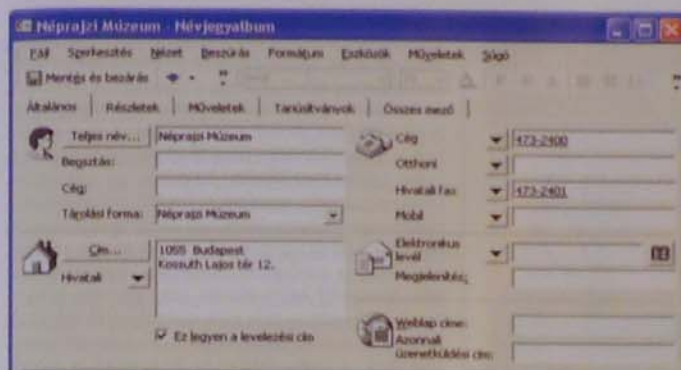
postafiókok (Microsoft Exchange, POP3, IMAP, HTTP) hozhatók létre egy profilon belül. A legtöbb felhasználónak ugyan csak egy profilra van szüksége, de létrehozhat többet is, ha akar. Ezután – ha már több fiók létezik a profilban vagy a profilokban – kiválasztható, hogy alapértelmezésben melyik küldje és fogadja az üzeneteket. A program rugalmassága jóvoltából az aktuális üzenet mindig abból a fiókból küldhetjük el, amelyikből éppen tetszik. (Kijelölés: az Üzenet eszköztáron a Küldés gomb melletti új, Fiókok gombra kattintunk a megjelenő listán. A lista első eleme természetesen az alapértelmezés szerinti többnyire az elsőként definiált – postafiók.) A fiókok közt felvehető már a Microsoft által erőltetett, a HTTP levelezési kiszolgáló protokollt alkalmazó Hotmail fiók is, és használható hozzá az Outlook valamennyi információmegejelentés és -kezelő szolgáltatása.

Az azonnali üzenetküldés támogatása is a beépített új, mondhatni, vezérlőpult szolgáltatások közé tartozik. A valós idejű társalgásra ugyanis nem maga az Outlook ad lehetőséget, hanem a rajta keresztül elérhető MSN Messenger. De az Outlookban is látható, hogy a címlistán szereplő személyek közül éppen ki érhető el a hálózatban. A névjegylista egyik mezőjébe pedig beírható azonnali üzenetküldésre használt cím is, s ha erre kattintunk, akkor máris megkezdődhet a tartalmas csevegés (2. kép).

Ehhez persze előbb telepíteni kell az MSN Messengert, de ha ez nem történt volna meg, akkor az Outlook a funkció elindításakor nyomban felajánlja, s ha igit mondunk, akkor mindjárt el is kezdi letölteni a legfrissebb változatot az amerikai Microsoft Letöltő Központból. (S ugyanez történik, ha a névjegylistán rákattintunk az önálló konferenciánál mezőre: az Outlook nyomban felajánlja, hogy letölti a már a régebbi változatokban is ott levő NetMeeting online konferenciászoftvert).

Sokat javult a levelezés, az azonnali üzenetküldés és az internetes konferencia alapját adó telefonos hálózati beállítások támogatása is, mivel egyszerűen megadhatók a különböző fiókok különböző beállításai. Az üzenetküldés és -fogadás pedig már az eddiginél sokkal részletesebb folyamatjelző párbeszédpanelen követhető nyomon, s azon olyan részletek is láthatók, mint a folyamatban részt vevő postafiókok pillanatnyi állapota (Feldolgozás alatt vagy Kész), a letöltendő és a közlülük már letöltött üzenetek száma, továbbá az, hogy a letöltés várhatóan mennyi ideig tart még.

A küldés és fogadás – állapottól függetlenül – automatikusan is üzemeltethető. Úgy is beállíthatjuk ugyanis az Outlookot, hogy az üzemző váltásokkor automatikusan váltsa a küldés/fogadás működését, például azt, hogy milyen gyakran csatlakozzon a kiszolgálóra vagy



2. kép

azt, hogy melyik küldési/fogadási csoportot értheti a minden csoportra vonatkozó üzenetfogadás. Az online és az offline, vagyis kapcsolat nélküli üzemmódhoz az ütemezett (háttérben) küldés/fogadást más-más módra állíthatjuk be.

Az Outlook csoportos munkavégzést támogató különlegességei közé tartoznak a „küldési/fogadási csoportok”, amelyeket a különböző fiókok és mappák elemeinek együttes küldéséhez és fogadásához alakíthatunk ki. (Ezeknek korábban „gyors szinkronizációs csoport” volt a nevük.) A csoportok definíciójára ugyancsak az Eszközök menü Küldés/Fogadás beállítási parancsa szolgál, s azzal mellesleg végre egy helyen, egyetlen párbeszédpanelben adhatjuk meg a küldés, a fogadás és a kapcsolat nélküli szinkronizálási beállításait.

Az Outlook segítséget ad a munkahe-lyi vagy otthoni gép távoli eléréséhez is. A postafiók lekérdezéséhez eddig sem kellett az üzenetek teljes szövegét letölteni. Elég volt egy rövid tartalmi kivonatot letölteni – a hírfiók kezelésével azonos módon. Az eddigi Outlook-változatokban a fejlécek letöltéséhez minden alkalommal el kellett indítani a Táv-üzenet varázslót; a 2002-es változatban erre már nincs szükség, mivel a Küldés/Fogadás beállítási párbeszédpanelen közvetlenül, minden típushoz beállíthatók a fiókok a fejlécek automatikus letöltésére, s a fejléc alapján már kiválasztható, hogy mely üzenetek teljes tartalmára van szükségünk.

Címírói szolgáltatások

A Microsoft Outlook 2002 más szempontból is sokféle módon segíti az internetes használatot. Az újabb szolgáltatások egy része már a Windows 95-ben és az Internet Explorer 3.0 változatában megjelent, más részük viszont csak az Internet Explorer vagy az Outlook Express 5.5-ös változatainak megjelenése óta ismeretes. A Címsor például – alapértelmezés szerint a Szokások eszköztáron jelenik meg – a Web eszköztárról átvett szolgáltatásokat is tartalmazza. A Microsoft Outlook programban ma-

radva is bármikor megnyithatunk egy weblapot: beírhatjuk egy weblap címét vagy kiválaszthatjuk azt a Címsoron levő listából. A Címsoron vannak egyéb, a Web eszköztárról származó gombok is, és velük leállíthatjuk az oldal megjelenítését vagy frissíthetjük az oldalt.

A Keresés ablaktáblát az új változatban a keresősáv váltotta fel. (Bekapcsolása: Szokások eszköztár/Keresés gomb, vagy Eszközök/Keresés parancs, esetleg (Ctrl)+(E) gyorsbillentyű.) Ez olyan lehetőségeket is kínál, amelyek korábban csak az Irányított keresés szolgáltatásban voltak jelen. Megadhatjuk például azt, hogy a számítógép vagy a hálózat melyik mappájában szeretnénk keresni. A Keresést és az Irányított keresést is leállíthatjuk még a befejezés előtt. Általában is elmondható, hogy az Outlookban is (és nem csak a Sűgőben) több a böngészőszerű, és a webhasználatot támogató megoldás, akár csak a többi Office-programban.

Az elektronikus levelezés – más levelezőkből és az Outlook Expressből sok éve ismert – kellemes kényelmi szolgáltatása a rövid név (Nickname) megjelenítése az e-mail cím helyett. A névjegykártyákon van ugyanis egy Megjelenítés mező az e-mail névhez, s ha ezt a mezőt kitöltjük, akkor üzenet készítésekor nem az e-mail cím jelenik meg a Címzett mezőben, hanem az ide, a Megjelenítés mezőbe beírt név. S ide tartozik az is, hogy amikor elkezdjük kitölteni az üzenet Címzett, Másolatot kap vagy Titkos másolat mezőjét, a Microsoft Outlook felajánlja azokat a neveket, amelyek első karakterei megegyeznek az eddig beírt néhány karakterrel, s beírás helyett kényelmesen választhatunk a legördülő listáról. Persze csak azok a címek jelennek meg, amelyekre korábban már küldtünk üzenetet. Végül, az új változat Címjegyzéke részletesebb adatokat tartalmaz a – főleg intranetalkalmazásokban fontos – LDAP-bejegyzésekről, és a címárban végzett kereséshez több tulajdonság is használható. (LDAP – Lightweight Directory Access Protocol, vagyis az internet címárak elérési protokollja).

VÉKONY TAMÁS

Válasz egy olvasónk levelére

Csöka Rajmund olvasónk A jéghegy csúcsai című cikksorozatunk olvasá-
ni segítségért kért szerkesztőségünköt. Mint írja, diplomamunkáját a Microsoft Word 2002-vel szeretné megírni, de a Nézet menüben nem találja a program 8-as változatában megismert Dokumentumterkép. Problémájára nem lelt megoldást a Sűgőben, s főiskoláján sincs még szakirodalom az új, 10-es verziószámú szövegszerkesztőhöz.

Kedves Olvasónk gondja teljesen konkrét, az ok azonban általános, közvetlenül a Word (és persze az Office XP) többnyire automatizált felhasználóbarát szolgáltatásainak tömegéből fakad: azok gyakran ugyanis nem hogy megkönnyítének, hanem inkább körülményessé és bonyolulttá teszik a program használatát. A cikksorozat első részében utaltunk arra, hogy ezek közé a szolgáltatások közé tartozik a legördülő menük rövidítése is: azok csak a felhasználó által gyakrabban használt menüpontokat jelentik meg. Nem írtuk le, de tény, hogy a rövidített legördülő menük alján megjelenik egy lefelé mutató nyíl is; ha arra rákoppintunk, akkor a teljes menü kibontható.

Még ilyenkor is előfordulhat, hogy nem látható egy-egy menüpont, de ez egyszerűen orvosolható: a programfutató ablak jobb felső sarkában látható ikonra kattintva teljes képernyős futatásra kell állítanunk a szövegszerkesztőt. Ezek után a Nézet menüben belül a Dokumentumterkép már mindenképp kiválasztható, s a Word legközelebbi indításakor is megjelenik. Mert persze az új változat is tartalmazza ezt a megjelenítési módot, s számos bejegyzés is olvasható róla a Sűgőben. Tartalom szerint a „Dokumentumok – megjelenítés és navigálás” című rész „Word dokumentumok megjelenítési módjai” témakörön belül található meg. A Sűgőn belüli keresésben pedig értelemszerűen főleg úgy, hogy megadjuk valamelyiket a „dokumentumterkép”, a „megjelenítés” és a „nézet” kulcsszavak közül.

A címszavakban gazdag találati listához részletes ismertető tartoznak, egyről azonban nincs szó bennük, még a „Dokumentumterkép – problémamegoldás” bejegyzésben sem: hogyan érhető el az, hogy a Nézet menüben mindig látni lehessen a Dokumentumterkép menüpontot? Az ugyanis újra elmondható, ha a Word legközelebbi használatakor ezt a megjelenítési módot egyszer sem kérjük. A Sűgőben persze erre a kérdésre is megtalálhatjuk a választ, csak éppen egészen más kulcsszóval kell keresnünk.

Mielőtt ezt kifejtjének, először azt kell tisztáznunk, hogy mi ennek a

„csiki-csukinak” a fő oka. A válasz ismét csak a felhasználóbarátság. Az Office XP ugyanis minden lehetséges eszközzel segíti a csoportos munkavégzést. Emiatt folyamatosan nyomom követi az Office-használók személyes beállításait – azok olyanok, mint a Windows operációs rendszer többfelhasználós változataiból megismert felhasználói profilk – s elmenti őket, ha megváltoznak. Ilyen beállítás persze a teljes, illetve a rövidített menü megjelenítése is.

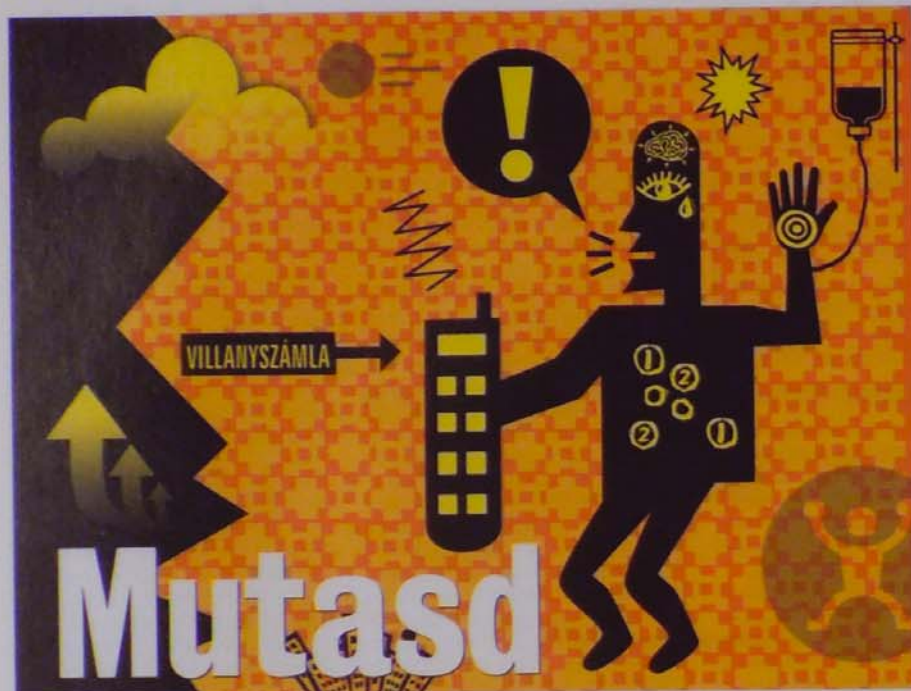
S most térjünk vissza a Sűgőre és az állandó teljes menü megjelenítés beállítására. A választ úgy kaphatjuk meg, ha a Sűgőben a „menü” kulcsszó szerint keresünk, s a megjelenő több száz tételes listából az abcébe rendezést kihasználva kiválasztjuk a „Menük és eszköztárak – problémamegoldás” című bejegyzést; az a következőket mondja:

„Az általunk gyakran alkalmazott, illetve a legutóbb használt parancsokat és gombokat a Microsoft Office egyéni menü- és eszköztár-beállításokként tárolja. Ha a Mindig a teljes menü megjelenítése jelölőnégyzet (Eszköztár beállításai nyíl, Gombok hozzáadása/eltávolítása pont, Testreszabás parancs, Beállítások lap) nincs bejelölve, az egyéni beállítások minden menüparancsra érvényesek. Ha az eszköztáron nincs elég hely az összes gomb megjelenítéséhez (például ha két eszköztárt helyezünk el ugyanabban a menüsorban), az egyéni beállítások szabják meg, hogy mely gombok fognak megjelenni az adott eszköztáron.”

A magyarázat persze kicsit hiányos, s ezért az új kényelmi szolgáltatások alapos ismerete nélkül alig érthető. Nem tesz ugyanis említést arról, hogy az Eszköztár beállításai nyíl (és a hatására legördülő Gombok hozzáadása és Gombok eltávolítása tartalmú menü) minden eszköztár végén megjelenik, így a Wordben is, a főmenü alatt alapértelmezésben mindig látható Formázás gombsor alatt. A Word ismét csak bonyolult módon megoldható feladatot ró a felhasználóra, holott az a hagyományos módon sokkal egyszerűbben is elvégezhető lenne.

Csöka Rajmundnak, s mindenkinek, aki az Office XP különleges kényelmi szolgáltatásaival bírkózik, csak azt tanácsolhatjuk: ne használja az Eszköztár beállításai nyíl körülményes lépéseit, hanem – az előző verziókban már jól bevált módon – válassza ki az Eszközök menüből a Testreszabás párbeszédablakot, majd annak Beállítások fülét, s pipálja ki végre örökre azt a fránya „Mindig a teljes menü megjelenítése” elnevezésű jelölőnégyzetet.

VÉKONY TAMÁS



az e-számlád!

Magyarországon egyre több a kezdeményezés az elektronikus számlamegjelenítés és fizetés bevezetésére.

Az időszakonként fizetendő szolgáltatások ellenértékének elektronikus kiegyenlítésére indított kísérletek még kiforrotlanok, de középtávon várhatóan megváltoztatják számlakezelési szokásainkat.

Az elektronikus számlamegjelenítés révén a szolgáltató vállalatok ügyfelei az interneten, mobiltelefonon vagy más elektronikus csatornán megszemlélhetik számlájuk pillanatnyi tartalmát, s ezt kiegészítheti az elektronikus fizetés, vagyis a tartozás elektronikus úton való kiegyenlítése. A különféle modellek közös jellegzetessége a papírmentes, készpénzkímélő, a mostani számlázási szokásoknál egyszerűbb, hatékonyabb és a szolgáltatóknak jóval olcsóbb számlakészítés és -kezelés.

Természetesen nem a közérthetben vagy cipőboliban kapott egyszeri számlákról van itt szó, hanem a folyamatos szolgáltatások díjának kiegyenlítésére való időszaki számlázásról – például telefonszámláról, víz-számláról vagy a kötelező gépjármű-biztosítás számlájáról. Az „a betűs szolgáltatásokat” általánosabban használó országokban nem csekély erőt fordítottak az EBPP (Electronic Bill Presentation and Payment) alkalmazások készítésére, de még sehol sem arattak velük átütő sikert. Az EBPP-piac most kezd kibontakozni, robbanásszerű növekedés előtt áll, fejlődése leginkább a bankkártyák 90-es évekbeli elterjedéséhez hasonlítható. Az EBPP-szolgáltatást nem fogja minden-

ki használni – nem használja mindenki a bankkártyát és a mobiltelefont sem –, de jókora pénzforgalmat fog ezen az úton bonyolítani.

Az EBPP fajtái

Az EBPP kézenfekvő üzleti modellje a közvetlen modell (billér direct): a szolgáltató elérhetővé teszi ügyfeleinek a számlázási adatokat és esetleg lehetőséget ad az online fizetésre. Magyarországon több rendszer is működik már a közvetlen modell szerint, túlnyomórészt a távközlési szolgáltatóknál. Ennek a modellnek az a hátránya, hogy minden szolgáltató különböző helyen (például a maga honlapján át) kínálja ezt a szolgáltatást, s az ügyfeleknek emiatt rendszeresen több helyre kell bejelentkezniük.

Az EBPP a fejlődés következő szakaszában többszereplősé válik, vagyis vertikális piaci szegmenseket kapcsol össze az ügyfélszámlák révén. A többszereplős modellek természetes résztvevői a távközlési szolgáltatók, közüzemi szolgáltatók, biztosítók és bankok, illetve Magyarországon a lakossági díjbeszedéssel foglalkozó cégek is. Az összekapcsolódás két alapmodellje a konszolidátor és az aggregátor felépítés.

A több helyre való bejelentkezést szükségtelenné tevő konszolidátor (consolidator) modell olyan portál, amelyen át az ügyfél egyetlen bejelentkezéssel több szolgáltatónál érheti el a maga számláját; a számlák a szolgáltatók saját rendszerén keresztül nézhetőek meg. A konszolidátor modell tehát egy kapu át tesz elérhetővé több, a közvetlen modellel alkalmazó szolgáltatót.

Az egyik legfejlettebb megoldás az aggregátor (customer centric aggregator) modell. Az aggregátor elektronikus díjbeszedőnek tekinthető: a szolgáltatók odaadják neki az ügyfelek számlázási adatait, azokból összeállítja a számlát, és elérhetővé teszi az ügyfélnek. Az ügyfél bejelentkezés után egyetlen helyen, egységes formában látja több szolgáltatótól származó számláit, s dönthet afelől, hogy fizet-e vagy visszautasítja őket. A konszolidátor és az aggregátor modell között az a fő különbség, hogy az aggregátor maga végzi a számlák megjelenítését, a konszolidátor modellel viszont a szolgáltató.

Ezen a két alapmodell mellett léteznek további, ezt a két módszert ötvöző modellek. Egyszón szolgáltatósi területen több modell is működhet egymás mellett; a különböző rendszerek hatni fognak egymásra és folyamatosan fejlődnek majd. Az üzleti modellben nagyon fontos elem a fizetési mód, a csatorna és a hitelesítés módja. A legerjedtebb fizetési módok az eseti átutalás és a csoportos beszedési megbízás (direct debit). Csatornáként használható az internet, a mobiltelefon (SMS, WAP), esetleg a hagyományos vonalas telefon is (hangbemondás, menürendszer és kódok alkalmazásával). Az ügyfél hitelesíthető nyilvános kulcsú titkosítással, PIN jellegű kóddal vagy a mobiltelefon SIM-kártyáján keresztül is.

Miért éri meg?

Az EBPP-nek az a társadalmi haszna, hogy olcsóbbá válik a számlázás és a fizetés, s mindkettővel nő a kérdéses szolgáltatási terület hatékonysága; van közvetlen haszon is: az internethasználat bővülése. Ökológiai tekintetben pedig az benne a jó, hogy kevesebb papír kell, s ez kíméli az erdőket.

Az Egyesült Államokban a szolgáltatók évente körülbelül 20 milliárd „időszaki” számlát bocsátanak ki, és egy-egy ilyen számlának a feldolgozása átlagosan 40–60 centbe kerül. Ez évente körülbelül 10 milliárd dolláros kiadást jelent. Ha a felhasználók mintegy 25 százaléka áttér az elektronikus számlakezelésre, akkor azzal társadalmi szinten több milliárd dollár takarítható meg. A megtakarítás mint többlet jelenik meg a szolgáltatók oldalán, s ebből egyfelől részeshelhetnek az ügyfelek, másfelől működtethető az EBPP-központ.

Magyarországon havonta legalább 12–14 millió rendszeres számlát küldenek ki postai úton, számlánként átlagosan 30–80 forintos költséggel. Már azzal is százmillió forint nagyságrendű összeg lenne megtakarítható havonta, ha az ügyfeleknek csak egy kis része áttérne az elektronikus számlamegjelenítésre. A „sárga csekkes” postai befizetésről az elektronikus fizetésre való áttérés további megtakarításokkal jár. Ezenfelül az EBPP egyszerűsíti a szolgáltatók számlázási folyamatait, s gyorsabbá, központosítottá, az ügyfélnek átláthatóbbá teszi a számlák kezelését.

Hogyan működik az EBPP?

Az EBPP-központ („elektronikus díjbeszedő”) szerződik a távközlési szolgáltatóval, áramszolgáltatóval, vízszolgáltatóval és a biztosítóval, s ezek a szolgáltatók rendszeresen átadják neki az ügyfelek számlázási adatait.

Az EBPP-központ ügyfelenként folyamatosan nyomon követi az új számlák érkezését, az ügyfelet óhaj szerint SMS-ben vagy elektronikus levélben értesíti, s az üzenetbe beleírja a szolgáltatás fő paramétereit, valamint a számla összegét.

Az ügyfél beállíthatja úgy is a maga „profilját”, hogy a számla csak az ő jóváhagyásával fizethető ki, s megteheti azt is, hogy szolgáltatónként valamilyen eseti jóváhagyási limitet határozhat meg, s ha a követelés azt túllépi, akkor az EBPP-központ kéri az ő jóváhagyását a kifizetéshez. A jóváhagyás elküldhető az interneten, SMS-ben, WAP-on vagy e-mailben.

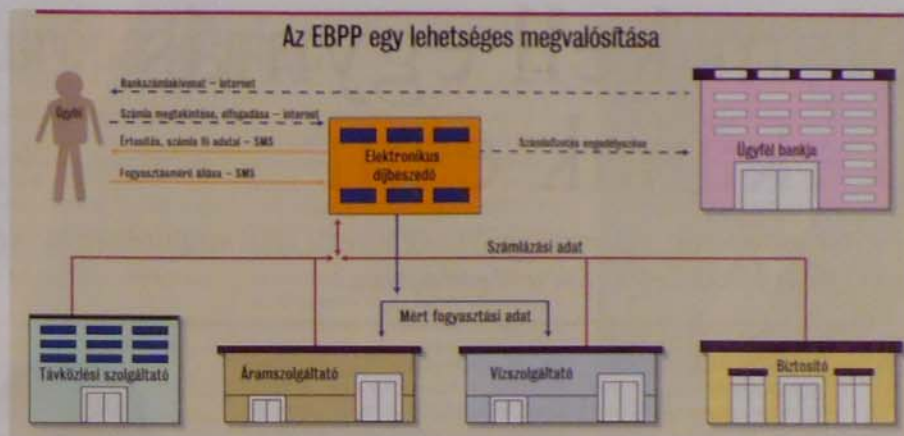
Az ügyfél a víz- és áramszolgáltatóknak a központon keresztül SMS-ben, interneten vagy elektronikus levélben elküldheti fogyasztásmérőinek állását, s azok alapján a szolgáltató számlát állíthat ki.

Az EBPP-központ internetes felületén az ügyfél áttekintheti a számláit, eddigi kifizetéseit, módosíthatja beállításait, közölheti fogyasztási adatait és új szolgáltatókkal is kapcsolatba léphet.

A központ a jóváhagyott számlák összegét levonja az ügyfél bankszámlájáról, és továbbítja az összeget a szolgáltatóknak.

A fejlődés rögös útja

A magyarországi EBPP kialakulásának legfőbb feltétele a megfelelő törvényi háttér kialakítása: az, hogy az elektronikus számlát érvényes bizonylatként lehessen elfogadni, s az, hogy működhessenek minősített hitelesítő központok.



A legfontosabb tényező az érintett szereplők együttes támogatása, az EBPP-ben rejlő üzleti lehetőség felismerése. Első lépésként érdemes egy kísérleti szolgáltatást indítani, majd annak tapasztalataiból okulva a szolgáltatást szélesebb körben kiterjeszteni.

Fontos kérdés, hogy ki vállalja magára a kezdeményezést? A legcélszerűbb egy banknak és egy távközlési szolgáltatóknak összefognia, feltéve, hogy a banknak sok csoportos beszedési megbízást adó lakossági ügyfele van, a távközlési cég pedig sok lakossági ügyfélnek küld havi számlát.

Fontos követelmény, hogy a szolgáltatók a kellő időben reagáljanak a piacnak erre a lehetőségére. Ha túl korán indítják el a szolgáltatást, akkor a törvényi szabályozás kiforratlansága miatt sokáig kell majd pénzelnük egy veszteséges szolgáltatást, hiszen a papír alapú számla még nem hagyható el, ezért még nem adódik nyereség. Ha meg túl későn fognak bele, akkor már megerősödött versenytársakkal kell megküzdeniük.

MITNYIK BÉLA

tanácsadó, Stratis Kft.

Bela.Mitnyik@metagroup.hu

AKTUÁLIS ÁLLÁSÁJÁNLATOK



ABAP programozó
Internetes fejlesztő
Oracle DBA programozó
SAP konzulens
JAVA programozó
Marketingvezető

IT-biztonsági tanácsadó
PLC-s villamosmérnök
Szoftverfejlesztő
HR-koordinátor
Programozó
Szoftverfejlesztő

Építőipari projektvezető
Ügyvezető igazgató
Key account manager
Rendszergazda
Tervezőmérnök
Épületgépész



High-Tech állásajánlatok az interneten



www.jobuniverse.hu

A munka helye.

Nem kell egymás torkának esni

Hogyan változik egy multinacionális cég vezetői által meghirdetett stratégia, mire egy-egy országban eljut a végrehajtásig?

Az Oracle Hungary élén Füzös Péter személyében két hónapja új ügyvezető igazgató áll. Elképzeléséről, tervéről a koppenhágai OracleWorld konferencia alkalmával kérdeztük.

– *Önt szakmai előlétele a távközléshez köti, június 1-jén azonban egy szoftvercég élére került. Nem éri úgy, mint ha eddig, tesszem azt, dobolt volna, s most hirtelen átért a gitárra?*

– Szerintem az IT- és a távközlési piac egy piac, a nagyvevők ugyanazok mindkét szektorban. Törekvésüket, a konkurenciával való versenyüket eddig is ismertem. Aki az Oracle-t vezeti, annak tudnia kell, hogy a távközlési vállalatok, nagybankok, gyártó cégek miért akarják azt csinálni, amit éppen csinálnak, miért éppen olyan az informatikai stratégiájuk, amilyen, s ez hogyan illeszkedik magasabb szintű stratégiába. A termékek persze mások, de még egyszer hangsúlyozom: a vevőt kell megismerni.

– *Tehát önnek termékét kell eladnia úgy, mint eddig?*

– Megoldást kell eladnom, mivel a mai, az informatikából kissé kiabrandult világban nem lehet egyszerűen csak terméket eladni. Magyarországon némileg jobb a helyzet, mint Nyugaton, a GDP is egészszélesen növekszik, de a világhíreségektől, vagyis a recesszív hatásoktól nem függetleníthetjük magunkat. A vevőnek azért kell megoldást vennie, mert ezzel takaríthat meg költséget, növelheti a hatékonyságát. Manapság a cégek csak akkor vágnak bele nagy projektbe, ha az megtérül nekik, és ezt ki is tudják mutatni.

– *Így jó, de az Oracle megoldásainak szervezés része a 90, s azt azért, legalábbis bizonyos szintig, illik ismernie.*

– A tanulás folyamatos, gyors ítemben szedem fel a cég-specifikus ismereteket.

Más ország, más kultúra

– *On in Koppenhágában „friss hásként” először van részt OracleWorld konferencián. Ezeket a többnyire disztribútorok inkább kíváncsi az jellemzi, hogy az Oracle csúcsvezető Larry Ellisonnal az élen nem éppen hűvelő szavakkal illetik a fő versenytársukat, mindenképp az IBM-et és a Microsoftot. Ez a „straté-*

gia” Magyarországon is követendő példa? Először hazánk kis piac, mindenki ismer mindenkit, s ki tudja, hogy egy igazgató jövőre melyik cégnél bukkan fel?

– Bonyolult a dolog, mert egyrészt versenyzünk ezekkel a cégekkel, másrészt pedig együttműködünk velük. Például az SAP sok Oracle-technológiát használ alkalmazásai alá, s az IBM-mel sem utasítjuk vissza a kooperációt. Alapjában minden cégnek az a dolga, hogy növelje a bevételt és a nyereséget. Másfelől hosszabb távon minden cégnek az az érdeke, Magyarországon éppúgy, mint másutt, hogy sikeres és jó projekteket vigyen végig. Ha nálunk például megbukik egy projekt, az egyrészt rossz a kivitelezésnek, másrészt rossz a vevőknek, mert a technológiában is elkezdődnek a kétkedések. Nem jó az sem, ha a vevők azt gondolják, hogy Magyarország bizonytalan piac, ahol mindenki támad mindenkit. Közös érdek tehát, hogy ne támadjuk egymást, s a cégeknek egyértelmű legyen az informatika üzleti haszna. Persze más az amerikai kultúra és más az európai, máshoz vannak hozzászokva a felhasználók is. Amerikában kidolgozottabb a kommunikáció: ideát jobban csomagolják a mondanivalót. Mások a reklámtörvények is: az Egyesült Államokban lehet bírítani a másikat a hirdetésben, Európában ez nem lehetséges.

Újdonságok itthon is

– *Koppenhágában bejelentettek jó néhány újítást, szövetségek kötettek, például a Sunnal és az Intellel. Magyarországon ezek mikor és hogyan csapódnak le?*

– A technológia szinte azonnal megjelenik nálunk is, akkor kell csak várni egy kicsit, ha egy terméket lokalizálni kell. A együttműködések is viszonylag gyorsan kezdenek működni. Általában az a tapasztalat, hogy a globálisan kötött szövetségek helyi szinten inkább irány-mutatással szolgálnak, mert sokan kötnek egymással szövetséget, akik úgy érzik, hogy egy irányban hajóznak. Teljesen természetes például, hogy egy hardver-szállító az Oracle konkurenciájával is együttműködjön. Az, hogy Magyarországon mi valósul meg a globális szövetségekből attól is függ, milyen projektek



Füzös Péter: Megoldást kell eladnom...

indulnak, milyen a cégek pozíciója az adott vevőnél, megéri-e együttműködni és így tovább.

– *Egy dolog, hogy egy új technológia, új verzió azonnal hozzáférhető Magyarországon is, más dolog az, hogy van-e rájuk nyomban igény.*

– Mikor hogy! Ha valaki éppen egy új termék megjelenésekor indítja a beruházását, akkor nyilván az új választja. De ha mondjuk, alig fél éve vezette be a régebbi változatot, és sokba kerülne a frissítés, akkor a vevő kivár, illetve megnézi, lesz-e a frissítésből gazdasági haszna. Ilyenkor nekünk azt kell tudnunk, mekkora a vevő installált bázisa, mit lehet vele kezdeni stb. Egy előadó mondta a konferencián, hogy az Úr azért tudta mindössze hét nap alatt megteremteni a világot, mert nem kellett törődnie az installált bázissal.

Széleszeti átszervezés

– *Az Oracle Hungary szervezete nemrégiben átalakult, kicsit átszabták az értékesítési struktúrát. Ez helyi vagy felülről jövő kezdeményezés volt?*

– Is, is. Az Oracle bevételeinek jókora része világszerte az adatbázis-kezelő eladásából származik. Fontos stratégiai irány továbbá az alkalmazás-, illetve alkalmazás-szerver-értékesítés, viszont ezen a piacon sokkal nagyobb a verseny. Általános értékesítési feladatot ellátó

emberekkel nehéz egyforma hatékonysággal működtetni mindhárom területet, hiszen az a munkatárs, aki reggel adatbázist, délután alkalmazás-kiszolgálót, délután pedig alkalmazást akar eladni, nem igazán szakember egyik téren sem. Ezért úgy szerveztük át az értékesítést, hogy külön csoportokba kerültek a különféle területekhez jól értő szakemberek. A régi struktúrából megmaradt két kiemelt szektor, az állami és a távközlési; itt megtartottuk a bevészegmentálást. Van ugyanis néhány nagy szervezet, s azokban fontos, hogy összetett üzletekben is egy ember képviselje az Oracle-t. Ezekben az esetekben a kapcsolattartó mögé sorakoznak fel a szakemberek.

– *Minden átszervezés jár némi sebészeti beavatkozással is, bár ennek mindenki igyekszik tompítani a jelentőségét. Magyarán, voltak-e az Oracle Hungary-nél elbocsátások?*

– Igazából nagyobb lesz a létszám, mint az átszervezés előtt volt. Voltak azonban személyi változások, mivel az új struktúrában nem mindenki találta meg a helyét, vagy a cég gondolta úgy, hogy ehhez vagy ahhoz a pozícióhoz másféle tudás kell. Az egész átszervezésnek azonban nem a létszámszökkenetés volt a célja.

– *Egyébként merre tovább? Milyen üzleti tervet állított össze az Oracle Hungary, és mit vár el az anyavállalat? Mekkora forgalmat terveznek?*

– Az anyavállalat természetesen megküldi az irányszámokat, de a végső bevételi és kiadási terv a mi hatáskörűnkön múlik. Egyébként nemrégiben, június 1-jén indultunk neki az új pénzügyi évnél. Az anyavállalat üzletpolitikája szerint nem lehet közölni a leányvállalatok eredményét. Anynyit mondhatok, hogy reális a terv, a valószínűleg teljesíthető a nehéz piaci viszonyok közepette is.

– *Mi az értékesítés fő csopárdányai?*

– Továbbra is az adatbázislicenc-eladás a legerősebb „lábnk”, ez nagyon nagy bevételt hoz. A következő években jócskán szeretnénk növelni az alkalmazás-kiszolgáló értékesítést is, de tanácsadói és támogatási részlegünk teljesítménye is fontos. Cégünk oktatással is foglalkozik; ez részben bevételtermelő tevékenység, részben hozzájárul ahhoz, hogy az ügyfelek használhassák a megvásárolt terméket. Ebben az évben még nagyobb figyelmet szeretnénk fordítani a partnerekkel – konzultációs cégekkel, alkalmazásfejlesztőkkel, disztribútorokkal – való együttműködésre. Közös dolgozunk majd üzleti tervekben, megnézzük, hogy hol, milyen projekten érdemes együtt elindulnunk. Fontos momentum az is – ez hangsúlyt kapott a konferencián –, hogy jobban szeretnénk összpontosítani a középvállalati szegmensre. Erre már van megoldásunk, az e-Start, s szeretnénk továbbfejleszteni.

Bonvanie: Közép-Európa jó piac

Az OracleWorld koppenhágai konferencián (Számítástechnika, 28. szám) felvont a szoftveróriás szinte teljes vezérkara. Ott volt René Bonvanie, az Oracle9i termékcsalád marketingjéért felelős alelnök is: lapunk őt kapta mikrofonvégre.

– Az Oracle tavalyi európai bevételét két százalékkal csökkent, am ahogyan hallottam, Közép- és Kelet-Európában viszonylag jól ment az üzlet. Ön szerint mennyire jól?

– Az olyan gyorsan fejlődő piacokon, mint például Németországban vagy Nagy-Britanniában, ahonnan a bevétel országrésze származik, a fejlődés már csakugyan nem olyan gyors, Lengyelország vagy a FÁK viszont még hatalmas lehetőségeket rejt magában. Ennek a térségnek az országaitban még indulhatnak nagy projektek, hiszen jó néhány ország rövidesen tagja lesz az Európai Uniónak, mások pedig csatlakozni akarnak ehhez a gazdasági térséghez, s mindehhez a vállalati folyamatok automatizálására van szükség. Tehát ezek az országok, ha bevételben természetesen nem is érik utol Nyugat-Európát, piaci növeke-

dés szempontjából viszont ígértesek az Oracle-nek.

– Mennyire jutnak el önhöz hírek Magyarországról?

– Magyarországon már régóta jelen van az Oracle, s úgy érzem, jó a környezet a befektetésekhez és az innovációhoz. Van tehát mit keresnünk az önk országában.

– Tervezi-e az Oracle fejlesztőközpont felállítását valahol Kelet-Európában, esetleg Magyarországon?

– Két oka van annak, hogy világszerte fejlesztőközpontokat hozunk létre. Az egyik a fejlesztők megfelelő száma és minősége, a másik a gazdaságosság. India és Kína például mindkét kritériumnak megfelel, s működnek is ott Oracle fejlesztőközpontok. Amint Magyarország a fejlesztői munkaerő képzésében és kedvező árában felveszi a versenyt ezekkel az ázsiai országokkal, esélye lesz arra, hogy ott is létrehozzunk egy fejlesztőközpontot.

– Ön az előadásában emlegetett egy Marvel nevű projektet a 9i-vel kapcsolatban. Ez a szoftver új jellegzetessége?

– Igen, olyasmi, bár már az Oracle Portal fejlesztésének kezdetén felmerült az az igény, hogy legyen egy együttműködést szolgáló eszköz webes alkalmazások fejlesztéséhez. Mostantól a Project Marvel elő dolog: böngésző alapú, bérüzemes szolgáltatás formájában programozásban járatlan felhasználóknak is lehetővé teszi, hogy webes alkalmazásokat alakítsanak ki valamely honlapon.

– Mi az Oracle növekedési stratégiája? Organikus, akvizíciós, esetleg mindkettő?

– Több mint két évtizede az organikus növekedési stratégiát követjük. Igaz ugyan, hogy néhány esetben technológiai akvizícióra is rászánjuk magunkat, és eddig azért, mert a megvásárolt technológiával gyorsabban léphetünk piacra, mint ha azt magunk fejleszténénk ki, máskor pedig installált bázist vásárolunk.

– Az Oracle az utóbbi időben ráhajtott a Linuxra, ez a nyílt kódú operációs rendszer egyik központi témája a koppenhágai konferenciának is. Mi a céljuk ezzel?

– Az az elgondolásunk, hogy drága



René Bonvanie: Világszerte fejlesztőközpontokat hozunk létre

egyedi rendszerek fejlesztése helyett teljesen szabványos, „közönséges” hardveren futtatható, szinte tömeggyártású menő szoftverrel jelenünk meg a piacon. „Közönséges” hardveren például a Dell, a HP és az Intel hardvereszközökkel értem, ezek operációs rendszerként pedig a Linuxot. Egyébként a kormányok is egyre inkább a Linux felé fordulnak megbízhatósága és olcsósága miatt, s a vállalatok is kezdik felismerni a fontosságát.

MÁRTONFFY ATTILA

Gyorsan terjed az e-pénz Japánban

Az Ely elektronikus fizetőrendszer – kifejlesztője a Sony és a DoCoMo vezette huszonöt tagú BitWallet társaság – nagyot lépett előre, mert immár több mint ezer AM/PM üzlet fogadja az ebben a rendszerben használatos, készpénzt helyettesítő kártyákat. Az Ely fizetőrendszerrel ez idáig csupán körülbelül száz üzletben lehetett fizetni, főként a Sony tokiói épülete környékén. 2004 márciusára huszonháromezer helyen fogadják majd el az addigra forgalomba hozandó 8,5 millió kártyát – a BitWallet reményei szerint. Az AM/PM első körben ezernégyezer üzletben fogadja el és árusítja, illetve tölti fel az Ely-kártyákat – az Ely segítségével ugyanis csak a kártyára feltöltött összeget lehet elkölteni. A Sony Felica elektronikus kártyáján alapuló Elyt fizetés-kor elég tíz centiméterrel közelebb vinni az érzékelőhöz, s a kártyáról kézzel második perc alatt leemelődik az elkölthető összeg. Az előre fizetett kártyák alkalmazása révén a fizetéshez nincs szükség bank vagy pénzügyi adatbázis köz-

reműködésére, s ez tovább egyszerűsíti az Elyvel való vásárlást. Az üzletekben felállított terminál csupán az Ely központi számítógépével lép kapcsolatba naponta egyszer vagy kétszer, a pénzműveletek jelentésekor.

A BitWallet képviselője szerint ez a gyors, egyszerű fizetési mód első sorban a kisebb üzletekben lehet hatékony ezen a területen, mert nem kell vesződni az apróval: ilyen helynek mondta a

fizetőparkolókat és a gyorséttermeket is. Napjainkban azonban még eléggé lassan terjed az Ely: a Sony 1999-ben indította el a kísérleti üzemet, a BitWallet 2000 végén vette át a programot, a kereskedelmi alkalmazás előkészítése pedig 2001 végén kezdődött meg. Ma körülbelül kétszáz ezer Ely-kártya van forgalomban, s legalább egynegyedük azonosítóként is szolgál a Sony-nál, valamint a Bank of Tokyo Mitsubishi-nél és a Sandennél. A Sony nagyjából száz ezer kártyát szállított a Vato üzleti számítógépekkel.

(IDG News Service)

Telefonon elérhető pénzkidó automaták

Ez idáig az, aki bankkártya nélkül akart pénzt kivenni az ATM-ekből, általában egy erős láncot, egy nehéz teherautót és rengeteg erőt vettett be ebből a célból. Az NTT DoCoMo által indított program jóvaltábol ez a folyamat most jóval egyszerűbbé vált. A szolgáltató és a japán IY Bank együttműködése révén az NTT DoCoMo készülékeivel hagyományos bankkártya nélkül is elérhetők az ATM-ek. Az alapötlet roppant egyszerű: a felhasználó eldöntheti, hogyan veszi fel a pénzt: kártyával vagy mobiltelefonnal. Az ATM képernyőjén rábök a mobiltelefon jelzésre, majd készülékével – egy Java kisalkalmazáson és egy infravörös modemen keresztül elküldi a bankszámlaszámát a pénzkidó automatának. A felhasználónak biztonsági okokból még a hagyományos módon, a PIN beütésével kell azonosítania magát.

Mivel ez az új módszer nem gyorsabb és nem is egyszerűbb a bankkártya használatánál, csak azzal a haszonnal járhat, hogy egy műanyag lapocskával vékonyabb lehet az ember pénztárcája. A program várhatóan a jövő nyárra hozza meg a mindennapokban is alkalmazható végéreményt, s további hasznos szolgáltatásokkal akarja kiegészíteni a kártyamentességet.

A felhasználók előre beprogramozhatják majd telefonjukba a szükséges tranzakciókat. Így a banki automata előtt állva egyetlen kapcsolattal elmenthetik majd valamennyi adataikat.

De nem csak a DoCoMo foglalkozik mobiltelefonok és bankműveletek összeházasításával. Ismeretes például két másik, az infravörös technológiára alapuló fejlesztés is – az egyik a Visa International Asia-Pacific és az SK Telecom közös munkája, a másik a Harex Info-Teché, a KT Freetel szolgáltatóé és az LG Telecomé. Mindkettő a Dél-Koreában kialakított Infrared for Financial Messaging (IRFM) szabványt alkalmazza és nemsokára a hétköznapi használatban is megjelenik Dél-Koreában.

Hongkongban a Nokia egy intelligens kártyát fejleszt az Octopus rendszerhez. Igaz, hogy az eredetileg a tömegközlekedési feladatokhoz fejlesztették ki, viszont a továbbfejlesztés révén elektronikus pénztárcaként használható néhány üzletben, kávézóban, illetve vendéglőben.

(IDG News Service)

•online: www.atfdocomo.com
www.visa.com
www.nokia.com





Európa legjövedelmezőbb informatikai vállalkozásai II.

Már negyedik alkalommal tett közzé a Financial Times ágazatokra bontott éves összefoglaló táblázat az Óvilág fejlettebbik felének tőzsdén jegyzett legnagyobb hozamú cégeiről. Sorozatunk második részében **Mikolás Zoltán** e felmérés hardveripari adatait elemzi.

A százalékban kifejezett tőkenyeresség (vagy -vesztés), amelyet a részvényes valamely időtartam alatt elkönnyelhet, ha minden osztalékot azonnal újra a cég részvényeibe fektet be. Az így meghatározott bruttó részvényhozam (total shareholder returns, TSR) szolgál a Financial Times gazdasági napilap ranglistájának alapjául. Ez a mutató jól fejezi ki azt, hogy mely vállalatok papírjai hozzák a legtöbbet a konyhára, egyszerűsített sokat elárul a világgiacon a különféle ágazatokon belül, illetve az iparágak között folyó versenyről. Összeállításunkban korábban az általános, ágazatközi tanulságokat igyekeztünk leszűrni. Most részletesebben sora vesszük a bontásban szereplő három informatikai szektort – köztük is elsőként a Financial Times által IT-hardvernek nevezett terület elővasait.

Táblázatunkban az első tíz helyezettnek szorítottunk helyet. Van néhány igazán közismert név is a toplistán, de aligha tévedünk, ha úgy véljük, hogy néhány meglepetéssel is szolgálnak a kedves Olvasónak. Egy-egy cég dollármilliókban is mérhető árbevételét, mégis lehet, hogy a maga szűkebb szakterületén kívül csak viszonylag kevesen ismerik. Írásunkban ezeknek a vállalkozásoknak szentelünk több teret – a fogyasztói piacon elterjedt márkák nem szorulnak bemutatásra.



Stockholmi látkép: az Ericsson egyik épületkomplexuma

Az is tény, hogy egy vállalat hírneve, mérete, értékesítési volumene önmagában nem garancia a kiemelkedő jövedelmezőségre. Kiemelkedő jövedelmezőség? Egy alaposabb pillantás után kiderül a táblázatból, hogy ilyesmirel az európai hardverszektorban nemigen beszélhetünk (mellesleg, mint sorozatunk előző részében mondtuk, az informatika egészében sem). A Financial Times számítása szerint az IT-hardver területen TSR-je az utóbbi egy évre vetítve -23,3 százalék volt, az átlagos részvénytulajdonosnak tehát pontosan ekkora arányú veszteséget kellett elszenvednie.

Nem úgy annak, aki elég szemfüles volt, és Tandberg-papírokat vett. Vigyázat! Több ilyen nevű cég is van. Ilyen például a szalagos háttértárolók ismert szállítója, de az nem a mi Tandbergünk. A táblázatunkban szereplő vállalat – a maga 152,09 százalékos bruttó részvényhozamával egyébként nemcsak az ágazaton belül áll az első helyen, hanem az összesített versenyben is – videokonferenciához szükséges eszközöket gyárt, mégpedig csúcstechnológiával és kiváló minőségben. Paradox módon azonban az általános recesszióban kimagasló teljesítményt felmutató Tandberg nem kis részben éppen a visszaesésnek köszönheti jövedelmezőségét. A nagyvállalatok ugyanis világszerte lefaragták utazási költségvetésüket, s szeptember 11-e sem növelte a repülési kedvet. Így aztán megnőtt a kereslet a virtuális közlést kínáló videokonferencia-rendszerek iránt.

Ágazatunk ezüstérmese a hollandiai, közelebbről veldhoveni székhelyű ASML – mellesleg az utolsó azok között, amelyek valóban hozammal, vagyis pozitív TSR-rel szolgáltak befektetőiknek. Ez a cég a lapkagyártáshoz szükséges litográfiai berendezések egyik vezető szállítója, s a Nikon meg a Canon ellenében igyekszik nagyobb szeletet kiharítani a piacból. Tizenhat országban összesen hétezerrel több alkalmazottat foglalkoztat; tavalyi nettó árbevétele meghaladta az 1,8 milliárd eurót, s ennek az összegnek nagyjából a fele Ázsiából származott.

Az ASML tehát félvezetőgyártók beszállítója, a listában következő francia ST Microelectronics – mint neve is sejteti – félvezetőgyártó. Nem is akármekkora: a Gartner Dataquest tavalyi felmérése szerint 6,36 milliárd dolláros nettó árbevételével a harmadik legnagyobb a világon. Szinte nincs olyan alkalmazási terület, ahol ne használnák az ő különleges integrált áramköröit. Első helyen áll a televíziókészülékekhez szállított set-top egységekbe és a merevlemez-meghajtókba szerelt IC-k piacán, második az intelligens (smart) kártyák és a DVD-k területén, harmadik az autópárhban szükséges félvezetők területén, s ezzel még egyáltalán nem értünk a fontosabb alkalmazások sorának végére. Az ST Microelectronics palettáján szereplő több mint háromezerféle termékcsoportból 1500-nál több ügyfél rendel, köztük a cikkünkben később említendő Alcatel és Nokia.

Kis hazánkban, mivel a mobiltelefonok igencsak elszaporodtak az utóbbi évtizedekben, nem szorul különösebb bemutatásra sem a finn Nokia, sem svéd versenytársa, az Ericsson. És ha már itt tartunk, a listában kilencedik helyen álló Alcatel készülékeivel is sokan telefonálnak mifelénk (s nem csak mifelénk). A több mint 130 országban 99 ezer alkalmazottat foglalkoztatott, tavaly 25 milliárd eurós forgalmat lebonyolított francia óriást szintén széles körben ismerik.

Alighanem jóval kevesebben hallottak az ARM-ről, pedig ez a brit cég a 16/32 bites ipari RISC mikroprocesszor-megoldások világviszonylatban legnagyobb szállítója. 1999-ben a megrendelői 400 milliónál több olyan terméket adtak el világszerte, amelyben az ő lapkái adták az intelligenciát. Milyen alkalmazásokról van szó? Autógyártás, szórakoztatóelektronika, digitális képfeldolgozás, ipari és vezeték nélküli hálózatok, biztonságtechnika, tárolók.

Táblázatunkban a fogyasztói piacon jól ismert és már említett Ericssont átugorva megint egy félvezetőgyártóhoz érkezzünk. Az Infineon Technologies a Siemens Semiconductorstől alakult 1999-ben. Egy tavalyi tanulmány szerint ez a vállalat – közel 8 százalékos részesedéssel – a második az autópárh félvezetőtermékek világpiacán, s fontos szerepet játszik a távközlésben alkalmazott lapkák és a memóriapapkák

Az IT-hardverágazat tíz legnagyobb hozamot adó vállalata, egyéves TSR-jük sorrendjében

Helyezés	Vállalat	Ország	Egyéves bruttó részvényhozam (%)	Ötéves bruttó részvényhozam (%)
1.	Tandberg	Norvégia	152,09	n. a.
2.	ASML Holding	Hollandia	14,68	n. a.
3.	ST Microelectronics	Franciaország	-2,81	n. a.
4.	Nokia	Finnország	-9,96	700,8
5.	ARM	Nagy-Britannia	-13,48	n. a.
6.	Ericsson	Svédország	-22,27	32,1
7.	Infineon Technology	Németország	-37,89	n. a.
8.	Nera AS	Norvégia	-42,39	-60,9
9.	Alcatel („A” részvények)	Franciaország	-51,63	-14,4
10.	Opticom	Norvégia	-56,42	n. a.

Figyelemre méltó, hogy a cégek fele skandináv. Norvégia még közülük is kiugrik, hiszen három névvel képviselteti magát. Amint látható, még a legjobb részvényeken is volt mit veszteni...



Részlet a Nera AS honlapjáról

A legjobban jövedelmező tíz európai hardvervállalat közül öt skandináv, s az ötből három norvég. Nekünk, egy másik kis lélekszámú ország lakóinak talán érdemes tanulmányoznunk, hogy vajon mit kínálnak a vikingek földje, amióttől ilyen innovatív, termékenyek lehetnek a cégek. Még akkor sem haszontalan ez a vizsgálódás, ha a mai recessziós időkben még a legjobbak is többnyire csak kiveszik a pénzt a befektetők zsebéből.



+online:

Financial Times - www.ft.com
 Tandberg - www.tandbergvision.com
 ASML Holding - www.asml.com
 ST Microelectronics - www.st.com
 Nokia - www.nokia.com
 ARM - www.arm.com
 Ericsson - www.ericsson.com
 Infineon - www.infineon.com
 Nera - www.nera.no
 Alcatel - www.alcatel.com
 Opticom - www.opticomasa.com

területén. Árbevétele 5,67 milliárd euró volt a 2001-es pénzügyi évben.

A norvég Nera AS ötvenéves múltra tekint vissza, ám ma a legkorszerűbb távközlési, illetve ezen belül műholdas távközlési termékeket és rendszereket kínálja.

A szintén norvég Opticom „kutató-fejlesztő vállalatnak” mondja magát. Egyik fontos érdekeltje, a Thin Film Electronics (TFE) 87 százalékban az övé, 13 százalékban az Intelé (az éppen tavaly növelte ré-

szesedését). A cég memóriaplakokban alkalmazható polimereket fejlesztett ki. Az így készülő tárolók gyártási költsége huszadannyi, mint szilícium alapú társaiké, sőt teljesítményfelvételük is kisebb a hagyományos lapkákénál. Az Opticom érdekkörébe tartozik a Fast Search and Transfer (FAST) is: az nagy teljesítményű keresőgépekkel, valós idejű szűrőkkel, illetve multimédia-megoldásokkal foglalkozik; vásárlói között találjuk a Dellt, a Lycost és a Reed Elsevier kiadót is.

CW-Számítástechnika Newsletter in English!

We have launched our new service, where you can find the main news of the Hungarian IT market in English. Subscribe our free newsletter now!

CW-Számítástechnika már angolul is!

Útjára indítottuk angol nyelvű hírleveli szolgáltatásunkat, ahol most már angol nyelven olvashat a hazai IT-piac eseményeiről. Iratkozzon fel rá most!

Karrier & Oktatás

KARRIER OLDALUNK A CONSULTATION MAGAZINRAL EGYÜTTMŰKÖDÉSBE KÉSZÜLT.

Enneagram II.

A következőkben kiértékeljük az Enneagram egyes típusainak nagyon rövid leírására, amely inkább tájékoztató jelleggel bír.

EGYES – „A maximalista”

Micimackó Nyusztja tipikus egyes. *Külső jegyei:* merev, kibővített testtartás; vízszintes, örökké feszült száj; általában nem visel felsőruhát, hegy alpult, tiszta.

Jellemzői: pedantéria; figyelmesebb; szereti a számokat, a mérhető egységeket; jól a művészi; gyakran bosszankodik, a dühét nem akarja kimutatni és inkább visszafogott hangon duruzsol; szereti az abszurd humort; önálló; őszinte.

KETTÉS – „Az anyuka”

Kanga a Micimackóéól. *Külső jegyei:* féltő, lehet emlékezteti a szülőre; temperamentiós, gyakran hadonászik; jellemző foglalkozása: modell.

Jellemzői: tud érzelmileg manipulálni, büszke; ami a szívén, az a száján – érzelmű kitérők; jól emberismerő, empátiás; kitartó; szervező – egyedül nem boldogul, megérzi az emberek szükségleteit, sajátjairól viszont „megfelekedezik”, céltudatos, szabaddéval; szinte mindenben az érzelmei alapján dönt.

HARMAS – „A menő”

Micimackó Tigrise. *Külső jegyei:* fizikailag nagyon fiatalos; energikus, szédítő tempóban halad; „beach boy” vagy „beach babe” karrier a tekintetét, divatosan öltözködik.

Jellemzői: kudarckerülő; gyorsan vált és tanul; bulliánisan tud szerepeintákat váltani; jól tud eladni, pozitív, sikeresorientált; használja a spontaneitást; „fogadunk?”; jól informált; több van től egyszerre a tőzben; kíváncsiul szemlél dolgokat; inspirálja a csapatvezetőit.

NÉGYES – „A külön”

Félsz. *Külső jegyei:* nem divatos, hirtelen egyedül és félős ruhát visel; szereti a természetes anyagokat; visszafogottan feltűnő, testtartás jellemző, kisszerűen ül, talpát felfelé, és jobbra fordul.

Jellemzői: melankolikus; romantikus; művészelőd; jól a művészi; nyomasztja a helyi környezet; alkotó; etvágyó; lelkis; női; nemeri a saját érveket; nagyon tud valamit, és annak léra van (Hunderwasser).

ÖTÖS – „A megfigyelő”

A Micimackóéól Bogyó. *Külső jegyei:* szótárak; nehéz felolvasni az arcát; érzékeny bőre; székell; szemüveg; fényérzékeny; szereti a sötétet.

Jellemzői: racionális; vásárlás előtt nagyon alaposan feltűnő a piacot; rendezező; valamit gyűjt (pl.: bélyegeket); jól megfigyelő, jól tud érvelni; specialista; háttérben marad; nem szereti a bizalmaskodást és a felelősségvállalást; nem szerel vezető lenni; kell neki a saját téri; éjszakai bagoly.

HATOS – „A szövetséges”

Micimackó Malackája. *Külső jegyei:* mosolygós, de mosolya gyakran zavar leplezésére szolgál; fürkésző tekintet; behúzott nyak.

Jellemzői: kudarckerülő; lojális; kivétel, gyakran közbeszóll; „igen, te akkor ezt és ezt gondold...”; materialista; vészhelyzetben aktív és eszelekvőképes; okos; információkat keres; kekeckedő; aggodalmas; több szálát mozgat egyszerre; szereti a politikát; morbid humora van; csapatjátékos; a deviancia irritálja; szabálytisztelő.

HETES – „Az ötletész”

Münchenben bíró. *Külső jegyei:* charme-os; örök gyerek. *Jellemzői:* idealista; minden kipróbál; mindenben felfedez valamit, amit érneknek tekint; pozitív; mindenkit egyenlőnek tart; utópista; felfedező; feltaláló; kozmopolita; hantázó humorista; nem bír egy helyben ülni; örökké tervezget valamit.

NYOLCAS – „A főnök”

A keresztapa. *Külső jegyei:* erőteljes, alacsony termet; jól tart szemkontaktust; jellemző rá, ahogy eszik „eszik, ne háborgass!”.

Jellemzői: élvezi az életet; provokatív; aki vele van, azt apaként sédelmezi, aki ellene, annak jó; hatalomorientált; nagy az igazságérzete; szereti a szabadság humorát; pigantomán; nagy a személyes léte; a gyengeséget irritálja; rátermeti benyomást kelt; önálló.

KILENCES – „Az alkalmazkodó”

Micimackó. *Külső jegyei:* testes, macskós; szereti a kényelmes ruhákat; hogy semmi se szorítsa; meleg hang.

Jellemzői: jó hangulatban él; átfogó gondolkodás; néha elbambul; ilyenkor a világ „megszűnik”; időzavar; okátlan; jól tűri az egyhangúságot; késleltetett düh; pontatlan; befolyásolható; ragaszkodik saját döntéséhez; „ébred után egy kis pihenő”; nem tud dönteni; nehezen mond nemet; sürdést igényel; kirakólag a pozitív motivációknak enged; szereti a szabadságot.

Inspereg Rita



P&BERT Management Consulting Group
The Human Solution

SALES SPECIALIST (SZOFTVERTERÜLET)

P: 418 Informatika

Munkakör leírása, feladatok:

A leendő kolléga feladata az SMB (kis- és középvállalkozások), ill. partnerkapcsolati területen speciális irodai szoftver és alkalmazásainak (pl. csoportmunka szoftverek) értékesítése. A feladat részét képezi új üzleti lehetőségek felkutatása, tenderírásban való részvétel, szerződésalkötés és utógondozás is.

Céginformáció:

Multinacionális informatikai cég szoftverreszele.

Egyéb információk:

A leendő kolléga a szoftvercsapat vezetőjének tartozik közvetlen beszámolóval.

Elvárások:

Végzettség: Felsőfokú műszaki.

Tapasztalat, gyakorlat:

Min. 3-4 éves, nemzetközi informatikai cégnél vagy hazai rendszerintegrátornál szerzett, szoftverértékesítési gyakorlat.

Nyelvtudás: Targyalóképes angolnyelv-tudás.

Számítástechnikai ismeretek: Irodai alkalmazások, csoportmunkaszoftverek.

Egyéb jellemzők: Kis- és középvállalati ügyfélkörnél szerzett tapasztalat, valamint dinamikus, lendületes munkastílus előnyül jelent.

P&BERT Management Consulting Kft.

1053 Budapesti, Kössuth Lajos u. 1. Tel.: 483-2360, fax: 485-0699, pbert@asclero.hu, www.pbert.hu, www.consultationmagazin.hu

3102



Informatikában jártas munkatársat keres?

Jelentse meg álláshirdetését a Számítástechnika

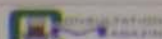
karrier és oktatás

oldalán!

További információ:

Kereskedelmi iroda

Telefon: 474-8860, fax: 302-0299, e-mail: keriroda@idg.hu



www.consultationmagazin.hu

Két platform

Az itt bemutatandó két könyv olyan szoftverekről szól, amelyek a piacon nagy csatát vívnak.

De a papír, mint már sokszor kipróbáltuk, mindent elvisel.

Egy ideje már körülgettem ezt a két könyvet, de úgy éreztem, kellemé még egy apró lökés. Azután a Számítástechnika előző számának egyik cikkéből – Mit hoz a jövő? cím alatt – a következőket olvastam: „Az operációs rendszer halála. Az operációs rendszerek nem tűnnek el, de az áruk hihetetlenül lecsökken majd. A Microsoft azzal védekezik a Linux részéről érkező fenyegetés ellen, hogy felomeli az Office-csomag árát, ezzel akaráván behozni az operációs rendszerekből kieső bevételt. Az évtized végére a Microsoft Office csomag ára darabonként elérheti a 700 dollárt.” Hát, lökésnek nem volt éppen apró, de az rögtön világos lett, hogy eljött a könyvismertetés ideje. Istenem, ha ezt a Xenix megérhet-e volna!

Office XP-tankönyv

A Szak Kiadó egy magyarított Microsoft-kiadvánnyal (a korábbi magyarításokból már itthon is ismert Step by step sorozat egyik kötetével) könnyíti meg az Office XP megtanulását kezdőknek és az Office korábbi változatát már ismerőeknek.

Ez a vaskos (több mint hétszáz oldalas) kötet az Office XP hét fő programjának megfelelően hét részből áll: az első természetesen a Wordről szól, a továbbiak az Excelről, az Accessről, a PowerPointről, a FrontPage-ről, a Publisheréről és az Outlookról. Egy-egy ilyen részi több fejezet alkot, s mindegyik kezdő oldalpárján, a bal oldalon a gyors betekintős grafikai eszközökkel összefoglalja a fejezet tartalmát, és az (az összefoglalás) az oldalpár jobb oldalán szóban is megismerteti.

Ezt a kötetet nemigen lehet hasonlítani olvasni, hiszen az egész mérő számítógépes feladatmegoldás: a CD-mellékletől a számítógépre átteendő állományokkal kell elvégeztünk a fejezetekben szemléletesen leírt utasításokat. Az alkalmazotti módszer a következő: rövid összefoglalást kapunk arról, hogy milyen gyakorlati nehézség leküzdéséhez ad eszközöket az éppen szóban forgó Office-program, azokat az eszközöket hogyan kell használni (a kötet itt is lépésről lépésre halad, és sok képernyőábrára támaszkodik), s közben tippet olvashatunk ugyanennek a feladatnak a lehetséges más (természetesen Office-on belüli) megoldásához. Egy-egy ilyen fel-



dolgozott fejezet végén az ember azzal az érzéssel állhat fel, hogy megbarátkozott a program éppen bemutatott szolgáltatásával, és megmaradt benne a gyakorlati használathoz szükséges támpontok.

Ha az olvasó már ismeri az Office előző változatát, akkor természetesen nem kell mindent elejétől végig elolvasni, és magának összegyűjtögetnie a változásokat, mert a kötet ezeknek a rövid ismertetésével kezdődik, és abból rögtön látni is, hogy az új jellegzetességekhez hogyan lehet rögtön hozzáfutni.

A hét rész huszonnyolc fejezete után jó ötvenoldalas gyors referenciát (puskát) találunk a fejezetek tartalmáról: ezek szinte csak menüpontokra támaszkodva idézik fel a korábban részletesen elmagyarázott teendőket.

Ezek után következnek még egy szójegyzék, szójegyzékkel. A Szak Kiadó mindig is igen gondosan fordította az angol szövegeket; ezt a kötetet is egész fordítócsoporthoz magyarította, sőt a kiadónak még arra is volt gondolja, hogy a (kereszteti tárgyú) mintaszövegek helyességét szakértővel ellenőriztesse. A gondosság egyebek között a magyar nyelvű Office-változat szóhasználatát bíráló megjegyzésekben mutatkozik meg.

A kötet kezdőknek és középfeladatoknak szól, lehetőséget ad arra, hogy az ember a maga ütemében tanuljon, pontosan

megtalálja azt, amit keres, és gyakorlatias példák megoldásával ismerje meg a legújabb Office-változat programjait.

(Office XP lépésről lépésre Szak Kiadó Kft., 2002, 712 oldal, CD-melléklettel, áfával együtt 10.800 forint)

Linux-bevezető

A ComputerBooks szerzője, Ács Zsolt olyan olvasóknak ír, akik már hallottak a Linuxról (mostanában elég nehéz nem hallani róla), és a divat iránti kíváncsiságból vagy más operációs rendszerek használatát megelőzve meg is próbálnának vele. A szerző nem vár előzetes szakmai tapasztalatokat, könyvet tankönyvnek is szánja. S hogy az olvasó gyakorlati ismereteket is szerzhessen, megkapja a könyvhöz a SuSE Linux 7.34 CD-t. A szerző szerint a kötet 85 százalékban az általában vett Linuxról szól, de a többi 15 százalék sem csak a 7.3-as SuSE Linuxra igaz, hanem általában a 7.x-esre is.

Ez a kötet is hét részből áll – 7 fejezettel. A bevezetés összefoglalja a Linux forrásait: a Unix történetét, az FSF-et, a

GNU-t és a GPL-t (hogy az ember érse, mennyiben ingyenes a Linux), a Linux kialakulását és a disztribúciókat. Világossá teszi a Linux erőnyeit: többfeladatos, többfelhasználós, ha kell, többprocesszoros grafikus operációs rendszer (a rendszer mag megfelelő felhőzöttesével); vannak hozzá a mindennapi feladatok elvégzésére kifejlesztett programok, van fejlesztőeszköz, még grafikus környezet is (Kylis, JBuilder stb.).

A második fejezet kicsit mélyebbre ás a Linux szerkesztésben: bemutatja a rendszermagot és feladatait a folyamatok futtatásában, a parancsértelmező burkot, az állományrendszert (tel- és locsolással együtt), valamint a segédprogramokat (szerkesztőket, szűrőket, kommunikációs programokat), majd röviden összefoglalja a Linux térkezelését.

A 3. fejezetet a SuSE Linux 7.3 Professional telepítése tölti ki: melyek a működéshez (karaktéris és grafikus, multimédiás munkához) szükséges követelmények, mit kell előkészületképpen elvégezni, a telepítés folyamán hogyan keltendő életre a hálózat, a nyomtató, a modem, a hangkártya.

A 4. fejezet bemutatja a Linux használatát, egyelőre karakteres felületen: az indulási folyamatot, a be- és kijelentkezést, a futási szinteket, állományrendszerek csatlakozását, felhasználók adminisztrációját, a gyakoribbi parancsokat, az archiválást és a tömörítés lehetőségét.

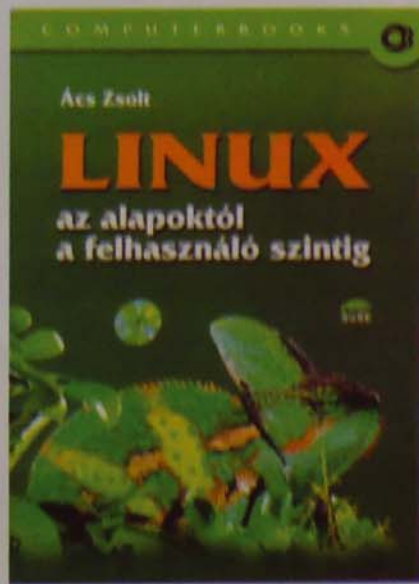
Az 5. fejezet a Linux grafikus felületét foglalkozik: a minden ablakkezelő alapját adó X Window-val, az X kiszolgálóval és X ügyféllel, majd a különféle ablakkezelőkkel, és egyiküknek, a KDE 2-nek a központi elemével: az internet- és állománybongészó Konquerorral.

A 6. fejezetnek a linuxos hálózatkészítés a tárgya: a TCP/IP, a névfeloldás, internetes alkalmazások (FTP, elektronikus levelezés, bejelentkezés távoli gépekre, web), majd a biztonságai beállítások (ssh) és a tűzfalak.

A 7. fejezetben néhány hálózati témát választott a szerző. Ilyen a rendszermag-optimalizáció (a kernelfordítás rejtelmei), az alkalmazások telepítése és a programozás a parancsértelmezésben.

Ez a könyv átrendelhető az ember a Linux küszöbén. Aki elővassa, az megbízható, gyakorlati kérdésekben is útmutatást adó elméleti és gyakorlati alapot kap, és nem kell amiatt aggodnia vagy éppen szégyenkeznie, hogy tudatlan alaknak nézik a linuxos fórumokon és levelezőlistákon.

(Ács Zsolt: Linux az alapoktól a felhasználói szintig, ComputerBooks, 2002, 171 oldal, CD-melléklettel, áfával 2500 forint)



Intelligens párbeszéd

Augusztusban két nemzetközi konferencia is foglalkozik a számítógép és a nyelvészet kapcsolatával. Ennek fontosságáról kérdeztük Proszéky Gábort.

Legyünk őszinték: ha valaki azt hallja, hogy nyelvészet, akkor általában görnyedt tudósokat lát maga előtt, akik naphosszat az „*ysa pur es chomuv uogmuc*”-ot elemezgetik vagy ragokat és képzőket morzsolgatnak, nem éppen a gyakorlati hasznát tartva szem előtt. A számítógépes nyelvészeiről valamivel konkrétább elképzelésünk lehet, hiszen a helyesírás-ellenőrzőt vagy az elválasztóprogramokat sokan ismerik különböző szövegszerkesztőkből. A számítógépes nyelvészet azonban ennél sokkal mélyrehatóbb változásokat generálhat. Gordon Moore, az Intel társalapítója és tiszteletbeli elnöke például nemrég úgy vélekedett, hogy a számítógépipar egyik gyökeres átalakítását a beszédfelismerés fogja meghozni. Igaz, szerinte még 50 évet kell várni a megfelelő technológia létrejöttére, de ha egyszer ezt elértük, akkor gyakorlatilag intelligens párbeszédet folytathatunk a számítógépünkkel.



Proszéky Gábor: A nyelvtechnológiai kutatások további támogatása kiemelt fontosságú

(optikai karakterfelismerésből) – érkezett szövegekből. A cég által kidolgozott eszköz – a MorphoLogic Recognition Assistant (MRA) – az emberi gondolkodáshoz hasonló nyelvi ismeretekkel segíti a képi és a hangfelismerést. A különböző felismerőprogramok sokszor bizonytalan megoldásokat adnak. Ezen segít a nyelvi tudás integrálása a felismerési folyamatba. A lényeg az – hangsúlyozza Proszéky –, hogy ez az eszköz nem statisztikai alapon működik, tehát nem annak alapján ad megoldást, hogy máskor, leggyakrabban milyen szó szerkezet fordul elő az adott helyen, hanem abból, hogy az adott helyzetben kiválasztott, meghallott szövegrészlet a többi, eddig megértett szöveg segítségével hogyan tehető egyértelművé. Az MRA mintákat kap a hozzárendelt (magyar nyelvű) adatbázisból, s ezekből „megtanulja” a

nyelvi rendszert, így a szövegben lokálisan képes egyértelművé tenni a kérdéses szövegrészeket. Még ennél is fontosabb, hogy a szoftver nem csupán a magyar nyelvre alkalmazható, hanem más nyelvekre is – ha hozzáillesztjük a megfelelő adatbázist.

Nyelv és integráció

A szövegkeresés és -feldolgozás egyébként számtalan területen alkalmazható – folytatja Proszéky Gábor. Ha csak az internetet vesszük, valószínűleg mindenki bosszankodott már a keresők „butaságán”. A számítógépes nyelvészet ma már kifejleszthet olyan eszközöket, amelyek sokkal pontosabban keresnek. Az internet-szolgáltatók nagy többsége viszont – bármilyen furcsa – nem feltétlenül érdekelt a pontosabb keresésben – mondja Proszéky. A nagy portáloknak nem az a legfontosabb céljuk, hogy valamit gyorsan, pontosan megtaláljunk, hanem tulajdonképpen az, hogy egy kicsit „el-tévedjünk”, hogy mindent megnézzünk – elvégre az internethez sok gazdasági érdek kapcsolódik, a forgalom, a látogatottság pedig bevételt hoz. Ezért bármilyen jó fejlesztés születik is a keresés pontosításához, nehezen érhet el igazán jó piacot, hacsak nem a kutatói szférában, ahol nagy volna erre az igény, de jóval kevesebb rá a pénz – véli a szakember. „Itthon az állam hosszú évekig nem tartotta fontosságának megfelelő helyen a nyelvtechnológiai kutatásokat. 2000-ben a Széchenyi-terv megjelenésével, a Nemzeti Kutatási és Fejlesztési Program-pályázatok megindulásával megtört a jég, és azt reméljük, hogy most, az európai uniós csatlakozás küszöbén nem lesz, nem is lehet változás. Ennek a területnek a további támogatása kiemelt fontosságú, hiszen rögtön a belépés után – de persze már ma is – rengeteg uniós anyag fordítására, gépi kezelésére van szükség, soha nem látott mennyiségű (szak)szöveggel kell feldolgozni. Ez pedig nem megy a konzisztens fordításokat, tehát a szakmai pontosságot és főként a nagyobb hatékonyságot garantáló nyelvtechnológiai eszközök nélkül” – teszi hozzá Proszéky Gábor.

BARABÁS BALÁZS

A felismerőasszisztens

Úgy tűnik, a budapesti MorphoLogic Kft. szakembereit nemigen zavarja a több évtizedes távlatot sugalló fenti jóslat, sok kutatási területük közül az egyik éppen a számítógépes beszéd-, de leginkább a szövegfelismerés. Az eredményről éppen az augusztusban Tajpejben megrendezendő Coling-2002 számítógépes nyelvészeti konferencián számol be Proszéky Gábor, a MorphoLogic vezetője, 2000-ben Széchenyi-díjas, idén az Év Informatikai Menedzser díj nyertese. A kutatás lényege a felismerési hibák kiküszöbölése, mégpedig a különböző forrásokból – beszédből, kézirásból és a szkenelésben használt OCR-ből

E számunk hirdetései (Ads' Index)

2F 2000 Kft.: F-Secure Anti-Virus.....	6. oldal	IDG: Számítástechnika Online Vatera-árverés.....	4. oldal
Computer Associates: BrightStor adattárolás-menedzsment megoldás.....	2. oldal	IDG: Számítástechnika vállalati ismertető.....	5. oldal
Internet: Internetcsomagok.....	12. oldal	IDG: Távközlési liberalizációs kiadvány.....	27. oldal
IDG: CW-Számítástechnika angol hírlévi.....	23. oldal	Matáv: Flex-Com beírt vonali megoldások.....	28. oldal
IDG: CW-Számítástechnika linkajánló.....	8. oldal	Network Associates: McAfee Security megoldások.....	8. oldal
IDG: Job Universe.....	19. oldal	Noreg: Információvédelem.....	14. oldal
IDG: Repróstudió.....	6. oldal		

+online:
www.morphologic.hu/
www.cst.dk/etx2002/programme/
www.szt.hu/cikkak/coling2002
www.szt.hu/morphologic.php
www.ppkp.hu/pg.html
www.szt.hu/cikkak/ivs2001

Megjelenik minden keddén HU ISSN: 0237-7837
Kisajta az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felolvasó klado: Bíró István ügyvezető – biro@idg.hu

Szerkesztő: a Szerkesztőbizottság

Elnöke: Bíró István

Füzetkiszorító-helyettesítő:

Révai Gábor – grevai@idg.hu

Schepf Anita – aschepf@idg.hu

Főmunkatárs: Váncsa István – vancsa.i@ardemo.hu

Olvasószerkesztő: Egyed Zsófia – zsegyed@idg.hu

Számítástechnika Tesztlabor:

Kriszta György – jkriszta@idg.hu

Munkatársak:

Bende Magdolna – mbende@idg.hu

Csörös Sándor – scsoros@idg.hu

Mallás János – jmallas@idg.hu

Mártonffy Anikó – amartonffy@idg.hu

Trutmann Balázs – trsut@idg.hu

Laptervező: Nádai Ferenc / Nádai Stúdió Kft.

Művészeti vezető: Kan György

Tipográfia, hirdetésgrafika: Guszák Erzsébet,

Kesze Sándor, Papp Gyula

Grafika: Dániel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Korrektur: Vioar Károly – kvioar@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelő:

Bíró Ilona – ilonaji@idg.hu

Szerkesztőség: 1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578

Telefon: 474-8846, telefax: 269-5677

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

Szerkesztőségünk a kéziratokat leghamarabb szeretni gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A *Computerworld-Számítástechnika* és mellékleteiben megjelenő valamennyi cikkel (eredetiben vagy fordításban), minden megjelenést követően a szerző jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Lapmenedzser: Szegvári József – jzseger@idg.hu

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi Iroda – keriroda@idg.hu

Hirdetési igazgató: Pócs Ernő – pocs@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Levélcím: 1374 Budapest 5, Pf. 578

Telefon: 474-8860, 474-8852, telefax: 302-0299

A hirdetőket a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmiukért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztés:

Terjesztési menedzser: Babinecz Mónika –

terjeszt@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578

Telefon: 474-8858, telefax: 269-5676

A lapot a HIRKER Rt., a LAPKER Rt. alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik, megvásárolható az újságüzletben is. Egyet számunk ára 295 forint.

Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkiadóosztálon, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP bankkártyával rendelkező olvasók az InetKözpont in előfizethetnek a 266-0004 számon 9 és 20 óra között. Előfizetési díj egy évre 12 960 forint, fél évre 6480 forint; negyedévre 3240 forint.

Működési vezető: Birkos Imre – birkos@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vékony u. 30-32/B

(02.0375)

Felolvasó vezető: Lomozay György

A *Computerworld-Számítástechnika* az IDG Communications-tól, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóijához kapcsolódik, amely 60 országban több mint 200 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagvállalatai folyamatosan frissítik. Laponkat a MATISZ nyelvisz.

Az IDG fontosabb kiadványai:

Ausztria: *Computerworld Austria*, *Australian PC World*
Ausztria: *Computerworld Österreich*, *Dinac*, *Computerworld*
Danimark: *Egyszerű Államok*, *Computerworld Digital*
New: *Federal Computer Work*, *InfoWorld*, *Network World*,
PC World, *Publika*, *Egyszerű Kézi*, *Macworld*, *PC*
Business World, *Francsok*, *InfoPC*, *Le Monde Informatique*,
Hollandia: *Computerworld/Netherlands*, *LAN*,
Magazine, *Irak*, *Computerworld*, *PC World*, *Japan*, *Computerworld*,
Japán: *InfoCanada*, *Network World Canada*, *China*,
China Computerworld, *PC World China*,
Németország: *Computerwoche*, *PC Welt*, *PC Woche*,
Oroszország: *Computerworld-Moscow*, *PC World*, *Network*,
Spanyolország: *Computerworld España*, *PC World*,
Pulisk: Svéd: *Computerworld Sverige*

Több, mint számítástechnika



Keresse az újságárusoknál!



Szeretek gyorsan haladni, ezért van saját sávom.

A célhoz vezető leggyorsabb út általában a legrövidebb. Az utazás azonban csak akkor kényelmes és biztonságos, ha a nekünk megfelelő tempóban tudunk haladni.

Az üzleti kommunikációban a Matáv Flex-Com éppen a gyors haladás két feltételét teljesíti: cége telephelyei között közvetlen digitális összeköttetést biztosít,

matáv • Flex-Com

www.matav.hu

ahol az adatforgalom sávszélességét Ön választhatja meg - saját igénye szerint.

Az Ön Flex-Com menedzselt digitális bérelt vonala **két tetszőleges végpont között állandó digitális összeköttetést jelent** interfészekkel és folyamatos menedzseléssel. Az pedig csak Önön múlik, hogy a protokoll-független beszéd- és adatátvitelre, video- és multimédiás kommunikációra, internetezésre egy időben alkalmas rendszert **300 bit/sec és 2 Mbit/sec közötti tartományon belül** milyen sávszélességben veszi igénybe.

A Matáv Flex-Com segítségével nemcsak gyorsabb és biztonságosabb adatátvitelt érhet el, **de a forgalomtól független, fix havidíjnak köszönhetően a költségei is jól tervezhetővé válnak.** Így biztos lehet benne, hogy cégének adatai a legrövidebb úton, a legnagyobb biztonságban, az Ön által választott tempóban utaznak a végcéljig.

•  **matáv**

a szavakon túl