

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Nemzetközi informatikai és üzleti hetilap • Alapítva 1969 • www.computerworld.hu

2004. november 9. • XIX. évfolyam 46. szám

Indul az SAP Business One



Vahl Tamás

Az üzleti rendszerek hazai piacvezetője, az SAP Hungary november 9-én, kedden mutatja be a kis- és középvállalkozások (kkv-k) számára kifejlesztett integrált vállalatirányítási szoftvert, az SAP Business One-t. Vahl Tamást, az SAP Hungary Kft. ügyvezető igazgatóját a cég terveiéről kérdeztük.

– Nyáron még azt lehetett hallani, hogy az ősz elején megjelenik a piacon az SAP Business One. Mi volt a késés oka?

– A célunk valóban az volt, hogy a terméket már az ősz elején, az éves tihanyi

konferenciánkon bejelentjük. A csúszás sajnos nem csak belső tényezőkön múlt: a régió országaiért egy fejlesztőközpont felel, s ennek kellett megoldania a koordinációt; így kénytelenek voltunk bevárni a régió többi országát, hogy zöld zászlót kaphassunk az induláshoz.

Magyarország ugyanakkor jóval előrébb jár sok más régióbeli országnál, és a korábban kitűzött céljainkat, miszerint az őszi indulásra megfelelő számú képzett partnerrel rendelkezünk és az általuk végzett pilot installációk eredményesek legyenek, tartani tudtuk. Az első igazi megmértetésre az év végi hajrában számítottunk, ekkor derül majd ki, hogyan fogadják az ügyfelek a terméket.

(Folytatás a 4. oldalon)

ONLINE

www.sap.com
/solutions/smb/
businessone/
index.aspx
www.sap.com
/solutions/smb/
customersuccess/
index.aspx

Indiai központ Magyarországon

Új fogalom és tevékenység, az úgynevezett near-sourcing meghonosítására vállalkozik az indiai Satyam Computer Services Limited cég, amelyik új globális fejlesztési központot és irodát alapított Budapesten – jelentette be B. Ramalinga Raju, a cég elnöke a múlt héten. Lapunk kérdésére az elnök elmondta: azért esett Magyarországra a választásuk, mert egyrészt kedvezőek voltak a cégalapítás feltételei, másrészt a kormány támogatta a cégalapítást, míg máshol nem voltak ennyire segítőkészek. Ugyanakkor az is előny volt (Ro-

mániával, Csehországgal és Lengyelországgal szemben), hogy a globális vállalatok regionális központjai már ma is itt működnek.



Manbir Singh, India nagykövete megnyitja a Satyam budapesti fejlesztési központját

Részt vett az eseményen Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter is. Véleménye szerint az indiai cég azért választotta Magyarországot, mert jó a geopolitikai elhelyezkedése és az ország tagja az Európai Uniónak, továbbá elkötelezte magát amellett, hogy kiterjedd kapcsolatokkal ápoljon az ázsiai országokkal.

(Folytatás a 4. oldalon)

3G: erős licit várható

Meghaladta az előzetes várakozásokat a befektetők érdeklődése a harmadik generációs tender iránt. Az augusztusban meghirdetett pályázatra öt szolgáltató 11 ajánlatot adott be. Így valószínű, hogy a

hazai mobilpiac 2005-ben négyeszerplős lesz. Közlebből ez annyit jelent, hogy a potenciális negyedik szereplőnek – az UMTS (Universal Mobile Telecommunication Systems) koncesszió mellett – módja van belépni a GSM-rendszer 900-as és 1800-as frekvenciasávjába is, részletfizetési kedvezményt kap és nem írnak elő számára lefedettség követelményt.

(Cikkünk a 6. oldalon)



Színes képek a falon

Ma az előadások nagyobbik része már elektronikus formátumban készül, ezért a fejlesztők igyekeznek a videóhoz, számítógéphez nagy megjelenítőket készíteni. Az egyik viszonylag egyszerű és megfizethető árú eszköz a projektor (Cikkünk a 20. oldalon)

Változó IHM

Befejeződött az Informatikai és Hírközlési Minisztérium júniusban megindított szervezatkorszerűsítési programja – jelentette be Kovács Kálmán, a tárca vezetője. Mint mondta, a minisztérium létszáma hozzávetőleg 10 százalékkal csökken. Távozik Bakonyi Péter és Mohácsi Béla. Összevonják a stratégia-készítést és az elektronikus szolgáltatá-

sok fejlesztését, továbbá egységes irányítás alá kerül az informatikai és a hírközlési szabályozás.

A pályázati programok tervezése és indítása a stratégiai és e-szolgáltatások helyettes államtitkárságának kizárólagos feladata lesz. A minisztérium a jövőben a pályázatok lebonyolításával erre szakosodott külső szervezeteket bíz meg.



ÁRA: 351 FT

SAP® BUSINESS ONE, AZ ÖN CÉGÉRE SZABVA.



BEMUTATKOZIK AZ SAP BUSINESS ONE, AZ IDEÁLIS ÜZLETI MEGOLDÁS KIS- ÉS KÖZEPES MÉRETŰ VÁLLALATOK SZÁMÁRA.

A piacvezető SAP egyedülálló SAP Business One szoftvermegoldását kifejezetten kis- és közepes méretű vállalatok részére ajánlja. Legfőbb előnye, hogy alkalmazkodik a cég igényeihez, vagyis könnyen és rövid idő alatt testreszabható. Segítségével az üzleti élet számos területe – mint a könyvelés, értékesítés, logisztika, vevői kapcsolatkezelés, szerviztevékenység támogatása és a jelentések készítése – naprakészen és hatékonyan intézhető. Az elérhető árú SAP Business One versenyképessé teszi az Ön vállalatát is, hiszen ideálisan alkalmazható visszafogottabb költségvetés esetén is. További információért hívja a 382-1184/150 telefonszámot, vagy keresse fel honlapunkat: www.sap.hu/businessone

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



AKTUÁLIS

- 4 **Cégvilág**
- 4 **Mi történik a héten?**
- 4 **Indul az SAP Business One**
Mozsik Tibor
- 4 **Indiai központ Magyarországon**
Munkatársunktól
- 4 **Gazdálkodjunk a szoftverrel!**
Árokszállási Gábor
- 4 **ÁNTSZ-tapasztalatok**
Vass Enikő
- 5 **IVSZ-sarok**
- 5 **KRIMINÁLEXPO 2004**
Törőcsik Balázs
- 5 **INFOTrend – 43 kiállító**
Munkatársunktól
- 6 **Harmadik generációs tender: erős licit várható**
Bán Zsuzsa
- 6 **Presztizsmonitor**
Munkatársunktól
- 7 **Oracle: új kockázatkezelési megoldás**
Munkatársunktól
- 7 **Hatékony megoldás**
Csórián Sándor
- 7 **Munka, szórakozás mobilán**
Barabás Balázs
- 7 **Megalakult a Sybase Hungary**
- 7 **Képes távcső**
Barabás Balázs
- 8 **Bolt, hálózat, alkalmazás**
Barabás Balázs
- 10 **Költségvetési megoldás Navisionhöz**
- 11 **Új üzemet nyitott az Oberthur Card Systems**
Munkatársunktól
- 11 **Hat önkormányzat kap támogatást**
- 11 **Hosting, hardver, licenc**
Mozsik Tibor
- 12 **Itthon is Delphi 2005**
Horváth Ádám
- 12 **Hostolt CRM-szolgáltatás európai vállalkozásoknak**

ÜZLET

- 13 **Zöld út az Oracle-nek**
- 13 **Bezárt a Fotexnet áruház**
- 13 **Mégis szükség van a mobilkamerákra**
- 13 **Benchmarking: megmérkőzni a legnagyobbakkal**



A benchmarking-eredmények – a rendszerek teljesítmény szerinti összemérésének eredményei – erősen függenek attól, mennyire aprólékosak a tesztekkel összegyűjtött adatok
Joachim Hackmann

- 13 **Megrendült bizalom**
- 14 **Egyre fontosabb a banki adatkezelés**
Munkatársunktól
- 18 **Informatikai fejlesztések a Magyar Postánál**
Bán Zsuzsa

TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

- 19 **Új Pentium M processzor**
- 19 **A Quantum céget vett**
- 19 **Veszélyes áfrissítések**
- 19 **Új „CPU-motorok”**
- 20 **Színes képek a falon**
Makk Attila
- 23 **Maximumra törekedve**
Csórián Sándor
- 24 **Fókuszban Mobil üzleti rendszerek**
- 24 **T-Mobile: m-önkormányzatok**
Bán Zsuzsa
- 24 **Európai premier: csekk helyett SMS**



- 25 **Pannon-stratégia: mozgó üzlet**
Munkatársunktól
- 26 **A Fekete Szeder dosszié**
Vass Enikő

- 27 **Bővülő e-kereskedelem**
- 27 **Fejlődő román IT-piac**
- 27 **Az elveszett web nyomában**
- 27 **e-szavazás Amerikában**
- 27 **Walhalla hi-tech**



Lehet-e kamarazenét egyedül játszani? Hogyan függ össze Liszt Ferenc, Beethoven, a szegedi kórus és egy lakás? Nos, nagyon is harmonikusan.
Szó szerint
Barabás Balázs

- 29 **Gyerekek online: kontra, rekontra**
Ann Bednarz, Denise Dubie
- 30 **Vendégvélemény**
- 30 **Olvasói levelek**
- 30 **Előzetes**

ONLINE

WWW.SZT.HU

NŐ AZ ONLINE PIAC Világháló

Az online vásárlások idel forgalmára Németországban 11 milliárd eurót (2750 milliárd forint) jelez előre a GfK Piackutató Intézet. A német fogyasztók az első félévben 5,3 milliárd euró értékben rendeltek a világhálón keresztül könyvet, ruhát, hardvert.

szt.hu/cikkek/no

NÉPSZERŰTLEN AZ IE Szoftver

Bár a Microsoft még mindig uralja a webböngészőpiacot, az Internet Explorer egyre több teret veszít a nyílt forráskódú Mozilla javára. Az IE éveken át tartotta piaci részesedését 95 százalékát, de ez év október 29-ig ez az arány már 92,9 százalékra csökkent.

szt.hu/cikkek/ie

SZÉLES NOKIA 7710 Új termékek



A széles, 65 536 színárnyalatot megjelenítő érintőképpel rendelkező Nokia 7710 készülék teljes internetböngészőt, sztereó hangminőségben megszólaló beépített zenelejátszót, lejátszásra, streamingre és rögzítésre szolgáló, széles körű videofunkciókat tartalmaz.

szt.hu/cikkek/7710

UTOLJÁRA NŐ A P4 ÓRAJELE Hardver

November 15-én az Intel vélhetően utoljára növeli a Pentium 4 processzorának órajelet. A Pentium 4-es 570 processzor órajele 3,8 gigahertz lesz, és ez marad hosszú ideig a leggyorsabb processzor. Az Intel úgy döntött: 2005 első negyedétől az órajel megnövelése helyett a cache-memória bővítésével fogja tovább növelni a P4 teljesítményét.



szt.hu/cikkek/p4

DOMÉNNÉV POSTÁKNAK Világháló

Két újabb doménnevet hagyott jóvá az Internet névrendszerét felügyelő szervezet, az ICANN. A .posta és .travelre a postai szolgáltatók és az utaztatási szektorban dolgozó intézmények pályázhatnak.

szt.hu/cikkek/dom

FELTÖRTHETŐ A GMAIL Világháló

Izraeli hackerek súlyos hibára bukkantak a Google Gmailben: a postafiókhoz való hozzáféréshez csak az azonosítót kellett megszerezniük, a jelszót nem. Utóbbi ugyanis egy cookie fájlban található, amit egy hexadecimális XSS (Cross Site Scripting) hivatkozás segítségével könnyen eltulajdoníthatnak.

szt.hu/cikkek/gmail



Iratkozzon fel tematikus híreinkre!

www.szt.hu/hirlevel.php

CÉGVILÁG

Olcsó internetes számítógépek

Az AMD amerikai félvezetőáramkör-gyártó konszern számos partnerével együttműködésben internetes célokra alkalmas olcsó számítógépet fejleszt ki harmadik világbeli és fejlődő országok számára, 200 dollár alatti áron. Az AMD és partnerei 2015-ig a világ lakosságának 50 százalékát szeretnék számítógéppel és hálózati csatlakozással ellátni.

Sikeres telekom

A Verizon Communications amerikai telekommunikációs vállalat a harmadik negyedévben 1,8 milliárd dollár adózott eredményt ért el. A cég bevételei 6,7 százalékkal 18,2 milliárd dollárra nőttek; a mobilágazat bevételei elértek a 18,2 milliárd dollárt, ez 23 százalékkal több, mint a tavalyi hasonló időszak bevétele. A harmadik negyedévben 309 ezer nagy sebességű internetre előfizető és 525 ezer távolsági vonalra előfizető csatlakozott a cég megrendelőihez, ugyanakkor 673 ezerrel csökkent a helyi vonalas előfizetések száma.

Javuló eredmények

Az Alcatel adózott eredménye 84 millió euró volt a harmadik negyedévben az előző év ugyanezen időszakának 284 millió euró vesztesége után. A cég üzemi eredménye 271 millió euróra nőtt. A társaság adózott eredménye 23 millió euró volt a júniussal végződött második negyedévben. Az Alcatel az elmúlt három évben jelentős költségcsökkentést hajtott végre, s ennek eredményeként a vállalat gazdálkodása javuló tendenciát mutat.

ERP-RENDSZEREK

Indul az SAP Business One

(Folytatás az 1. oldalról)

- Hány partnerrel állapodtak meg eddig az SAP Business One értékesítését illetően?

- Az első körben öt partnerrel állapodtunk meg, számuk azonban időközben 11-re nőtt; a jövő év elején pedig 15-re, majd 20-ra bővül. Az új terület jellege miatt a partnereink többsége is új. Feljűk, de éppen így a régebbi partnereink felé is az egyik alapkövetelményünk, hogy megfelelő számú, az SAP Business One terén magas szinten képzett szakértőjük legyen.

- Hány cégnél vezették be eddig a pilotot, és milyenek voltak a tapasztalatok?

- Az összes olyan országban, ahol most bejelentik a szoftvert, korlátozott számú projektet bonyolítottak le a partnereink. A pozitív tapasztalatok kellettek ahhoz, hogy most piacra léphessünk az SAP Business One-nal. Az év végéig a mostani számnak legalább a dupláját szeretnénk a partnerekkel értékesíteni, a jövő évben pedig lassan, de biztosan szeretnénk növelni a piaci részesedésünket.

- Mint ahogy már említette, a Business One-t kizárólag partnereken keresztül értékesítik. Mégis, milyen segítséget tudnak adni, ha egy kkv az SAP-hoz fordul?

- Minden ilyen esetben a partnerekhez irányítjuk majd az ügyfeleket. Csak egy analógia: ha valaki a nyomtatójához tintapatront szeretne vásárolni, akkor nem az jut elsőként eszébe, hogy a gyártóhoz kopogtasson be. Természetesen fenntartunk egy „eszkálációs útvonalat”, így ha a partnernek kérdése, gondja merül fel a termékkel kapcsolatban, hozzánk fordulhat, az értékesítés azonban teljes mértékben a partnerszervezőkön keresztül történik.

- A partnerektől érkezett visszajelzések alapján mekkora méretű cégek érdeklődnek a termék iránt?

- Az eddigi húsz cégből még nem érdemes statisztikát gyártani, mivel a partnereink inkább a nagyobb cégeket célozták meg a pilot projektekkel. A fő kérdés természetesen az lesz, hogy mi az a felső határ, ahol a cégek még az SAP Business One-t választják. Mi eredetileg arra számítottunk, hogy ez a kör a hazai

piacra az akár 1-2 személyes, legalább 100-200 millió éves árbevételű vállalkozásoktól a 2-5 milliárd forint éves forgalmat bonyolító cégekig terjed. Ebben a korai szakaszban azonban már e méret fölé csúszott a határ, ami más termékeink - elsősorban a mySAP All-In-One - pozicionálása szempontjából is fontos körülmény. Persze rugalmasan kell kezelni a kérdést, de amikor lehet, igyekezzünk majd befolyásolni az ügyfeleket, hogy a nekik megfelelő ár-érték arányú megoldást válasszák.

- Ennek fényében mekkora piaci részre számít az SAP Hungary a kkv-szektorból a következő években?

- Továbbra is reálisnak tartom a korábbi terveinket, amelyek szerint a következő években a kkv-szektorból származó árbevételünk a teljes forgalom 15-20 százalékát érheti majd.

Elképzelhető, hogy az SAP Business One még jobban „beharaphat” más piacainkba, így például ha a partnereink a mySAP All-In-One iparági megoldásaihoz hasonlóan a közeli jövőben az SAP Business One-hoz is fejlesztenek majd hasonló megoldásokat. Nagyobb mértékű hangsúlytolódásra azonban nem számítok.

MOZSIK TIBOR

NEMZETKÖZI KAPCSOLATOK

Indiai központ Magyarországon

(Folytatás az 1. oldalról)



B. Ramalinga Raju

B. Ramalinga Raju elmondta, hogy a budapesti központ megnyitásával nemcsak a meglévő európai ügyfelek igényeit elégítik ki, hanem agresszív terjeszkedésbe is kezdnek a piacon. Az indiai cég célja, hogy Magyarországgal együtt jelenjen meg a globális piacon, s idehozza az outsourcingra (erőfor-

rás-kihelyezés) Európában fordított összeg több mint 20 százalékát.

Az 1987-ben alapított indiai Satyam egy-milliárd dolláros vállalatá fejlődött, jelentős pozíciókat ért el a vállalatirányítási, illetve bank- és pénzügyi szolgáltatások, valamint a gyártás és a bányászat területén. A társaság ma 45 országban van jelen, s 19 fejlesztési központja működik világszerte. Az informatikai szolgáltató cég több mint 18 ezer embert foglalkoztat.

MUNKATÁRSUNKTÓL

RENDSZERINTEGRÁCIÓ
ÁNTSZ IT-vel

Az ÁNTSZ egy éve működő országos informatikai rendszerének felépítéséről és üzemeltetéséről tartott sajtótájékoztatót a projekt egyik kivitelezője, az Albacomp Rt. A székesfehérvári székhelyű cég a kommunikációs hálózat kialakítását, eszközszállítást és rendszerintegrációt, oktatások kialakítását valósította meg. Kovács Attila, az ÁNTSZ helyettes országos tisztifőorvosa elmondta: a kórházon belüli jelentkező fertőzéseket egyre gyakrabban jelenti a rendszer segítségével. Céljuk, hogy ez a jelentési rendszer teljesen számítógép alapúvá váljék.

VASS ENIKŐ

Kartellvadás

Eljárást indított a Gazdasági Versenyhivatal az IBM, az SAP és az International System House Kft. ellen, kartell-összejátszás gyanúja miatt. A GVH kartellcsoportja nemrég házkutatást tartott a három cégnél, amelynek során iratokat és adathordozókat foglaltak le. Sajtóinformációk szerint az eljárás felsőoktatási intézmények közbeszerzési pályázataival függ össze. Több piaci konkurens szerint az érintett cégek egymással egyeztetve pályáztak egyetemi informatikai rendszerek szállítására. Idén ezek értéke meghaladta a hatmilliárd forintot.

Lapunk kérdésére az IBM sajtóosztályának munkatársa elmondta: a vállalat együttműködik a GVH-val a vizsgálat során.

JOGI ESETEK

Gazdálkodjunk a szoftverrel!

Szoftverfelhasználással és szoftvergazdálkodással kapcsolatos felvilágosító tevékenységének keretében a BSA novemberben 10 000 kis- és középvállalkozásnak küld levelet, amelyben felhívja figyelmüket a szoftvergazdálkodás előnyeire és szükségességére, valamint felajánlja segítségét a szoftvergazdálkodással kapcsolatban. A BSA akciójának célja, hogy tudósítsa az üzleti szoftverek felhasználóiban a szoftverek jogtisztaságának fontosságát, továbbá megismertesse a szoftvergazdálkodás és -nyilvántartás - mint üzleti folyamat - fontosságát és előnyeit. A szoftvergazdálkodás segítségével a gazdálkodó szervezetek hatékonyan szervezhetik, ellenőrizhetik és fejleszthetik szoftverparkjukat, emellett pénzt is megtakaríthatnak.

Sebők Erzsébet, a BSA Magyarország főtárgya elmondta, hogy 10 éves működésük alatt az illegális szoftverhasználat arányát 90 százalékról sikerült 42 százalékra visszahozni - ezek az adatok az üzleti szférára vonatkoznak, a magánfelhasználók nem tartoznak a BSA hatáskörébe.

ÁRKOSZILLÁSI GÁBOR

MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?

NOVEMBER 10.

Professzionális üzleti diagramok és űrlapok a Microsoft Office Systemben címmel szakmai rendezvény Budapest

Információ: www.microsoft.com

NOVEMBER 10.

Visual Studio .NET/ASP.NET-re más fejlesztő környezetekről átírt programozó címmel szakmai rendezvény Budapest

Információ: www.microsoft.com

NOVEMBER 11-12.

e-Magyarország, e-kormányzat 2004 címmel szakmai tanácskozás Siofokon

Információ: www.e-magyarorszag.hu

NOVEMBER 11-12.

DECIS szakmai napok Székesfehérváron

Információ: www.congressteam2000.hu

NOVEMBER 13-14.

Online kereskedelem címmel konferencia Budapest

Információ: www.mikimarketing.hu

NOVEMBER 15.

Implementing a Windows 2003 Server Network Infrastruktúra címmel szakmai rendezvény Budapest

Információ: www.netacademia.net

NOVEMBER 15-17.

Network Security Conference Budapest

Információ: www.iscra.org

Bővebb információ: www.sz.hu/esemenyek

KLIKK Ha többet akar tudni

www.bsa.hu



KIÁLLÍTÁS

KRIMINÁLEXPO 2004

Második alkalommal rendezték meg Budapesten a KRIMINÁLEXPO kiállítást. A november 3. és 5. között tartott rendezvényen a látogatók megismerhették a ma használt kriminológiai rendszereket, továbbá a technikai és informatikai fejlesztések új irányait.

Az idei év újdonsága volt, hogy a kiállítást helyszíni szolgáltatások és ismeretterjesztő bemutatók egészítették ki.

A helyszínen bárki alávethette magát hazugságvizsgáló-tesztnek, személyiség-elemzésnek vagy a „rabosítás” folyamatának, kipróbálhatta a közlekedésbiztonsági szimulátort, a távfelügyeleti rendszereket. A szoftverbemutatók mellett a résztvevők megnézhettek egy képzeletbeli lopottautó-vadászatot, sőt egy szituációs lögyakorlat-szimulációt is.

TÓRÓCSIK BALÁZS

KIÁLLÍTÁS

INFOtrend – 43 kiállító

Minden eddiginél élénkebb részvétellel zajlott idén a harmadik nemzetközi informatikai és telekommunikációs konferencia. A kiállításon hét ország képviseltette magát: a 43 kiállítóból 8 külföldi cég volt, s 25 új résztvevővel is találkozhatunk a látogatók. A HUNGEXPO Budapesti Vásárlókörponton szakmai konferenciák is részt vehetett a közönség, az idén 9. alkalommal létrejött közép- és kelet-európai kábel- és szatellitkiállítás mellett. A számos technikai és szolgáltatásbéli új-

donság közül talán az itthon debütáló, speciális, médiaegységgel és telemetria rendszerrel ellátott DVD-egységet érdemes kiemelni, illetve a már hazánkban is elérhető műholdas internetezés legújabb formáját, a SkyDSL szolgáltatást.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLICK Ha többet akar tudni
www.infotrend.hu



IVSZ-SAROK

4. IVSZ-klubest – Stafétaváltás az IVSZ élén, stafétaváltás a GKM-ben – hogyan tovább NFT?

Idén immár negyedik alkalommal rendeztünk IVSZ-klubest november 2-án a Mozaik étteremben. Az eseményen részt vett tiszteletbeli elnökünk, Kóka János gazdasági miniszter, aki ünnepélyes keretek között átadta az IVSZ vezetésének tisztségét Reszler Ákosnak, az IVSZ ügyvezető elnökének. Az este kerekasztal-beszélgetéssel folytatódott, amelynek témája a II. Európa Terv lehetőségeinek megvitatása volt.

A klubestben Kóka János az IVSZ immár tiszteletbeli elnöke elmondta: a szövetség erős, és további tartalékokkal rendelkező szervezet, amelynek célkitűzéseit gazdasági miniszterként is tevékenyen tovább kívánja támogatni. „Úgy érzem, sokat tudok segíteni azoknak a céloknak az elérésében, amelyeket korábban mint elnök megfogalmaztam. Az IVSZ által képviselt üzenetek, a versenyképesség, a hatékonyság, az európai uniós funkcionális integráció, a forrásbevonás, a munkahelyteremtés – mind megjelennek a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium üzenetrendszerében is” – mondta. Reszler Ákos, az IVSZ elnöksége által felkért ügyvezető elnök elmondta: folytatni kívánja az elődje által megkezdett munkát és stabilizálni az elért eredményeket. Nagy büszkeséggel szót arról, hogy az IVSZ minisztert adott a kormányának: „Ügyvezető elnökként a feladatom, hogy az eddig elért eredményeket megőrizzük, és egy erős, hatékony szervezetet adjunk át a közgyűlésen megválasztandó új elnöknek és megújuló elnökségnek 2005 márciusában.”

A II. Európa Terv kérdéseit elemző kerekasztal-beszélgetésen Novák Csaba, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium főosztályvezetője, Eszes Gábor, frissen kinevezett kormánybiztos, aki kinevezéséig az NFTZ civil kezdeményezés projektvezetőjeként dolgozott a program megvalósításán, valamint Vahí Tamás, az IVSZ Multinacionális osztály vezetője és Kornis György, az IVSZ KKV osztályának prominense vett részt. A témának külön aktualitást adott a II. Európa Terv informatikai programját tervező PPP (public-private partnership, a közszféra és a gazdaság szereplőinek egy együttműködésére alapuló) munkacsoportja első vezetőségi ülése, amelyet közvetlenül a klubest előtt tartottak az IVSZ-ben. Mind a PPP-munkacsoportban, mind a kerekasztal-megbeszélésen világossá vált, hogy az informatikai szakma álláspontja szerint az I. Európa Terv informatikai tárgyú fejlesztései csak alapként szolgálnak a II. Európa Tervhez, melynek célkitűzéseiben, eszköz- és forrásrendszerében minőségi előrelépésre van szükség ahhoz, hogy az információs társadalom és a tudás alapú gazdaság kiépítése sikeres legyen Magyarországon. Az IVSZ a PPP-munkacsoportban és minden más lehetséges fórumon is arra törekszik, hogy az informatikai szakma ehhez a sikerhez megadja hozzájárulását.

További információ

Kiss Bernadette – kommunikációs menedzser, IVSZ tel.: 06-1-266-6346
Szekfű Balázs – igazgató, IVSZ tel.: 06-1-266-6346

Külföldi tulajdonú bank

ADATTÁRHÁZ-PROGRAMOZÓ

munkatársat keres.

Főbb feladatok:

- adattárház adatbetöltő programok fejlesztése, karbantartása
- kiaknázó funkciók fejlesztése
- egyedi lekérdezések, riportok készítése

Elvárások:

- felsőfokú informatikai végzettség
- legalább 2 év programozási gyakorlat adatbázis-kezelés programozásában
- középfokú angolnyelv-tudás
- projekt tapasztalat, informatikai rendszerfejlesztési tapasztalat
- SAS vagy más adattárház/döntéstámogató szoftver ismerete
- önálló munkavégzés, jó problémamegoldó képesség
- rendszerszemlélet
- pontosság, precizitás
- a szoftverfejlesztő, tanácsadó cégnél szerzett tapasztalat előny

A pályázatokat 2004. november 17-ig

„Adattárház-programozó” jeligére
az alábbi címre kérjük eljuttatni:

Táptos Reklám Kft., 1123 Budapest, Győri út 20.

e-mail: proman@taltosreklam.hu

APOLLO
APPLE
BROTHER
CANON
COMPAQ
EPSON
HP
LEXMARK
OLIVETTI
PHILIPS
SAMSUNG



Utántöltő készlet
minden tintasugaras
nyomtatóhoz

Importálja: PAPER TEAM Kft.
1137 Budapest, Újpesti rakpart 7.
Tel: 288-1070

SHARP összes típusaihoz
20-10 utántöltésre

www.jrinkjet.com
e-mail: paperteam@pro.hu

46222

Napjainkban az e-mailek
40-60%-a* kéretlen SPAM.
A megoldás: VirusBuster
és Sybari SPAM szűrő
termékek!

VirusBuster

telefon: (06-1) 382-7000
www.virusbuster.hu
e-mail: sales@virusbuster.hu

*Farris Research kutatása

TÁVKÖZLÉS

Harmadik generációs tender: erős licit várható

(Folytatás az 1. oldalról)

A jelenlegi három mobiltársaság egyaránt pályázott a részükre fenntartott blokkokra, de azt ma még nem lehet tudni, hogy a különböző kedvezményeket tartalmazó blokkok közül hányat céloztak meg. Elképzelhető, hogy a T-Mobile, a Pannon GSM és a Vodafone több pályá-

licitáljanak a pályázók. A negyedik helyre két lehetséges befutó van. A HTCC régi szereplője a magyar piacnak: 1993-ban szerzett több koncessziót a primer körzetekben (LTO), magyarországi vállalatának, a Hungarotel Rt.-nek ma 200 ezer előfizetője van. A HTCC egyébként még nyáron bejelentette a holland KPN érde-



zatot is benyújtott, hiszen a három rész megszerzése egymástól eltérő opciók előnyöket kínál a szolgáltatóknak. Ez garantálja tulajdonképpen, hogy valódi tétért

licitáljanak a pályázók. A negyedik helyre két lehetséges befutó van. A HTCC régi szereplője a magyar piacnak: 1993-ban szerzett több koncessziót a primer körzetekben (LTO), magyarországi vállalatának, a Hungarotel Rt.-nek ma 200 ezer előfizetője van. A HTCC egyébként még nyáron bejelentette a holland KPN érdekeltségéhez tartozó PanTel megvásárlását, amellyel erős pozíciókat szerez az üzleti kommunikációs piacon. Ez különösen azért lehetséges, mert a PanTel a VoIP (Voice over Internet Protocol) rendszer egyik legjelentősebb letéteményese Magyarországon. A dán TDC szeptemberben bejelentette, hogy 42 százalékra kívánja növelni részesedését a HTCC-ben, és a magyar piac második számú szereplőjévé akarja fejleszteni azt a vezetékes telefon-szolgáltatásban. Miután a TDC a mobilitásban is érdekelt és jövőre olcsó mobil-szolgáltatásokat kíván indítani easy már-

kanév alatt több európai országban, teljesen érthető, hogy meg szeretne jelenni a magyar mobilpiacon is.

A svéd TELE2, idén tavasszal lépett be a hazai piacra. Európa piacvezető és egyben legnyereségesebb alternatív távközlési társaságának a kontinens 23 országában több mint 22 millió előfizetője van. Magyarországon először a lakossági piacot célozta meg: előbb a nemzetközi és helyközi távhívásban kínált olcsó tarifákat, legújabbán pedig a helyi hívások piacán is versenyezni kezdett a Matávval.

A TELE2-nek egyébként nincs önálló hálózata, a Matávval kötött megállapodás alapján tudja szolgáltatását bonyolítani. Jelzés értékű, hogy még így is kedvezőbb árakat képes kínálni a lakosságnak, holott az összeköttetésért a piacvezető vezetékes társaságot is díjaznia kell. A cég Európa több országában nem csak vezetékes, hanem adatviteli, kábeltelevíziós, internetes termékeket és szolgáltatásokat, valamint mobiltelefonos beszédto-vábbítást is kínál.

A Nemzeti Hírközlési Hatóság december elejére ígéri a tender értékelését. Valamennyi tendergyőztesnek még az idén be kell fizetnie az államkasszába a 15 évre szóló licenc első részletét, egyenként 5,5 milliárd forintot, és 12 hónapon belül, 2006. január 1-jétől meg kell kezdenie legalább Budapesten a szolgáltatást.

BÁN ZSUZSA

HARDVER

Presztízsmonitor



Immár nyolcadik 17 hüvelykes monitor-modelljét mutatta be a Prestigio. A P179-et legelőször kelet-közép-európai piacon vezetik be – Magyarországon, Szlovákiában és Csehországban. Az új modell matt ezüstszerű és fekete színben kapható DVI-kimenettel és kimenet nélküli változatban. Azok a felhasználók, akik a P179-et nem csak munkára, hanem nézésre is használni szeretnék, opcióként TV-tunert rendelhetnek hozzá. Az új termékhez hároméves nemzetközi garanciát adnak. A Prestigio nemrég nevezte ki új, a kelet-közép-európai régióért felelős ügyvezető igazgatóját. Jozef Ceroovsky Prágából irányítja a cég regionális tevékenységét.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Prestigio P179 adatok

- SXGA felbontás: 1280×1024
- Kontraszt: 400:1
- Fényerő 300 cd/m²
- Beépített 2 wattos multimédia hangfal

IDC Üzleti Intelligencia Konferencia CEE 2004

2004. november 30. Budapest, Marriott Hotel



IDC Business Intelligence Roadshow CEE 2004

A roadshow témái:

- Miként lehet hasznosítani és optimalizálni az ERP- és CRM-beruházásokat az üzleti intelligencia segítségével?
- Hogyan foghatnak hozzá az üzleti élet szereplői a vállalati teljesítménymenedzselés (CPM) előnyeinek hasznosításához?
- Milyen kapcsolatban állnak egymással az üzleti intelligencia, a tartalomkezelés és a portálok?

- Hogyan fest egy üzleti intelligencia rendszer sikeres kiépítésének ajánlott architektúrális, technológiai és módszertani háttere?
- Miként bővítették és tartották meg sikeresen más vállalatok ügyfélkörüket?

Előadók: Komáromi Zoltán, IDC; Gustav Seier, Észtt Union Bank; Balogné Bóna Eszter, Nitrogénművek Rt.; Pétfürdő; Gyimesi László, Pannon GSM Rt. és megvalósult projektek néhány neves IT vendor előadásában, mint Sybase és Cognos.

További információ és jelentkezés: www.idchungary.hu ■ Telefon: 473 23 78 (Sárközi Judit, konferenciamenedzser)

COGNOS
THE NEXT LEVEL OF PERFORMANCE™

sas

SYBASE

SZÁMITASTECHNIKA

[origo]

BANKI MEGOLDÁSOK

Oracle: új kockázatkezelési megoldás

Az Oracle előzetes betekintést engedett Oracle Regulatory Capital Manager nevű új rendszerébe, amely a pénzügyi szolgáltatókat segíti a 2007. január 1-jétől életbe lépő Bazel II. (más néven bázei egyezmény) követelményeinek teljesítésében. (Az elvárásokat a Nemzetközi Fizetések Bankja - BIS - fogalmazta meg Harmadik Konzultációs Tanulmányában). A megoldás a Bazel II. mechanizmusának követésével egyúttal a pénzügyi nyereségségét is javíthatja.

Az Oracle Regulatory Capital Manager az Oracle átfogó kockázatkezelési eszközkészletének egyik alappillére. Lehetővé teszi a pénzügyi szolgáltatóknak a Bazel II. teljesítéséhez szükséges adatok gyűjtését és elemzését, majd ebből az egyezményben előírt módszerek valamelyikével a szabályozói tőke kiszámítását. Emellett a pénzügyi szolgáltatók a számítások és adatok elemzésével, módosításával és ellenőrzésével optimális stratégiát alakíthatnak ki a szabályozói tőke biztosításá-



hoz. Az eseti kimutatások mellett a megoldás előre definiált kimutatásokat is kínál, amelyekkel a pénzügyi gyorsan,

ONLINE

KORÁBBAN

szt.hu/cikkek/
iranytu
szt.hu/cikkek/
penzmozgas

könnyen áttekintheti a szabályozói tőkével kapcsolatos mutatókat, és teljesítheti hatósági adat-szolgáltatási és beszámolási kötelezettségeit.

Az Oracle egyúttal bejelentette, hogy az Oracle Regulatory Capital Manager ajánlott rendszerbevezető partnerei az Oracle Consulting Services szaktanácsadó szolgálat, valamint a brit Deloitte MCS Limited és az amerikai Deloitte Consulting LLP lesznek.

MUNKATÁRSUNKTÓL

NOTESZGÉPEK

Munka, szórakozás mobilan



A Fujitsu Siemens Computers bemutatta három új intelligens multimédiás noteszgépet. A felső kategóriás AMILO M1425 támogatja az Intel Centrino mobiltechnológiát, és beépített vezeték nélküli LAN-kapcsolata van. A 128 megabájt külső RAM-videomemóriával dolgozó ATI MOBILITY RADEON 9700 grafikus kártya és a 80 gigabájt merevlemez tárhely révén a rendszer valódi mobil szórakoztatópontként működik.

A 15,4 hüvelykes képernyő filmnézéshez vagy játékhoz is megfelel.

Az AMILO M7405 noteszgépnek alacsonyabb a grafikus teljesítménye, akkumulátorának üzemideje azonban hosszabb. „Motorja”, az Intel Centrino processzor 1,4-től 1,8 gigahertzig terjedő

frekvenciaszintű; a rendszer 64 gigabájt megosztott grafikus memóriával rendelkezik.

Teljesítménye és képességei folytán az AMILO A7640 az irodai munkára és az otthoni szórakozásra egyaránt alkalmas, AMD Athlon 64 mobil processzorral



működik. További jellemzői: 80 gigabájt merevlemez-kapacitás, valamint DVD- és CD-író-olvasó funkció. Az AMILO A7640 64 és 32 bites változatban, maximum 128 megabájt osztott grafikus memóriával rendelhető.

BARABÁS BALÁZS

NYOMTATÓK

Hatékony megoldás

Új lézernyomtatóval erősíti az Epson termékpalettáját. Az AcuLaser C3000 költségkalkuláció, percenként 24 fekete-fehér és színes oldal nyomtatására alkalmas.

A C3000 modelljébe integrált duplexegység automatikusan mindkét oldalra nyomtat. Az intuitív kezelés és az egyszerű hálózati integrálhatóság az Epson AcuLaser C3000, illetve a C3000N modelleket a kis- és közepes vállalkozások hatékony megoldásává teszik. Az AcuLaser C4100 készülékkel ellentétben az Acu-

Laser C3000 és a C3000N GDI gazdalkozópontú nyomtatók, amelyeket a Windows és Macintosh-felhasználók számára alakítottak. Az új professzionális színes nyomtató novembertől kapható, ára várhatóan 300 000 forint lesz.



Az említett modell az Epson AcuLaser C3000N változatban (Ethernet 100Base-Tx/10Base-T csatlakozással együtt) is megvásárolható.

CSÖRIÁN SÁNDOR

Az AcuLaser C3000 jellemzői

- Felbontás: 2400 dpi
- Epson AcuBrite festékhenger
- Single-Pass-Tandem nyomtatási technológia (4-2-1)
- Az első nyomtatott oldal megjelenése: 13,5 másodperc (színes és fekete-fehér)
- 60 000 oldal/hónap nyomtatási teljesítmény

Megalakult a Sybase Hungary

Október 15-én a Sybase létrehozta közvetlen, regionális irányítás alatt álló irodáját, a SYBASE Products Hungary Kft.-t. A cég ügyvezető igazgatója Dinnyés Ferenc. A SYBASE Products Hungary Kft. átvette a képviselői járó feladatokat, beleértve az ügyfél- és partnerszerződéseket, valamint a termékmozgató és termékke-

tési szolgáltatásokat is. A Sybase-t Magyarországon 1992 óta az Axis Kft. képviselte, 2001-ben a képviselői leányvállalata, a Sybase Magyarország Kft. vette át, míg az Axis platformfüggetlen fejlesztőcéggé működött tovább. Most, a képviselői átadása után az Axis Kft. Sybase-partneri státust kapott.

HARDVER

Képes távcső

Vízálló digitális binokuláris látesővet jelentetett meg a Trust. A DB-2180 Binocular LCD Digicam közelre hozza a legtávolabbi tárgyakat, és olyan felvételek készítését teszi lehetővé, amelyek a 4 centiméteres LCD-képernyőn meg is tekinthetők.

A DB-2180 egy pár 8x30-as látesőből áll, amelyek kilépési pupillája 3,7 milliméter. A 7,9 fokos látómező és a 10 métertől a végtelenig állítható fókuszsáv révén távoli és közeli objektumok megfigyelésére is használható. A beépített digitális kamera felbontása 2,0 megapixel, optikai érzékelője 1/3 hüvelykes. A felhasználó különböző funkciókat alkalmazhat, például a dátum- és időbélyeg, a fekete-fehér és színes képeffektusok, a fókuszkiegészítés szabályozása és az automatikus expozíció. A szokásos felvételi funkciók mellett videoklipek készítésekor a flashback (visszapergetés) alkalmazására is lehetőség van. Ez a manuálisan beállítható funkció sportesemények rö-



zítésekor ideális, hiszen a kamera csak az események utolsó 10 másodpercét rögzíti, így a felvétel nem foglalja szűk-ségtelenül a memóriát.

A Trust digitális binokuláris látesővek belső memóriája 16 megabájt, és SD vagy MMC memóriakártyával bővíthető.

A DB-2180 Binocular LCD Digicam ajánlott kiskereskedelmi ára 49 490 forint.

BARABÁS BALÁZS

KLIKK

Bővebb információk

www.trust.com/14246



KONFERENCIA

Bolt, hálózat, alkalmazás

Az informatika és a kereskedelem kapcsolatáról szervez konferenciát november 11-én a Synergion. A rendezvény egyik előadója Kozák Ákos, a GfK Hungária Piackutató Intézet munkatársa lesz. Álláspontja szerint az ellátási láncban alkalmazott rádiófrekvenciás azonosítás (RFID) és az egyéb vezeték nélküli megoldások a technológiai innováció mérőkövének nevezhetők. A közeljövő szoftverfejlesztéseinek középpontjában azonban még mindig az integrált vállalatirányítási rendszerek továbbfejlesztése marad. A technológiai fejlődés egyrészt lehetővé teszi a folyamatok automatizálását, másrészt az információk átadását a kereskedelmi folyamatban részt vevő valamennyi partner számára. Ezáltal csökkenthetők a költségek, és kihasználhatók a forgalom plusz potenciáljai.

A Suvet Research júliusi kutatásának eredményeit Marián Andor ismerteti.

A felmérés több területet vizsgál: az értékesítést támogató informatikai fejlesztések mai helyzetét; az ilyen irányú hazai fejlesztések legfontosabb mozgató-

rugóit, jellegzetességeit, szokásos menetet, kényszerhelyeztet, megoldásra váró problémáit; néhány szektorspecifikus gyakorlatot és folyamatot.

Jelenből a jövőbe lokálisan és globálisan – ezzel a címmel tart előadást a Synergion két szakértője, Steinbinder Romulus és Horváth Péter. Ez három részből áll majd: kiskereskedelmi folyamatok IT-támogatása lokális szinten; országos és globális hálózatkialakítás IT-támogatási aspektusai; SAP Business One mint ERP-megoldás. Az első rész egy kiskereskedő szemével tekinti át a kisebb üzleti egység, bolt létesítése, megnyitása és működtetése során felmerülő feladatokat. Kiderül, hogy az egyes funkciók milyen módon támogathatók informatikával a bolti pénztárgépes rendszeren keresztül. Az előkészületek után eljutunk a bolt megnyitásához, majd a működtetés feladatai és a bethálózatkialakítása következik. A vázolt informatikai koncepció méretezhető rendszer, amely követi a vállalkozás növekedését, megőrzi az инвестиáció értékét, és rugalmasan bővíthető

akár országos üzletlánc kiszolgálásáig. Az előadás második része – az első téma folytatásaként – azt a helyzetet elemzi, amikor az országos üzlethálózat után a kiskereskedelmi cég mérlegelni kezdi az országhatáron túli tevékenység lehetőségét. Ehhez a kelet-közép-európai térség kiskereskedelmi trendjeire, illetve a közeljövő legígéretesebb piaci lehetőségeire vonatkozó átfogó piacelemzés szükséges. Az elemzést követően megszülethet a döntés a terjeszkedésről és a célszágokról, amely több kiskereskedelmi, stratégiai és koncepcionális aspektus mellett az eddig kiépített informatikai rendszer nemzetközi rendszerré bővítését is elkerülhetlenné teszi.

A növekedés során szükségessé válik a kiskereskedelmi integrációs rendszer (ERP) megvalósítása. A probléma megoldására a Synergion az SAP Business One alkalmazáscsomagot ajánlja. Ennek rövid, funkcionális jellegű bemutatását és nemzetközi környezetben való felhasználási lehetőségeit tárgyalja az előadás befejező része.

A Future Store kapcsán Göndör László (Synergion) az alábbi kérdésekre igyek-

Chip és kereskedelem

Egyre több területen válnak alkalmazhatóvá a chipkártyás rendszerek. A mikrochipek használhatók többek között elektronikus pénztárcaként, bankkártyás rendszerekben, ügyfél-hűségprogramokban. Természetesen a kártya önmagában nem elegendő, a rendszer több elemből épül fel, ezek: a chipkártya írását/olvasását végző berendezés, a központi rendszer és adatbázis, valamint az egyes elemek együttműködését biztosító kommunikációs hálózat. A Synergion Informatika Rt. komplex szolgáltatásokat nyújt chipkártyás rendszer megtervezésében, a szoftverek kifejlesztésében, valamint a rendszer kiépítésében és üzemeltetésében.

szik majd válaszolni: alkalmazhatók-e a jövő technikai a mai magyar kereskedelemben? Hogyan alkalmazhatók a mai magyar kereskedelmi környezetben a Future Store filozófiában jelen lévő informatikai megoldások, technológiák? Az előadásban többek között szó lesz az eladás helyi reklámról, az RFID-technológiáról, az intelligens kártyák előnyeiről, valamint az internetes értékesítésről.

BARABÁS BALÁZS

5. eLearning Fórum

eLearning helye a tanulás-tanítás folyamatában és a vállalati belső képzésekben
eLearning a gyakorlatban • eEducation: eLearning a közoktatásban
eTraining: akkreditált, kurzus alapú eLearning képzési programok

2004. november 17., 10-18-ig (utána fogadás 21 óráig)
SZÁMALK Oktatási Rt. (Budapest, XI. ker., Etele út 68.)

Előadók:

Alföldi István (NISZT), Budafoki Róbert (Cisco Systems Magyarország), Csekő Krisztina (eCampus Kutató Központ), Faragó Kálmán (OPEN Szoftverház), Fehér Csaba (T-Mobile), Henczi Lajos (FMM), Horváth Jenő (MÁV), Hutter Ottó (SZTAKI), Kis Tóth Lajos (Esztendő Főiskola), Kovács Krisztina (HP Magyarország), Könczöl Tamás (Sulinet Programiroda), Kópeczi-Bócz Tamás (Oktatási Minisztérium Alapkezelő Igazgatósága), Leitzay Zoltán (SZE), Magyar Gábor (BME), Mlinarics József (MATISZ), Sedviny Balassa Ildikó (SZÁMALK), Simon Gábor (Országos Távmunka Tanács), Sum István (Magyar Posta), Szabóné dr. Berki Éva (MOL), Szabó István ügyvezető (Apertus), Szilágyi Antal (Országos Fejlesztési Tanács), Szűcs András (EDEN)

A rendezvény támogatói:

Neting Informatikai Kft. (főtámogató),
HostLogic Kft., HP Magyarország Kft., OPEN Szoftverház Kft., SABEDU Kft.

Bővebb információ, program és regisztráció:

www.infopen.hu

Minden jelentkező ajándéksomagot kap és részt vesz az esti sorsoláson is.

Regisztrációs díjak

Jegyárak

Extra kedvezményes ár: 9000 Ft + áfa
(Közoktatás szereplő, non-profit szervezetek munkatársai, HR Szövetség tagjai, ECDL vizsgaközpontok oktatói, államigazgatás)

Kedvezményes ár: 18 000 Ft + áfa
(2004. november 10-ig történő jelentkezés esetén)

Normál jegyár: 24 000 Ft + áfa
(2004. november 11-től és helyszíni jelentkezéskor)

Bonuszok – résztvevőként bruttó 30 000 Ft értékben:

- egy éves hozzáférés a BusinessWeek gazdasági hetilap digitális számaihoz (kb. 26 000 Ft értékben)
- Computer Panoráma 2004. novemberi száma, 3 CD-vel, ajándék könyvvel (1495 Ft értékben)
- CHIP magazin 2004. októberi száma, 4 CD-vel (1396 Ft értékben)
- Business Online, CW Számítástechnika, Internet Kalauz és PC World egy száma

Nap végi sorsolás díjai – összesen több mint nettó 190 000 Ft értékben:

- eLearning Kézikönyvek (kb. 10 db, 80 000 Ft értékben)
- 3 db éves CW Számítástechnika előfizetés (3x12 209 Ft + áfa értékben)
- 1 db 161 éves IT-Business lapelőfizetés (7940 Ft + áfa értékben)
- 1 db IT-Business DVD Archivum (16 000 Ft + áfa értékben)
- 2 db Computer Panoráma könyvsomag (kb. 2x5000 Ft + áfa értékben)
- 3 db Figyelő Top200 – 2004 kiadvány (3xbruttó 4600 Ft értékben)
- 5 db Számalk informatikai könyvsomag (kb. 5x3600 Ft + áfa értékben)
- 1 db MATISZ egy éves tagság (77 000 Ft értékben)

Médiatámogatók:



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

IT-BUSINESS

Computer

index

FIGYELŐ

PRIM

MÉDIAFIGYELŐ

business

infopen

Menedzsment Fórum

internet

www.mfor.hu

45022

Szélessávú internetelérés és multimédia-szolgáltatás az ASTRA műholdon keresztül

Ha rendelkezünk kisméretű, hagyományos, televízióműsorok vételére alkalmas műholdvevő antennával, egy USB vagy hálózati csatlakozásra alkalmas PCI-kártyával, illetve multimédiás számítógéphez kapcsolt beltéri egységgel, akkor intézményeknek, nagy- és kisvállalkozásoknak, valamint egyéni felhasználóknak kínált szélessávú szolgáltatások egész sorából választhatunk.

A szélessávú szolgáltatások egyik legfőbb jellemzője a lényegesen nagyobb adatátviteli sebesség, főleg a telefonvonalhoz csatlakoztatott modem nyújtotta lehetőségekhez képest. Szélessávú megoldásokkal 256 Kbit/s, 768 Kbit/s vagy ennél is nagyobb átviteli sebességet érhetünk el. A multimédia világában ez ideális módja a nagy sebességű, kitűnő minőségű video-, audio- és adatátvitelnek. Ezzel az

nek. Az adatátvitel maximális biztonságának érdekében az adatsomagok titkosítottak és címzettek, vételük pedig visszajelzésre kerül. Az UDP és TCP átviteli protokollok alapozva a tartalom átvitelére történhet „unicast” és „multicast” módon is. A felhasználók a saját számítógépük és egy e célra készült speciális internetes oldal segítségével figyelemmel kísérhetik az átvitel minden egyes fázisát.

➤ **Video- és audiotartalmak, valamint adatfolyamok valós idejű átvitele**

Az IP-adatfolyamok átvitele nagyszerű megoldás video- és audiotartalmak, illetve egyéb adatok valós idejű átvitelére egy állomásról nem behatárolt számú és elhelyezkedésű más állomásokra Európa területén. Ez a rendkívül rugalmas szolgáltatás a dedikált, nyitott vagy éppen zárt csoportok számára elérhető tartalomszolgál-

ja a telefonvonal sávszélességét, a „műholdas DSL” szolgáltatás automatikusan mozgósítja a műholdas csatornát, amely pótolja a hiányzó szélessávú kapacitást a gyorsabb és hatékonyabb átvitel érdekében. A szolgáltató irányába történő átvitel bármely hagyományos internetkapcsolattal megvalósítható, például POTS-sel, ISDN-nel vagy állandó keskenysávú hozzáféréssel. Az utóbbi időben nagy népszerűségnek örvend a GSM-hálózatokban elérhető GPRS-szolgáltatások és a műholdas hálózatok egymáshoz kapcsolása, aminek köszönhetően komplett vezeték nélküli szélessávú megoldások születnek.

A nagy sebességű műholdas csatornának köszönhetően nagyságrendekkel gyorsabban tudunk állományokat letölteni, vagy élvezhetjük az élő videotartalmakkal ellátott internetes oldalakat.

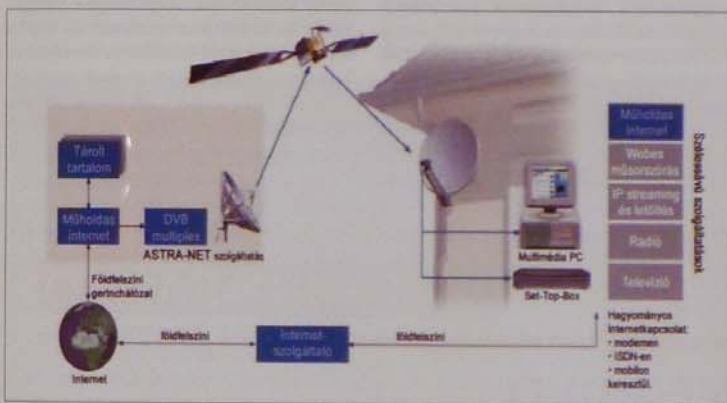
A megoldás hatékonysága lehetővé teszi az állományok gyors átvitelét az interneten. Ez érinti a valós idejű videofolyamokat, illetve a gyors oldalbetöltéseket. Az internetes tartalom tömörített és titkosított, ami azt jelenti, hogy a felhasználó adatai vagy a hasonló jellegű információk védettek az illetéktelen hozzáféréstől.

A műholdas multimédiás szolgáltatások alkalmazásának számtalan példája létezik

➤ „Filmkölcsönzés”, vagy események és sportmérkőzések élő közvetítése.

➤ **Telemédiás alkalmazások:** a műholdas átvitelnek köszönhető nagyszerű képminőség lehetővé teszi sebészeti beavatkozások alapos és közelről történő megfigyelését, akár közvetlenül műtét közben. A programban részt vevő diákoknak hozzáférésük van továbbá az interneten található multimédiás anyagokhoz, illetve ellenőrizhetik tudásukat, az interaktív televízióknak köszönhetően pedig azonnal választ kapnak az előttük zajló élő folyamatokkal kapcsolatban feltett kérdéseikre.

➤ **Távoktatással kapcsolatos egyéb alkalmazások:** a távoktatási kurzus tanulói az „órán” DVD minőségű videoanyaghoz férhetnek hozzá, és azt számítógépük képernyőjén is megjeleníthetik. A diákok, tanulók az új tananyagot valós időben, vagy letöltött állományok formájában kapják. Az alkalmazás interfésze a távoktatást szervező cég internetes oldala, így az oktatás során a teljes interaktivitás az internetes környezetre támaszkodik.



otthoni felhasználók számára is megnyílik a gyors internet, a videokonferenciák, a távoktatás és a telemédia látványos világa.

A műholdas átvitel fő jellemzője a kiemelkedően nagy sávszélesség és a jelentős földrajzi lefedettség, amely messze túlmutat a végfelhasználók számára szélessávú szolgáltatásokat nyújtó földi gerinchálózatok szabta kereteken.

A televíziózás és a számítógépek világának konvergenciája a videó és az IT-területeken alkalmazott szabványokon alapszik. Például a digitális televíziós átvitel, illetve az ilyen adás vételére alkalmas berendezések alapja Európában és a világ többi részén a hagyományos DVB-szabvány. Ezek a szabványok kompatibilisek az internet IP protokolljával, és így szabványosítják a multimédiás kommunikációt. A szabványok kompatibilitásának egységes megközelítése számos piaci szolgáltatás és vételi berendezés megjelenéséhez vezet.

A multimédiás szolgáltatások három alapvető csoportja

➤ **Fájlok átvitele:** nagy állományok több helyre történő egyidejű, gyors és olcsó eljuttatása.

Az IP-vel megvalósított átvitel hatékony módja nagy állományok vagy adatfolyamok távoli helyek közötti cseréjé-

re. Az adatátvitel maximális biztonságának érdekében az adatsomagok titkosítottak és címzettek, vételük pedig visszajelzésre kerül. Az UDP és TCP átviteli protokollok alapozva a tartalom átvitelére történhet „unicast” és „multicast” módon is. A felhasználók a saját számítógépük és egy e célra készült speciális internetes oldal segítségével figyelemmel kísérhetik az átvitel minden egyes fázisát.

➤ **Internet-hozzáférés**

Az internet-hozzáférést lehetővé tevő legújabb multimédiás megoldások iránt rendkívüli érdeklődés mutatkozik.

A felhasználók a széles sáv révén elérhető nagy sebességgel böngészhetnek az interneten, aminek köszönhetően jó minőségű videotartalmakhoz is hozzáférhetnek, vagy nagyméretű állományokat tölthetnek le, DSL-kapcsolatra jellemző sávszélességgel: egyéni felhasználók esetében 768 Kbit/s-ig terjedően, professzionális felhasználás esetén pedig még ennél is nagyobb sebességgel.

A működési elv egyszerű. Az internet-felhasználó hagyományos módon csatlakozik a saját internetszolgáltatójához (ISP) – például telefonvonalon keresztül –, és így gazdag multimédiás tartalomhoz fér hozzá. Ha a kért tartalom mennyisége meghalad-

amit kínálunk...

- nagy sebességű
- Internet műholdon keresztül
- megbízható és biztonságos adatátvitel
- bárhol, bármikor elérhető szolgáltatás!
- ...gyors hozzáférés a multimédia világához

www.ses-astro.com ➤ info.at@ses-astro.com ➤

ASTRA

ERP-RENDSZEREK

Költségvetési megoldás Navisionhöz

A Számalk Informatika Rt. tanácsadói és fejlesztőcsapata munkájának eredményeként elkészült az MBS Navision Költségvetési Kiegészítő Megoldás (KKM), amelyet már sikeresen be is vezettek egy kísérleti projekt keretében. A fejlesztésre a Microsoft Magyarország minőségbiztosítása mellett került sor

A Számalk Informatika a Microsoft Magyarország megbízásából és támogatásával, a költségvetési gazdálkodásban jártas szakértők bevonásával

elemezte azokat a sajátos szempontokat, amelyek az államháztartásra vonatkozó jogszabályi előírások és gyakorlati tapasztalatok alapján egy integrált vállalatirányítási rendszer államháztartási megfelelőségét meghatározzák. A vizsgálatok azt mutatták, hogy az általános tulajdonságok következtetés megtartása mellett néhány modul esetében kisebb mértékben módosítani kell a rendszer struktúráját, illetve kiegészítő eljárásokat kell létrehozni.

A főkönyv, a beszerzés, az értékesítés, a készletkezelés, valamint a tárgyi eszköz modulokat érintő módosítások és kiegészítések jövöltől az új megoldás alkal-

mas lett a költségvetési szervek általános főkönyvi számlakeretének befogadására és a három főkönyvi számlatípus (előirányzati, teljesítési és állományi számlák) kezelésére. A KKM a jogosultsági rendszeren keresztül lehetővé teszi az egyes számlatípusokhoz kapcsolódó feladatok felhasználók közötti elosztását, tehát azt, hogy az egyes felhasználók a nekik beállított jogosultságok révén végrehajthassák csak az előirányzati, vagy csak a teljesítési számlák módosításait.

A KKM-ben az előirányzati számlák módosítására jogosult felhasználók rögzíthetik az adott előirányzati számlához kapcsolódó kötelezettségvállalásokat. Bármikor megtekinthetik a megfelelő teljesítési számlán az adott időpontig könyvelt tételek összesített adatait. A költségvetési megoldásban a teljesítési számlák módosítására jogosult felhasználók bármikor megtekinthetik a megfelelő előirányzati számlák aktuális jövőbgyott, illetve a még felhasználható előirányzati összegeit. A KKM a teljesítési számlákra való pénzforgalmi könyvelések során tranzakciónként lehetővé teszi

ONLINE

TÖVÉBBI RÉSZLETEK

www.szamalk-inf.hu

www.microsoft.com/hun/BusinessSolutions

Értékesítési program vidéki vállalkozásoknak

A rEVOLUTION Software új értékesítési rendszerrel szeretné elérni a Navision vállalatirányítási rendszer potenciális felhasználóit a kis- és középvállalati szektorban, lehetőséget adva ezzel a fővárostól távolabb eső településeken működő vállalkozásoknak a felzárkózásra. A Microsoft által is támogatott Navision Ajánlói Program elsősorban a dobozos Microsoft-termékek viszonteladói és a hardverszállítók piacismeretére épít. A rEVOLUTION ugyanis a segítségükkel akarja megvalósítani, hogy a Navision iránt érdeklődő ügyfelek a fővárosi cégekhez hasonlóan könnyen hozzájuthassanak a vállalatirányítási rendszerhez.

a megfelelő KTK (Kincstári Tranzakciós Kód) megadását. A megoldás fogadja a központi bérszámfejtési rendszer által az adott intézményre vonatkozóan szolgáltatott bérszámfejtési adatokat, és módot ad azok főkönyvi feladására. Emellett alkalmas a költségvetési szervek számára jogszabályban előírt tartalmi és formai követelményeket kielégítő főkönyvi kivonatok elkészítésére és nyomtatására.

MUNKATÁRSUNKTÓL



SAKMAI
PARTNEREINK



itelligence

INFORMÁCIÓ

DÖNTÉSHOZÓKNAK

MEGHÍVÓ

A CW-Számítástechnika informatikai és üzleti hetilap és a PC WORLD magazin
2004. november 23-án, kedden

Mobile content and business solutions

Professzionális eszközök, professzionális szolgáltatások

címmel szakmai napot rendez, amelyre ezúton tisztelettel meghívjuk Önt és Kollégáit.

Az egész napos rendezvény során szakértők a telekommunikációs és informatikai rendszerek integrálásából kialakított megoldásokat mutatnak be. Külön kiemelten foglalkozunk a mobil fizetési lehetőségekkel és ezek biztonságával.

A rendezvény helyszíne:

E. C. E. City Center – Corner Rendezvényközpont, 1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12.

Tervezett témáink:

- Mobil adatátviteli technológiák hasznosítása (GSM, SMS, WAP, GPRS, TETRA)
- Üzleti megoldások a mobil tartalomszolgáltatásban
- SMS alapú üzleti szolgáltatások a vállalati és közigazgatási szférában
- E-tartalom mobilkészülékeken (tábla PC, notebook, palm, telefon)
- Mobil bankolás (m-banking) és a mobil fizetés (m-payment), illetve az m-commerce
- Mobil iroda, mobil eszközök vezeték nélküli hálózatok
- Mobil szolgáltatások és vezetékes szolgáltatások együttes alkalmazásának előnyei

A rendezvény ideje alatt a kiállítóteremben szakmai konzultációra nyújtunk lehetőség előadóinkkal. Jelentkezési lap és naprakész információk a részletes programról a www.cio.hu weboldalon.

MÉDIAPARTNEREINK A

PCWORLD

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

CHIEPEK ÉS BANKKÁRTYÁK

Új üzemet nyitott az Oberthur Card Systems

Az Oberthur Card Systems új perszonalizációs központot hozott létre Törökbálinton, amely a cég növekvő számú kelet-közép-európai vevői számára ad kártyamegszemélyesítési és alkalmazásfejlesztési szolgáltatásokat.

Az Oberthur Card Systems október 18-án nyitotta meg a legfejlettebb technológiával felszerelt új perszonalizációs részlegét Magyarországon. A törökbálinti Westgate Business Parkban kialakított, a Visa és a Mastercard által auditált és akkreditált üzemet 1400 négyzetméteren, zöldmezős beruházás keretében épült, és a kapacitások teljes kihasználása mellett évente 20-25 millió mágneses és intelligens kártya megszemélyesítésére ad módot. A piaci igények növekedése esetén a gyáregység

további 600 négyzetméterrel bővíthető. Az Oberthur Card Systems 430 millió eurós árbevételével a világ egyik vezető kártya alapú megoldás-szállítója.

A vállalat szolgáltatásai a SIM-kártyák és a több alkalmazás futtatására képes chipkártyák gyártásától a szoftver, valamint alkalmazásfejlesztésen át a tanácsadásig, illetve a megszemélyesítési szolgáltatásokig terjednek. A cég a Visa és a Mastercard bankkártyák első számú szállítója a világon.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLICK Bővebb információk
www.oberthurcsa.com

Hat önkormányzat kap támogatást

2,7 milliárd forintnyi támogatást nyert el hat település az önkormányzati elektronikus ügyintézés bevezetését segítő uniós informatikai pályázaton – hirdette ki a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program Irányító Hatósága. A nyertes önkormányzatok (Eger, Kecskemét, Szekszárd, Szombathely, Pécs, Veszprém) nagyrészt uniós forrásból valósíthatják meg a pályázatban vállalt hatékony, átlátható és ügyfélorientált elektronikus ügyintézés megteremtését. A támogatást többek között online köz-

igazgatási információk szolgáltatására, vagyis az e-ügyintézés gyakorlati megvalósítására, hatékonyságának, átláthatóságának és a folyamat irányíthatóságának növelésére fordítják. A sikeresen pályázó önkormányzatokkal 30 napon belül köti meg a támogatási szerződést az IT Információs Társadalom Kht. A nyertes önkormányzatok informatikai rendszereik teljes kialakítását a következő két évben vállalták, de egyes funkciókat már jövő év tavaszán használatba vehetnek az állampolgárok.

EGYÜTTMŰKÖDÉSEK

Hosting, hardver, licenc

Az Oracle Hungary megkötötte első magyarországi hostingpartneri megállapodását az Integris Rendszerház Kft.-vel – korábbi nevén a Rába Szolgáltatóházzal, amelyet tavaly vásárolt meg a Matáv. Az Integris ma a Rába Csoportnak kínál hosting-szolgáltatásokat, ezen belül az informatikán túl könyvelési és humán ügyviteli szolgáltatásokat. Az Integris független szolgáltatóként ez év őszén jelent meg az informatikai piacon.

Az Oracle és az Integris annak az egyre erősödő piaci folyamatnak akar elebe menni és megfelelni, miszerint a nagyvállalatok mellett már egyre több kisebb cég is ugyanúgy külső szolgáltatóktól veszi igénybe az informatikát, ahogy más üzleti infrastruktúra-elemeket. A hostingpartneri tevékenység ellátása jelentős erőforrás-igénnyel jár mind a hardverpark,

mind a szaktudás tekintetében. Az Integris az informatika mellett könyvviteli és humán erőforrás-kezelési szolgáltatásokat is kínál. Az Oracle számára az együttműködés azért előnyös, mert így olyan területeken bővítheti ügyfélkörét és növelheti licenceladásait, ahol direkt licencértékesítéssel ez kevésbé lenne lehetséges.

A hostingmegállapodás keretében a szofverlicenceket az Integris vásárolja meg az Oracle-tól, amelyet meglévő hardver-infrastruktúráján futtat és képzett szakemberei segítségével üzemeltet. Az ügyfél szolgáltatási szerződést köt az Integrisszel, pontosan definiálva a szolgáltatások körét és minőségét. Az adatok és információk persze az ügyfél tulajdonában maradnak, tehát a megállapodásból bármikor kiléphet.

MOZSIK TIBOR

ONLINE

DÖVEBEN

www.oracle.hu
www.integrishu



SAMSUNG HARD DISK DRIVE



SAMSUNG Spinpoint™ P80 sorozat

40.0/80.0/120.0/160.0 GB

7200 rpm forgási sebesség •

Ultra ATA-133/Serial ATA •

Folyadékcsepágyas motor technológia •

A merevlemez a számítógép szíve, ezért mi a Samsungnál mindent megteszünk, hogy a lehető legtökéletesebben igazítsuk a felhasználói elvárásokhoz. Szünet nélkül teszteljük a legelterjedtebb igénybevételeknek kitelve. Tudjuk, hogy ahány ügyfél, annyiféle követelmény, így olyan merevlemezeket készítünk, amelyek megbízhatóan és csendesen működnek minden felhasználói környezetben. A mi célunk az Ön elégedettsége, ezért adunk 3 év jótállást a SAMSUNG Spinpoint™ P80 sorozat modelljeire.

S.M.A.R.T.
SYSTEM
COMPLIANT

Silent Seek™

NOISE
GUARDIMPACT
GuardSERIAL
ATA

SAMSUNG

www.samsung.hu

KONFERENCIA

Itthon is Delphi 2005

Az évente megtartott és idén október végén rendezett Borland Fejlesztői Konferencia valószínűleg az év legfontosabb eseménye a Borland-fejlesztők számára. Az egész napos szakmai konferenciának több mint 200 résztvevője volt. A Borland

közepén bejelentett legújabb verziójának újdonságait. Az előadások rámutattak, hogy a Delphi 2005 teljes körű, RAD windowsos fejlesztőeszköz.

Az új változattal Delphi-ben éppúgy elkészíthetjük alkalmazásainkat, mint a Microsoft .NET-hez készített C#-ban. Persze az adatbázisok szerkesztése és modellezése mellett a webes rendszerek fejlesztésére is lehetőség kínálkozik. A támogatott Application Lifecycle Management (alkalmazás-életciklus menedzsment - ALM) megoldások segítségével le is rövidíthetjük a teljes fejlesztéshez szükséges időket. A vállalat reményei szerint a 2005-ös



előadói az új termékekkel kapcsolatos lehetőségeket helyezték előtérbe: hogyan alakítható át a szoftverfejlesztés folyamata egy gyorsabb, fegyelmezettebb eljárás, amely révén a csoportok, a technológia és a folyamatok a legnagyobb hatékonysággal tudnak együttműködni.

A résztvevők Magyarországon itt láthatták első alkalommal a Delphi október

változat a Delphi 5-ös népszerűségét is tükrözi majd, így talán ez lesz a legnépszerűbb delphis eszköz.

HORVÁTH ÁDÁM

KLIKK Amit még tudni lehet

www.borland.hu/delphi
<http://info.borland.com/media/shockwave/delphi2005-12005anwak.html>

CRM-RENDSZEREK

Hostolt CRM-szolgáltatás európai vállalkozásoknak

A Siebel Systems és a T-Systems megállapodott, hogy a T-Systems 2005 februárjától kezdve hostolt ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) megoldásokat kínál németországi, ausztriai, svájci, csehországi, magyarországi, lengyelországi, szlovákiai, horvátországi és oroszországi vállalkozásoknak. A Siebel CRM OnDemand segítségével működő és a T-Systems által szállított hostolt CRM fix havidíjért és felhasználónkénti áron elérhető.

A próbavásárlók a Siebel CRM OnDemand rendszer T-Systems-re igazított változatának bétatesztelését 2005 januárjától kezdik meg.

A T-Systems Németországban 2005 februárjában kezdi meg a rendszer forgalmazását és támogatását. A hostolt CRM az év során később rendelkezésre áll majd Ausztriában, Svájcban, Csehországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovákiában, Horvátországban és Oroszországban.

A hostolt megoldásokat az új felhasználók is gyorsan igénybe vehetik, mivel a

T-Systems nagy teljesítményű hálózata ezt lehetővé teszi. Teljesítésének megbízhatóságát tovább fokozza, hogy a T-Systems 32 redundáns, biztonságos és nagy rendelkezésre állású, illetve garantált szolgáltatási szintű németországi adatközpontjában az üzleti alkalmazások üzemeltetésében és kezelésében kiterjedt tapasztalattal rendelkezik.

A hostolt CRM teljesen önálló megoldásként is használható, de zökkenőmentesen lehet integrálni a Siebel Systems iparági vezető helyszíni CRM-megoldásaival is. A vállalkozások gyorsan és könnyen kiterjeszthetik a CRM-kapacitást leányvállalataikra, regionális értékesítési irodáikra, csatornapartnereikre és terjesztőikre, ha a hostolt CRM-megoldást a Siebel Systems helyszíni CRM-megoldásával társítják. A cég dönthet úgy, hogy CRM-rendszert hostolt környezetben, a T-Systems-nél, a saját telephelyén vagy e kettő kombinációjában futtatja.

MUNKATÁRSUNKTÓL

ONLINE

A CÉGEKRŐL
BŐVEBBEN

www.tsystems.hu
www.siebel.com



GNU/Linux
Szakmai konferencia
2004

VI.

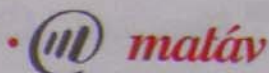
Időpont: 2004 november 20. 10.00 óra

Helyszín: Hotel Novotel Budapest Centrum, Budapest, VIII. Rákóczi út 43-45.

Jelentkezés és bővebb felvilágosítás a <http://konf2004.linux.hu/> weboldalon. Résztvétel kizárólag előzetes regisztráció esetén lehetséges. A rendezvény szervezője a Linux-felhasználók Magyarországi Egyesülete.



Támogatónk:



Novell.



Médiatámogatónk:



ÜZLET és kommunikáció

Zöld út az Oracle-nek

Elihúzó eljárás után az Európai Bizottság engedélyezte a PeopleSoft ellenséges felvásárlását. A bizottság úgy találta, hogy a piac akkor is versenyképes marad, ha az átvétel következtében a három nagy játékos – SAP, Oracle, PeopleSoft – közül az egyik kiesne a vállalati megoldások piacáról. A PeopleSoft a döntést követően ismét hangsúlyozta, hogy vezetői gondos és előítéletektől mentes mérlegelést követően utasították el az Oracle minden eddigi ajánlatát. (IDG News Service)



Bezárt a Fotexnet áruház

Felfüggeszti működését Magyarország legnagyobb internetes áruháza, a Fotexnet. A cég eddig a megrendelt termékeket maga vásárolta meg, ami túl nagy szállítási költségeket rótt rájuk. Működésüket a karácsonyi időszak előtt függesztették fel, mert nem bírták volna a 20–50-szeresre ugró szállítási terheket. A DVD-kölcsönzési, illetve kutatási részlegük nem áll le, és jövő márciusban – azokkal a partnerekkel, amelyek magukra vállalják a szállítást – újra kezdik a webáruház működtetését. (szt.hu)

Mégis szükség van a mobilkamerákra

A Gartner elemzői szerint a digitális kamerák elengedhetetlen kellékek lesznek a csúcsmobiltelefonoknak, s a gyorsan növekvő piacon versenyhelyzet alakulhat ki a szabványok között. A kamerával ellátott telefonok eladása az idei év végére eléri a 159 millió darabot, 2008-ra pedig az eladott telefonok 69 százaléka kamerás lesz. (IDG News Service)



Benchmarking:

megmérkőzni a legnagyobbakkal

A benchmarking-eredmények – vagyis a rendszerek teljesítmény szerinti versenyszerű összemérésének eredményei – erősen függnak attól, mennyire aprólékosak a tesztekkel összegyűjtött adatok. S persze a benchmarking elvégzője annál többet kér, minél pontosabbak a mérései
(Folytatás a 15. oldalon)

Megrendült bizalom

Az egészségügyi szállítók hírneve igencsak csorbát szenvedett a tiltott gyógyszeripari ajánlatokat terjesztő kéretlen levelek miatt – állapította meg a Clearswift, az információbiztonság egyik vezető vállalata legújabb Spam Index felmérésének eredményeiből. A kéretlen levelek tartalmát elemző felmérésből kiderül, hogy az oktatás és a törvényi szabályozás ugyan alapvető eszköz, de továbbra is a technológia a legjobb védekezés a levélszemét ellen. A Clearswift legújabb Spam Indexe szerint a gyógyszeripari kéretlen levelek aránya 57,6 százalékra növekedett. A Pfizer vállalat, a Viagra gyártója bejelentette, hogy törvényesen fellép a levélszemétküldők ellen, mivel egy felmérés szerint a férfiak 25 százaléka a Pfizer céget tartotta felelősnek a Viagrával kapcsolatos levélszeméért. A Spam Index felmérés eredményei a Clearswift által hetente megkapott kéretlen levelek milliói, a forrásul szolgáló e-mail fiókokba érkező levélszemét elemzésével készültek. Az e-maileket a Clearswift spamActive szolgáltatásával gyűjtötték össze és elemezték.

A kéretlen levelek azonban nem csak a fogyasztók egészségére és a gyógyszeripari márkák hírnevére vannak hatással. Szeptemberben az online kiskereskedelemhez kapcsolódó csalások száma is nagymértékben megnövekedett, és ha ez a tendencia folytatódik, megrendülhet az emberek bizalma az online kereskedelemben, s ez komoly károkat okozhat a digitális gazdaságnak. Alyn Hockey, a Clearswift kutatási igazgatója elmondta: a Pfizer precedenst teremtett azzal, hogy törvényes eszközökkel lépett fel a levélszemétküldők ellen, annak azonban kicsi a valószínűsége, hogy más vállalatok is hadat üzennek a spamküldőknek. Az ilyen tevékenységet folytató weboldalak perlése vagy a domainnevek lefoglalása durva lépés, de hosszú távon hasznos lehet. Addig is a kéretlen levelek elleni harcban fel kell használnunk a legfejlettebb technológiákat, és többszintű megközelítést kell kialakítanunk a tartalom-biztonság területén – tette hozzá Alyn Hockey.

A Clearswift szeptemberben kerekasztal-beszélgetést is szervezett a levélszeméthelyzetéről. A beszélgetés résztvevői – többek között a Spamhaus, a Direct Marketing Association és a DTI – egyetértettek, hogy az oktatás és a törvényi eszközök alapvető fontosságúak, de ezek csak minimális mértékben szorítják vissza a kéretlen leveleket, és a levélszemét elleni legjobb védekezés továbbra is a technológiai módszer.

Egyre fontosabb a banki adatkezelés

A kelet-közép-európai országok pénzügyi intézményei mindent megtesznek, hogy az adatkezelés terén utolérjék a nyugati országokat – derül ki az AIM Global Data Management Survey 2004 felméréséből

Globális tanulmányt készített az adatkezelés kulcskérdéseiről az AIM Software január és augusztus között 63 ország 1736 pénzügyi intézményének megkérdezésével. A kérdőív magában foglalta többek között a tervezett befektetéseket, a rendszerbeli javítások, új megoldások alkalmazását és a főbb okokat a referenciaadatok automatizálására.

Az AIM Global Data Management Survey 2004 eredményeiből kiderül, hogy a pénzügyi intézmények a világ minden pontján erőfeszítéseket tesznek adatfeldolgozásuk automatizálására. Ezen erőfeszítések hátterében a finansziális nyomás és az adatmennyiség növekedése mellett olyan törvényi előírások állnak, mint a Basel II kockázatkezelési szabályrendszer. Mivel a kockázatkezelés az utóbbi években komoly jelentőségre tett

szert a pénzügyi intézmények körében, az adatok minősége és a hatékony kockázatkezelés közötti elválaszthatatlan kapcsolat hangsúlyos szerepet kapott a tanulmány eredményeiben.

A felmérés szerint a pénzügyi intézmények egyre inkább fordulnak a munkafolyamatok automatizálására (Straight Through Processing - STP) és az adatkezelés területére felé.

ONLINE

TOVÁBBI INFO
www.aim-eu.com

A kelet-közép-európai országok 84 százaléka akarja kifejleszteni adatkezelését a következő két évben. A megkérdezett intézmények 29 százalékánál a referenciaadatok és a társasági események feldolgozásának automatizálása áll a középpontban. A kelet-közép-európai országok 238 megkérdezettjének csupán 32 százaléka újítja fel rendszereit. Mindemellett további 52 százalékuk ter-

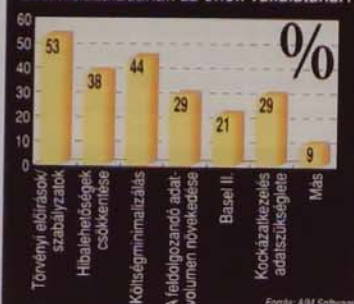
vez projekteket a következő két évben, ami lassabb felzárkózást jelent. A nyugati európai válaszadók 27 százaléka a szükséges bővítéseket már elvégezte – ez magasabb arány, mint az észak-amerikai (8 százalék).

Az AIM felmérésében 36 magyarországi pénzügyi intézményt vizsgált meg, ezek 47 százaléka lakossági szolgáltatásokkal foglalkozik, ugyanakkora hányad foglalkozik befektetési alapokkal. A magyar cégek igen nagy létszámú személyzetet alkalmaznak adatkezelésre: az intézmények 42 százalékában több mint 50 ember és 21 százalékában több mint 100 ember lát el hasonló feladatokat. A megkérdezettek 85 százaléka munkafolyamatok kezelésére használja adatkezelő programjait, 76 százaléka eseménybeszámoló jelentésekhez és 65 százaléka adatbázis-frissítésre.

Az adatkezelés automatizálására a megkérdezett cégek 53 százaléka a törvényi előírásokat, 21 százalékuk pedig a Basel II-t tekinti a legnyomósabb oknak. Ez azzal magyarázható, hogy az Európai Unió tagországaként a hazai bankoknak alkalmazniuk kell a Basel II követelményeit. Mindemellett a költségminimalizálás (44 százalék) és a hibalehetőségek csökkentése (38 százalék) is fontos ösz-

tőnző. A megkérdezettek 21 százaléka tervez automatizálást az adatbázis-kezelés, 18 százaléka pedig a back office területén. A válaszadók 61 százaléka már kifejlesztette adatkezelési rendszereit, és csak 3 százalék tervezi ezt a következő 2 éven belül. A megkérdezett cégek többsé-

Milyen nyomós oka lenne az adatkezelés automatizálásának az önök vállalatánál?



ge saját fejlesztést (34 százalék) vagy a fejlesztés kiszervezését (36 százalék) választotta. A magyar pénzügyi intézményeknek csupán 3 százaléka használ más adatszolgáltatót; ez az arány a kelet-közép-európai országokban 16 százalék.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Szoftvertámogatás az internetes kereskedelemhez

Az internetes technológiák hazai szakértőjének számító Alerant Rt., – a BEA termékek magyarországi disztribútora és oktatóbázisa – portfóliójában kiemelkedő szerepet játszik a piacvezetőnek számító portálmegoldás, a BEA WebLogic.

Online kereskedő körökben ismert szabály, hogy az internetes áruház sikere nem a technológián múlik, de a sikertelenség markáns oka lehet a hibás technológiaválasztás. Egy rosszul működő szolgáltatás rövid idő alatt bizalmatlanná teszi a vásárlókat, márpedig a webáruházak szolgáltatásainak jelentős része az informatikán alapul.

Az e-kereskedelem fellendülése minőség változásokat hoz a kiszolgálószoftverekben. A hardverelemek tekintetében csak mennyiségi paraméterek növekedéséről van szó, hiszen egy – magára valómit is adó – webáruház esetén minimális elvárás a megfelelő minőségű folyamatos elérhetőség és a megbízható működés.

A szoftverek esetén a megnövekedett forgalom a legjobban integrált háttér szolgáltatásokat igényli. A webáruház fő üzleti folyamatait és a támogató folyamatokat teljeskörűen kell megjeleníteni az informatikai rendszerben. Másrészt a webáruházak esetén is – a hagyományos szolgáltatásokhoz hasonlóan – az árak versenye mellett egyre nagyobb szerepet játszik a szolgáltatások minőségének versenye is. A száraz katalógus-kosár megközelítés

A hazai online kereskedelem forgalma már idén átlépheti a 10 milliárd forintos határt. Az internetes áruházak 20–50 százalékban növelték bevételeiket. Mit vár az IT-szektor ettől a fellendüléstől? – tettük fel a kérdést az Alerant Rt. technológiai igazgatójának, Német Lászlónak

mellett egyre jelentősebb szerepet tölt be a vásárlók kiegészítő információkkal való ellátása és a testreszabott, igazán találó ajánlatok és hirdetések. Egy jól működő webáruháznak komplex és integrált fizikai kiszolgáló infrastruktúrán kell alapulnia. Ezt legjobban egy hasonló szerkezetű, infrastruktúra jellegű szoftverre alapozva lehet megjeleníteni az informatikai rendszerben. Napjaink vezető infrastruktúra szoftverei az APS (Application Platform Suite) betűszóval jelölt integrált szoftvercsomagok. Ezek a csomagok komponensek alapúak, tartalmaznak egy nagy megbízhatósági és teljesítményű alkalmazásszervert, integrációs eszközt, portál keretrendszert és fejlesztőeszközt. Magas fokú integráltságukból fakadóan készen állnak komplex, sok szolgáltatással rendelkező alkalmazások fejlesztésére, létező alkalmazások integrálására, üzletfelek közti kommunikáció automatikus lebonyolítására, összetett és testreszabható webfelületek előállítására. A fejlesztőknek „csak” az üzleti problémák megoldásával kell foglalkozni, nincs szükség az elengedhetetlen technológiai háttér kialakítására.

A BEA WebLogic Platform, az APS szegmens piacvezető terméke, több módon is felhasználható webáruházak fejlesztéséhez. A webáruház felhasználói felületeit a portálserver biztosítja. A kifinomult felhasználó- és jogosultságkezelés lehetővé teszi, hogy külső (vásárlóknak, partnereknek szánt) és belső (alkalmazottak által használt) felület egységes legyen, és akár több csatornán (személyi számítógépek, mobil eszközök) is elérhető legyen. A beépített felhasználó profil- és szabálymotor segítségével a portálon megjelenő tartalmak testreszabhatók.

A portál a felhasználói felület integrációs eszközeként is alkalmazható. Webáruház fejlesztése esetén a szoftvercsomag komponensei (például hierarchikus katalógus vagy felhasználói kosár) és az implementációs technikák (PageFlow) növelik a fejlesztés hatékonyságát és csökkentik a kockázatokat. A fenti technológiák komplex szolgáltatáscsomaggá válnak

azáltal, hogy az egyes komponensek egymással integráltak állnak rendelkezésre. Jellemző példa erre a kampánymenedzsment funkció, amely a felhasználó tevékenység megfigyelésének eredményét képes hasznosítani (mit vásárolt, mi iránt érdeklődött), illetve kampány során adható kedvezmény a boltban.

A webáruházat működtető üzleti folyamatok közvetlenül megjeleníthetők a BPM (Business Process Management) modul segítségével. Így a webáruház kiszolgálása áttekinthetővé, kézben tarthatóvá válik. A webáruházat kiszolgáló folyamatok egyszerűen és kis kockázattal módosíthatók, így a teljes szervezet működése optimalizálható. A háttér szolgáltatásokat biztosító, hagyományos kereskedelemben is jól ismert, modulok, mint például készletgazdálkodás vagy szállítmányozás könnyedén integrálhatók, szükség esetén akár egyedi módon is megvalósíthatók.

A webáruházak több külső rendszerrel is kapcsolatot tartanak. Ezért fontos megjeleníteni a WebLogic kimagasló kommunikációs képességeit. A B2B kapcsolatok akár szabványos protokollok felhasználásával, akár egyedi fejlesztésekkel is kialakíthatók. Mindezt áttekinthetően jól látható, hogy a masszív technológiai alapok és az erősen integrált infrastruktúra felhasználásával kevés kockázattal alakítható ki egy rugalmas, korszerű online kereskedelmi rendszer.

BARABÁS BALÁZS

Megmérkőzni a legnagyobbakkal

(Folytatás a 13. oldalról)

A benchmarking: összemérés a legjobbakkal. Mivel az IT-környezet folyamatosan változik, ezért rendszeresen szükség volna ilyen mérésekre. Ezzel összhangban az American Productivity Quality Center nevű nonprofit szervezet a következő meghatározást adta:

„A benchmarking szakadatlan folyamat; arra való, hogy szervezetünk teljesítményének növelése céljából felismerjük, megértsük és átvegyük világcégek kivételesen jól implementált eljárásait, azt a módot, ahogyan az ügyeiket lebonyolítják.”

Ez a definíció annyira megtetszett **Torsten Niemetz**nek, a braunschweigi székhelyű Nordzucker AG informatikai vezetőjének, hogy mindjárt bele is foglalta cége informatikai stratégiájába. Ahogyan mondja: „A benchmarkingot helyzetmeghatározásra használjuk: látni szeretnénk, hogy informatikai szervezetünk mennyire hatékony.” S láthatólag sikerrel jártak: egy felmérés szerint a Nordzucker összforgalmának alig egy százalékát fordítja informatikai részlegének üzemeltetésére.

SEGÍTSÉG A KIHELYEZÉS ELLENI KÖZÖLEMBEN

Egyre gyakoribb, hogy a kihelyezéssel kapcsolatos tervekről is megkérdezik a benchmarking-szolgáltatókat. A cégvezetők sokszor nem bíznak a maguk informatikai szervezetében, és szeretnék külső ajánlatokkal összevetni a belső informatikai szolgáltatások költségeit. Az IT-részlegnek emiatt sűrűn kéri tanácsadó segítségét, mert abban bíznak, hogy a kimutatásból kézzelfogható érveket meríthetnek, ha netán veszélybe kerülne részlegük házon belüli működése.

Wolfgang Benkel, a Meta Group tanácsadója is úgy véli, ha a cégvezetés már a kihelyezést fontolgatja, akkor a belső informatikai szervezet csak nagyon jó érvek

bevetésével tarthat házon belül szolgáltatásokat – legalább néhányat.

SOVÁNY INFORMATIKA – HOMOGENIZÁLÁSSAL

Benkel szerint ez a megtartás csak ritkán megy az informatikai részlegeknek, mivel a legtöbbjüknek nincs versenyképes struktúrája és eljárásai. Tavaly több olyan céggel is dolgozott, amelyben az informatikai részleg védekezésül átvilágította a desktop-architektúráját, s a vizsgálat csak egyben talált olyan belső szolgáltatást, amely hatékonyabban működött annál, mint amit a külső szolgáltatók ajánlottak.

Egy megfelelően kialakított belső szolgáltatóval azonban olcsóbbak lehetnek az egyszerűbb szolgáltatások, mint külső szolgáltatóval. Egy külső szolgáltatónak legalább 20 százalékkal olcsóbbnak kell lennie a belsőnél, különben nem fogja tudni ellensúlyozni a vele járó költségeket és járulékos kiadásokat – állapította meg a Meta Group szakértője.

A TÜV Nord 1999 óta céltudatosan homogenizálja IT-létesítményeit, így szeretne sovány és hatékony informatikai részleget kialakítani. „A hasonló felépítésű többi vállalattal való rendszeres összehasonlításnak meglett az eredménye: kisebb költséggel tudunk dolgozni, mint egy külső szolgáltató” – jelentette ki **Gunnar Thaden**, a TÜV Nord hamburgi és hannoveri csoportjának IT-vezetője. Ez az eredmény egy, a Gartnerrel közösen végzett összehasonlítás eredményein alapul. A Gartner elemzése megerősítette a projekt sikerét: a TÜV Nord közvetlen költségei 15 százalékkal voltak kisebbek, mint a hasonló kialakítású rendszerekében, s a közvetett költségekben is 40 százalékkal jobb lett, mint az IT-középlemező. A Gartner elemzése szerint a cég ezt az egyszerűen felépülő informatikai részlegével érte el.

– Meglehetősen ritka jelenség az, hogy a benchmarking-tanácsadó olyan kifogástalannak ítélje egy cég működését, mint a TÜV Nordét. Szolgáltatásunk két évvel ezelőtti bevezetésekor abból indultunk ki, hogy a vállalatok működésében 3-4 százalékos javulási lehetőséget sikerül

tökéletlen implementáció roppant pénznyelővé válhat a költségvetésben.

Például az adatgyűjtés szűrőinek rossz beállítása hatalmas mennyiségű jelentést állíthat elő az SAP rendszerében. Mások a felmérők több párhuzamosan működő, funkcionálisan egymást átfedő

LEGJOBB GYAKORLAT

Az ITIL növekvő népszerűsége

A brit kormány által kezdeményezett IT Infrastructure Library (ITIL) szabályrendszer az IT-infrastruktúrák vezetéséhez, üzemeltetéséhez, felügyeletéhez, valamint az ezekhez tartozó szolgáltatásokhoz ad útmutatást, és mára az IT-folyamatok leképezésének min-

szert, mások viszont minden területre kiterjesztették. A legtöbb nagyfelhasználó cég azonban csak tapogatózva, óvatosan ismerkedik az ITIL-szabványokkal. A leggyakrabban megnevezett előnyök sorrendben: a hatékonyság növekedése; a költ-

„A legjobb gyakorlatot meghatározó ITIL szabályrendszer a nyolcvanas években alakult ki, de csak néhány éve kapott nagyobb figyelmet.”

tájává fejlődött. A legjobb gyakorlatot meghatározó ITIL szabályrendszer a nyolcvanas években alakult ki, de csak néhány éve kapott nagyobb figyelmet.

A Dortmundi Egyetem és a Materna GmbH egy közös rövid tanulmánya igazolja, hogy csakugyan nagyobb lett az érdeklődés az ITIL iránt. Ezt a húsz nagyfelhasználó céggel készített felmérés kimutatta az átállásnak sokkal több előnye van, mint hátránya. Az érdekelt német vállalkozások részvételével készült felmérésből kiderült, hogy az ITIL-t még nagyon eltérő fokban használják a cégek. Némelyik vállalat csak bizonyos területeken alkalmazza ezt a szabályrend-

segek emiatti csökkenése; az ügyfelek nagyobb elégedettsége, valamint az, hogy az ITIL-re támaszkodó szabványosítás egységes nyelvről szolgál, s ez az egység: hatással van a közös gondolkodásmódra és a folyamatok kialakulására. A megkérdezett vezetők a következőket említették hátrányként: a szabályozások alkalmazásával együtt járó, viszonylag nagyfokú könyvelést, valamint az ITIL elnagyságot. Ez utóbbit néhányan inkább előnynek gondolják, mert a szabályok a vállalatok egyéni követelményeire szabhatók. Némely cégben belső ellenőrzést kellett az ITIL bevezetése, mert felbontotta a már meglévő szerkezeteket és folyamatokat.

majd megállapítanunk – idézi fel a kezdeteket **Ralph Treitz**, a heidelbergi VM Solutions vezérigazgatója. Pedig ez az arány jóval nagyobb. A rendszereket a legtöbb esetben jól építik fel, de néhány

rendszerre bukkantak – az átfedéseket később sikerült kiküszöbölniük. A nagyfelhasználók általában ezeket a gyenge pontokat keresik. A benchmarking igen

(Folytatás a 16. oldalon)



(Folytatás a 15. oldalról)

költséges folyamat, de ha a belőle adódó javaslatok gyakorlattá válnak, akkor megéri a rá költött pénz, csökken az üzemeltetés költsége és javul a minőség.

A VM Solutions az informatika automatikus elemzésére esküszik, a Gartner, a Compass és a Meta Group meg kérdőívekkel vizsgálja az informatikai szervezeteket.

Ebben a folyamatban az adatgyűjtés a legdrágább és legtöbb időt követelő rész, mert sok adatot nem jegyeznek fel egyértelműen, és azokat rekonstruálni kell.

– Hat benchmarking-szám vizsgálatára 2–4 munkanapom is ráment – mutatja be a helyzetet a Nordzucker informatikai vezetője. Az adatok szinte csak az áramfogyasztással kapcsolatos kiadásokra vo-

natkoznak; ezeket sok vállalat nem kíséri kellő figyelemmel, pedig az IT-költségvetés értékelése csak akkor lehet pontos, ha az energiával kapcsolatos kiadásokat is számításba veszik.

TÁMADÁS A TANÁCSADÓK ELLEN

A benchmarking-szolgáltatók általában sokat kérnek szolgálataikért, s ez Niemitzet és további 30 kollégáját a CIO-Circle nevű, több mint 300 tagot számláló felhasználói egyesületből arra indította, hogy megpróbáljon segíteni magán. Létrehozták az IT-Benchmarking munkacsoportot; az már 40 nagyfelhasználó vállalat profilját készítette el, s 150 vállalatot meg azok összehasonlításának eredményeit összefogó adatbázist állít össze. Erre azért lenne szükség, hogy adataik legyenek a különféle ágazatok tulajdonságairól is. „Már most is nagyon sok információk van az értékeléshez, gyakorlatilag ingyen” – mondta elégedetten Niemitz. A felhasználói egyesület következő lépésként egy Best-Practices-sorozat elkészítését tervezi, hogy a résztvevők bemutathassák a már elkészült javaslatteveiket.

VALÓBAN OBJEKTÍV?

De a CIO-Circle tagjai ezzel még nem fedték fel a bőlcsék követ. A külső megbízás nagy költsége arra kötelezi a megbízó céget, hogy ne vegye félvállról a kimutatott hibákat. Az önkéntes, ingyenes, ön-

erőből létrehozott benchmarking-eljárásnak az az egyik hátránya, hogy az informatikai vezetők hajlamosak lebecsülni az objektivitását. A Gartner, a Meta Group és a többi cég felmérései ellenőrző kérdésekkel igyekeznek kideríteni, hogy helytálló-e a felhasználó által közölt adatok, de ez nincs meg az önkéntes eljárásban.

Egy probléma azonban a szolgáltatókon is kifog: nincs bevált eljárásuk annak a felmérésére, hogy valójában mennyit ér az IT-részleg a vállalat egészének. A Gartner ennek a problémának a megoldására kialakított egy Total Value of Opportunity (TVO) nevű modellt, de átültetése a gyakorlatba nehézkesen halad. Az IT-befektetés lényeges tényező a cég sikerességében, mégis mindig csak költségvetési oldalról ítélik meg, s az informatikából adódó értéknövelés nem is vázolható fel pontosan – panaszkolja G.Thaden, aki most teszteli és értékeli a Gartner TVO-modelljét a TÜV Nord IT-részlegében. Arra már rájöttek a szakemberek, hogy a vizsgálódó folyamatokat kisebb egységekre kell bontaniuk, ha használható eredményekhez akarnak jutni. Thaden szerint érdemes megszívlelni azt a tanácsot, hogy a benchmarkingra távlati folyamatként kell tekinteni. Egy év még biztosan kell ahhoz, hogy választ adhassunk az értéknövelés kérdésre – állapítja meg.

JOACHIM HACKMANN
Computerwoche

Benchmarking-eljárások

Az IT-költségvetés vizsgálata: a Gartner, a Forrester és a Meta Group piacutató cég részlegei rendszeresen közzéteszik a maguk IT-költségvetési jelentését. Ebben forgalom szerint felsorolják, hogy a különféle ágazatokban mekkorák az informatikai költségek. Közölnek más adatokat is, például PC-nkénti, SAP-munkahelyenkénti éves költséget és azok arányát az IT-befektetésekhöz.

Az IT-költség vizsgálata: a csak költség alapú benchmarking gyökerei a nagyszámítógépes korszakig nyúlnak vissza; akkor még jól össze lehetett hasonlítani a különféle munkahelyi struktúráját. Akkoriban más költségtényezőket is összevetettek, például a hardverét, a szoftverlicencet és a személyzettel kapcsolatos költségeket. A nagyfelhasználóknak ez azért volt nagyon fontos, mert az IBM nem adott ki áristákat, a vásárlóknak tehát nem volt viszonyítási alapjuk az

árakról való alkudozásban. Ez a gyökere az ismert „benchmarkerek” – például a Compass és a Real Decision (mai nevén Gartner) – megalakulásának.

Az IT-szolgáltatás vizsgálata: a kihelyezés előretörése miatt a nagyfelhasználói cégeknek összehasonlítható adatokra volt szükségük az IT-szolgáltatásokról, hogy összevetessék a belső IT-részleg szolgáltatásainak költségeit a külső szolgáltatók szolgáltatási díjával. Először a különböző termékcsoportokat kell meghatározni a minőségi követelményekkel együtt, majd a különféle szolgáltatásokhoz hozzá kell kapcsolni a hardver-, a szoftver- és a személyzeti költségeket. Ma már minden szolgáltató végez IT-szolgáltatás-benchmarkingot. A Gartner, a Meta Group és a Compass mellett más szolgáltatók is feltűntek, például a volt Gartner-alkalmazottak által alapított Maturity.



Használja ki az egyéves CW-Számítástechnika előfizetés előnyeit!

Kedvező ár: ➤ 14 040 Ft/év

- › Számítástechnika Enciklopédia (Díóhéj összes)
- › Ingyenes álláshirdetési lehetőség (1/8 felületen)
- › Archív CD (2004-es lapszámok digitalizált változata)
- › Online hírlevél-szolgáltatás
- › Kedvezmény minden CIO konferencia-belépő árából www.cio.hu

Az edzők feldolgozhatósága miatt csak azon új és megújító éves előfizetésekre vonatkozik, akik az IDG Hungary Kft.-nél fizetnek elő 2004. december 30-ig. Részletes információ a 06-1 577-4301 telefonszámon vagy a terjeszt@idg.hu e-mail címen. Minden jog fenntartva!

a hugi persze megint a Garfieldot akarta megnézni. Elhúztunk a moziba, beálltam a sorba jegyet venni (százezren voltak), a hugi nyúzott, hogy hadd játsszon a mobilomon. Fél órát álltunk a sorban emiatt a kövér macska miatt! Ennél kényelmesebb programot is el tudok képzelni magamnak, de a hugi kedvéért

www.t-mobile.hu

Egyszerűsíts!

Megkönnyítjük az életed.

A Budapest Film mozijaiba szóló jegyedat nemcsak megrendelheted, hanem ki is fizetheted.

Csatlakozz a t-zones WAP-portálra, majd a TV, mozi/Moziműsor/ Jegyvásárlás linkre kattintva válaszd ki a Mammut, Corvin, Puskin, Művész, Szindbád, Tabán mozik egyikét. Add meg, melyik filmet, mikor szeretnéd megnézni, majd válaszd ki a jegyek számát és vásárolj meg mozijegyedat!



T-Mobile

Jobb veled a világ

További feltételek a 06-30/30-30-990-es információs telefonszámon, illetve az üzletekben. Információ: 1230 (a T-Mobile Magyarország Rt. hálózataiból díjmentesen hívható), 06-1/265-9210.

Informatikai fejlesztések a Magyar Postánál

A postai piac 2009-től teljes egészében nyitott lesz. A Magyar Postának tehát alig öt éve van arra, hogy versenyképes vállalattá fejlődjön, s olyan racionálisan gazdálkodó szervezetet alakítson ki, amellyel képes megőrizni pozícióját a magyar piacon

A stratégiaaváltás egyik fontos eleme a mind szélesebb körű informatikai megoldások alkalmazása a klasszikus szolgáltatásokban. 2002-ben meglehetősen nagy vihart váltott ki, amikor a Posta bejelentette az úgynevezett mozgó szolgálat – azóta mobil postaként ismert – rendszer meghonosítását a 600 fő alatti településeken. Az új rendszer ellen tiltakozók nemigen vették figyelembe, hogy ez a megoldás csupán üzemeltetés-váltás, és nem érinti magát a szolgáltatást. Sőt, gyakorlatilag kibővítette a korábbi hálózatot azzal, hogy a mobil posta, amely összesen több mint 900 települést érintett, 400 olyan ponton is teljesítette az egyetemes ellátottság kötelezettségét, ahol korábban egyáltalán nem volt semmilyen postahely.

ADATÁTVITEL GSM-RENDSZERREL

Mivel a mobil posta jól felszerelt gépkocsihálózatot igényelt, megoldhatóvá vált, hogy a kártyás kifizetések érdekében ezeket POS-terminálokkal is ellássák. A Posta informatikusai a GSM-hálózatra alapozták a fejlesztéseket. A pilot rendszer próbájára 2003 nyarán került sor. Az átmeneti időszakban a hagyományos POS-rendszert is párhuzamosan üzemeltették. Az informatikusok valamennyi településen végigvizsgálták, hogy alkalmas-e a GSM-térő a biztonságos adatátvitelre, az optimális szolgáltatásra.

Ahol a GSM-térő nem elegendő a szükséges adatátvitelhez, ott vagy megváltoztatták az eredeti postahelyet, vagy megállapodtak a helyi önkormányzatok-

kal, illetve az egész napos nyitva tartással működő üzletekkel, hogy vezetékes telefonhálózatukat a POS-terminálok üzemeltetéséhez rendelkezésre bocsátják.

A szolgáltatásnak ezt az új rendszerét szakaszosan vezették be, s ezt az is elősegítette, hogy a korábbi 120 mobil postáját 2004 júniusára már több mint 350-re bővült, s így a mozgó POS terminál is mind több településen volt bevezethető. Idén, január és augusztus között 47 ezer tranzakciót bonyolítottak le a „házhöz szállított” terminálokon.

KORSZERŰSÍTÉS ZÖKKENŐKKEL

A 2004-es év is fontos fejlesztéssel kezdődött a Magyar Postánál. Márciusban üzembe helyezték az Országos Logisztikai Központot, amelynek fontos informatikai eleme volt az úgynevezett videokódoló berendezés, a címek leolvasására. A címek azonosítása ennek a kódoló rendszernek alapján történt. A korszerű, automatikus levél- és csomagfeldolgozó gépsort Európa-szerte eredményesen alkalmazzák a postákon. Magyarországon viszont átmeneti nehézséget okozott, hogy a manuális technológiához szokott postások nehezen barátkoztak meg az új technikával. Ez néhány napig zavarokat okozott a postai küldemények továbbításában. Mára a rend helyreállt, a minőségi munkavégzés akadályai elhárultak az útból.

A Magyar Posta jelentős informatikai fejlesztése az úgynevezett hibrid levelekhez kötődik. Az eljárás lényege, hogy a Posta budapesti Elektronikus Posta Központjába (EPK) elektronikus Posta Képesleveleket fizikai formában állítják elő és így továbbítják. Ez a rendszer ma még csak a nagy tömegű levelek előállítására alkalmas, így többek között a bankok, biztosítók, közüzemi társaságok küldeményeit vagy felszólításait dolgozzák fel ezzel a megoldással. A szolgáltatást igénybe vevő társaságok informatikai rendszeréből többféle formában érkeznek az adatok az EPK-hoz.

MÉRETRE SZABOTT SZOFTVEREK

Az adatok továbbítása lehetséges szerverről szerverre, vagy az interneten át, de

erre a célra PEN drive, CD vagy hajlékonylemez is alkalmazható. Az EPK informatikai csoportja minden esetben egyedi nyomtatási programot készít, bár folyamatos együttműködés esetén lehetőség van bizonyos panelek alkalmazására. Nagy teljesítményű nyomtatógépeken az adatok alapján előállítják a leveleket, amelyeket a borítékoló gépek úgynevezett ablakos borítékokban helyeznek el: az ablakon olvasható a címzett neve és címe.

A levelek előállítására és kézbesítésére külön-külön kötetnek megbízást a megrendelővel. Előfordul, hogy a megbízó csupán a számlákat állítja elő a Postával, a kézbesítést azonban saját alkalmazottaival véggezteti. Kísérleti jelleggel 1998-ban egy borítékoló és egy nyomtatósorral kezdte meg a komplex szol-

gáltatást az Elektronikus Posta Központ, amelyet még ebben az évben három nyomtató- és három borítékoló gépsorra bővítettek. Az üzletág viszont olyan rohamosan fejlődik, hogy 2004-ben 200 millió forintot beruházás révén további borítékolóval és újabb nyomtatóval szerelik fel az üzemeltetést. Időközben a budapesti központhoz került a korábban Szegeden működő borítékoló gépsor is. Hasonló üzem működik még, igaz jóval kisebb kapacitással, Győrben is, amely elsősorban az ÉDÁSZ leveleit nyomtatja és továbbítja. A levelek kézbesítését meggyorsítja, hogy az ily módon előállított leveleket egyenesen a Posta logisztikai rendszerébe integrálják.

LEVÉLTÖBBÍTÁS ÚJ RENDSZEREKBE

Kidolgozták már azt a PC-ePost rendszert is, amely alkalmas az interneten át érkező egyéni levelek feldolgozására és továbbítására. Ezeket a küldeményeket kétféleképpen helyezik el, hogy a címzett és a feladó egyaránt szerepelhesen. Készen áll az a rendszer is, amely az így elkészített leveleket elektronikus úton vagy faxon továbbítja.

A Postánál bizonyosak abban, hogy részben az egyéni levelezés, részben az üzlet és a magánszféra közötti információváltás előbb vagy utóbb komoly forgalmat generál a kézbesítésben. A hibrid levelezés mint üzletág nagy fejlődés előtt áll, amit az is bizonyít, hogy a Postának már ma számottevő konkurenciával kell megbirkóznia a piacon.

A Posta további jelentős újításokra törekszik a hibrid levelezésben. Belső fejlesztéssel állították elő azt a webes felületet, amelyen a megrendelők folyamatosan nyomon követhetik, mikor érnek célba küldeményeik.

EURÓPAI STRATÉGIÁK

Nem egyszerű feladat egy korszerűsítési koncepciót meghatározni egy olyan üzletágban, ahol a modernizációs törekvések a hagyományos ágazat fenntartását veszélyeztetik. Ez történik gyakorlatilag Európa-szerte a klasszikus postai szolgáltatások területén. Ha például terjed az elektronikus levelezés, az e-mail, akkor csökken a postai levélkézbesítés. A távirat helyét lassan elfoglalja az SMS, amely már nemcsak mobiltelefonról, hanem a nyilvános, vezetékes telefonvonalakról is küldhető. Ha az MMS, a mobilról küldhető képes üzenetküldés is elterjed, előre jelezhető a képeslapok forgalmának visszaszorulása. Egyre csökken a nyugdíj-kézbesítés iránti igény is, mivel évek óta folyamatosan emelkedik a folyószámlás ügyfelek száma a bankoknál. A háztartásokban a rezsiköltségek kifizetése is mindinkább a pénzügyi intézeteken keresztül történik, ami megint csak a postai – úgynevezett sárga csekkes – befizetések arányát csökkenti. A pénzforgalom bonyolításában is csökken tehát a posta szerepe. A ponthelyzetben az előremenekülés stratégiájának kidolgozásához fontos forrásra tudnak támaszkodni



a szakemberek. A Magyar Posta az egyik legrégebbi világhálózatnak, a 129 éve alapított Egyetemes Posta Egyesületnek alapító tagja. Az egyesület rendszeresen megfogalmazza ajánlásait arról, korszerűsítésekkel tudják az új feltételek között fejleszteni tevékenységüket. Modell értékű tanulmányokat, gazdasági számításokkal alátámasztott koncepciókat fogalmaz meg tagjai számára, ami lehetővé teszi, hogy a nemzeti programokat már bevált, sikeres módszerekre alapozva tervezhessék meg. A német posta részese volt a rendkívül nyereségesen működő DHL nemzetközi csomagküldő társaságban. A legtöbb európai országban a kiterjedt postai hálózatot leépítették s ezzel megszabadultak az épületek fenntartási, üzemeltetési nehézségeitől. A legtöbb postatársaságnál a fejlesztéshez szükséges forrásokat a tőzsdén szerezték meg, a korábbi állami monopóliumok nagy hányadát kisbefektetőknek értékesítették. A mintát a brit posta szolgáltatta, amely már a 80-as években a tőzsdén kisorszási nyereségek millióinak bevonásával társadalmisította, a szó átvitt értelmében köztulajdonba adta a közszolgáltatást.

TECHNOLÓGIA

Új Pentium M processzor



Október második felében az Intel bejelentette a mobil Pentium M 765 processzort; ez az eddigi legnagyobb teljesítményű Intel mobil processzor 2,1 gigahertzes órajellel dolgozik és 2 megabájtás másodlagos (L2) gyorsítót tartalmaz; a rendszersín órajele 400 megahertz.

Az új processzor ára 637 dollár. A bejelentés előtt három nappal az Intel 13–33 százalékkal csökkentette a Pentium M típusok árát. www.intel.com

A Quantum céget vett

A merevlemezeiről közismert Quantum 60 millió dollárért felvásárolta a szalagos tárolóeszközök készítő, szintén kaliforniai székhelyű Certance LLC-t. A felvásárlás – ha a trösztellenes versenyhatóság is jóváhagyja –, várhatóan még az idén lezárul. A Certance kis és közepes vállalkozásoknak kínál DAT/DDS (Digital Audio Tape/Digital Data Storage) és LTO (Linear Tape Open) technológiájú szalagos tárolókat; több mint ezer embert foglalkoztat és tavaly vette fel mostani nevét. www.infoworld.com

Veszélyes álfriessítések

A Red Hat egy, a Linux-felhasználóknak szétküldött beugrató elektronikus levélre figyelmezteti ügyfeleit. Ez arra szólítja fel a címzettet, hogy töltsön le és telepítsen biztonsági javításokat – ám ezek a szoftverek trójai programot tartalmaznak. A levél megjelenése meglepetésszerű, olyan, mintha a Red Hattól származna. A cég képviselője hangsúlyozza, hogy az általuk küldött levelek mindig a secalert@redhat.com címről érkeznek digitális aláírással, mint a szoftverfrissítések. www.computerworld.com



Színes képek a falon

A számítástechnikai hirdetések között egyre több kínál projektorokat, és ezek az eszközök a szakboltok kínálatában is megjelentek. A projektorok ugyanis mind kelendőbbek *(Cikkünk a 20. oldalon)*

Új „CPU-motorok”



Kétségtelen, hogy a processzorokból kisasztolt egyre nagyobb teljesítmény adja az informatikai iparág egyik fő technológia hajtóerejét. A technológia lehetőségei azonban nem korlátlanok, és a korlátokat csak nagyon költséges kutatásokkal és gyártási beruházásokkal lehet áttörni. (Az utóbbi időben a néhány évvel ezelőtti megszokott ütemhez képest érezhetően lelassult az CPU-k órajel-növekedése.) Nem csoda, hogy a fejlesztők a mai technológiai felkészültséggel is megvalósítható lehetőségek után kutatnak. Ilyenek mindjárt a két processzoros lapkák. A lapkán két processzort alakítanak ki, de ennek a kettőnek – s ebben térnek el a „valódi” kétprocesszoros rendszerektől – közös a külvilághoz illeszkedő felülete. A közös felület miatt csak megközelíthetik az ugyanilyen műszaki paraméterű valódi kétprocesszoros rendszerek teljesítményét. A szakértők operációs rendszertől és alkalmazástól függően 40–80 százalékos teljesítménynövekedést tartanak lehetségesnek. Már ez is fontos érv, ám a kétmagos lapkák igazi vonzereje a kétprocesszoros rendszerénél jóval alacsonyabb ár. Kisebbség a gyártás és a tokozás költségei, mert egy tokba egy lapka kerül. Olcsóbb az alaplappal, mert csak egy CPU-foglalatot kell ráépíteni.

Az első ilyen – Power4 – lapkát az IBM készítette, még 2001-ben, és pSeries, valamint iSeries kiszolgálókban kezdte el alkalmazni. A Sun ez év elején kezdte el beépíteni a maga kétprocesszoros UltraSparc IV-ét a SunFire V kiszolgálókba, a HP szintén bemutatott kétmagos processzort, a PA-RISC 8800-as-t.

Az AMD a jövő év első felére igéri a kétmagos Opteron, az Intel pedig az Itanium2 kétmagos, Montecito kódnevű változatát. A Sun egy többmagos lapkán is dolgozik; a többi fejlesztő szerint a ma használatos 130 és 90 nanométeres gyártástechnológia ehhez nem elegendő, s a 4 vagy többmagos lapkákat a 65 nanométeres gyártásra való áttállással lehet majd elkészíteni.

Az iparág többmagos lapkái

Gyártó és lapkája	Magok száma a lapkán	Megjelenés
IBM Power4	2	2001
Sun UltraSparc IV	2	2004
HP PA-RISC 8800	2	2004
AMD Opteron	2	2005
Intel Montecito	2	2005
Sun Niagara	8	2006

Színes képek a falon

A számítógépeknek már a legelső időkben sem volt könnyű feladat a megjelenítés: eleinte kis lámpácskák, majd írógépszerű szerkezetek is megtekintek, később következtek a monitorok, s azok ma is hatalmas lendülettel fejlődnek.

Mára a megjelenítés iránt támadt egy sajátos, egyre növekvő igény: nagyobb közönség előtt kell láthatóvá tenni az előadást, bemutatót. A hagyományos iskolai tábla elég nagy, de nem hatékony; mivel ma az előadások nagyobbik része már elektronikus formátumban készül, a fejlesztők igyekeznek a videóhoz, számítógéphez hatalmas megjelenítőket készí-

A menükben sok mindent beállíthatunk. A lámpának van takarékos üzemmódja is: abban egy kicsit kisebb a fényerő, de hosszabb lesz a lámpa élettartama. A színeket is beállíthatjuk, több előre megadott profil szerint is. Az éppen kivetített képből elmenthetünk egy darabot – ha tetszik, az egészet is –, és azt saját háttérképnek választhatjuk. A Mitsubishi SL4SU forgathatja, tükrözheti a képet: a mennyezetre is szerelhetjük fejfel lefelé, s ha kell, áttetsző anyagra is vetíthetünk vele – hátulról.

A meleg levegőt az előlapján, jobboldalt fújja ki; talán ez a legjobb megoldás, mert valószínű, hogy használat közben ott

tolvaj nem ismeri pontosan a készüléket, akkor jelszóval együtt lopja el, legfeljebb majd olcsóbban ad túl rajta.

- ☒ Jó fényerő, VGA-kimenet
- ☒ Csak SVGA-felbontás

MITSUBISHI HC3

Ez a készülék már dobozban érkezett, külsőre nagyon hasonló az SL4SU-hoz. Hátul csak a típusjelzés különbözteti meg őket egymástól, elől meg egy sRGB felirátú színes matrica. A csatlakozókban már lényeges köztűz a különbség: VGA-bemenet még van, kimenet már nincs. És USB-csatlakozó sincsen, a soros beme-

zéséhez) való, a harmadik, a dinamikus meg játékokhoz.

- ☒ Natív 16:9 képarány
- ☒ Főleg filmekhez való

CANON LV-S3

Kis kompakt készülék, a ma szokásos megoldással: a lencséje eltűnik a házban. Előlről, a lencse szélén levő gyűrűvel állítható a kép élessége, s egy külön kis pöcckel a kép mérete. A kezelőpultot a tetejére, hátulra szerelték: egy gomb van rajta a bekapcsolásra, egy a bemenet megválasztására, s egy a menü előhívására – és egy mini vezérlőpálca: egy többállású kis pöcc a menüben való közlekedésre. Van két lámpa is itt: az egyik van egy Warning felirat, de hogy vajon mire figyelmeztet, azt a kézikönyvből kell kiolvasni. (Aki meg nem tud angolul, az azt sem tudja, hogy valaminek is utána kellene néznie...) A másik lámpa a vetítőlámpa cseréjére hívja fel a figyelmet.

A menüben a kép tulajdonságait részletesen beállíthatjuk, saját logót tehetünk rá. A digitális nagyítással kinagyíthatjuk a kép közepét.

A távirányító vevője a készülék elején van, a lencse mellett; ehhez a géphez távirányítót is kaptunk: sokkal több rajta a gomb, mint magán a vetítőn. A forró levegőt ez a készülék is elől fújja ki. A lábak nem sikerültek nagyon stabilra: a projektor hamar elmozdul, ha a gombokat nyomogatja az ember – persze azért is, mert nagyon könnyű. A csatlakozók a hátán vannak, a tápcsatlakozója nem a számítógépekhez használatosakra hasonlít, hanem inkább olyan, amelyet a táskarádiók, más szórakoztatóelektronikai készülékeken látni. A hordtáskában a vetítő mellett van még egy tápkábel, egy VGA-kábel meg a távirányító. A vetítő hátán található az USB-csatlakozó, az S-Video-bemenet, egy RCA-videobemenet, s persze a VGA-bemenet. A hang két 3,5 milliméteres jackdugón jut be, az egyik a videojellel érkező hang, a másikon a számítógépből jövő. Ezenfelül van még egy szolgálati bejárat is (service port néven). A készülék alján könnyen hozzáférhetünk a porszűrőkhöz, kicserélhetjük, megtisztíthatjuk őket. A többihez képest viszonylag kisebb a fényereje, és a legna-

Kivetítők fizikai jellemzői

Mitsubishi	SL4SU	100, 3×0,7"	900×600	VGA, RCA, S-Video, USB, RS-232C	VGA	27,5×7×26	2,7
Mitsubishi	HC3	100, 3×0,7"	960×540	VGA, RCA, S-Video, RS-232C	–	27,5×7×26	2,7
Canon	LV-S3	100, 3×0,55"	900×600	S-Video, RCA, VGA, USB	–	28×8×22	2,2
Sanyo	PLC-XU41	100, 3×0,79"	1024×768	2xVGA, RCA, S-Video, USB	VGA optikailag	30×7×22	2,7
Epson	EMP-S3H	100, 3×0,5"	800×600	VGA, RCA, RS-232C	VGA	37×6,5×12	3,2
Sony	UD-171	PLP	800×600	VGA, RCA, S-Video	–	22×8×25	1,9
Sanyo	PLC-SK30	100, 3×0,5"	800×600	VGA, RCA, S-Video, USB, RS-232C	–	27×8×19	2,1
Sony	PD-8100	100, 3×0,55"	800×600	VGA, RCA, S-Video, RS-232C	–	30×8×22	2,7
Panasonic	PT-LM1	100, 3×0,55"	800×600	VGA, RCA, S-Video, RS-232C	–	26×6×21	1,5

teni. Erre több megoldás ismeretes: az egyik viszonylag egyszerű és megfizethető árú eszköz a projektor. Ez valamilyen nagy, sima felületre, célszerűen vetítőszonra vetíti ki a képet, s a használatához általában nem kell teljes sötétség. Típustól függ, hogy a kép mekkora lehet: az általunk most végigpróbált alacsony áru készülékek általában legfeljebb 7,5 méteres átlójú képet vetítenek.

MITSUBISHI SL4SU

Lapos, viszonylag kicsi doboz, az optikája a dobozba van belesüllyesztve. A lencse felső éle szabad, az élességet, a nagyítást kézzel állíthatjuk. A doboz tetején, a lencse fölött van a kezelőpult, jól elhelyezett, egyszerűen kezelhető gombokkal.

járhat a levegő a legszabadabban. A hátlapján csak egy infracsatlakozó sötét lapja látható. Szemből nézve jobb felől, az optika mellett sorakoznak a csatlakozók: USB, soros, számítógéphez egy VGA-bemenet és egy VGA-kimenet, a monitor tehát a vetítéssel egy időben nézhető, nem kell átdugdosni... Videóhoz egy sor RCA-csatlakozó is van rajta: a két hang- és videojel bemenete, illetve egy S-Video-bemenet. Előhátul van távirányítóhoz való érzékelő; ez nagyban növeli a vetítő használhatóságát.

A gép egy projektortáskában érkezett, egy VGA- meg egy tápkábel volt mellé csomagolva, valamint egy magyar nyelvű kezelési útmutató. A képe 4:3-as és 16:9-es is lehet. Jelszóval védhető; persze ha a

net, az S-Video-bemenet és az RCA-bemenetek azonban megmaradtak.

Ami a menüket illeti, lényegében ugyanazt tudja, mint a nagyobbik készülék. A megjelenített kép 4:3-as és 16:9-es arányú is lehet, a készülék saját felbontása azonban 16:9-es. Ezért főleg filmnézésre való, mivel a más méretű képeket már különféle extrapolációkkal állítja elő. De azért a számítógép képét is szépen jeleníti meg, még 1024×768-as felbontásban is, bár ekkor az alapértelmezés szerinti betűk, az ikonok felirata, a menük szövege már elég kicsi, és észre is vehető, hogy nem természetes felbontásban jelennek meg. Három előre beállított gamma-értékből választhatunk: az egyik sporthoz, a másik színházhoz (filmek né-



Mitsubishi SL4SU



Mitsubishi HC3



Canon LV-S3



Sanyo PLC-XU41



Sharp U5-111



Sanyo PLC-SW30

gyobb képátvitel is elmarad a szokásostól – viszont az ára nagyon barátságos.

- ✓ Jó ár
✗ Kiseb vetíthető felület

Sanyo PLC-XU41

A Sanyo kisebbik gépe erősen lekerekített élű műanyag dobozba van beszerelve. A kép méretét és az élességet a doboz tetején lehet állítani. A hűtéshez elől szívja be a levegőt, és jobboldalt fújja ki. A tetején a harmadát is elfoglalják a vezérlőgombok: nincs olyan sok, de azok mind jó nagyok: a szokásos bekapcsoló, bemenetválasztó és a trapéztorzítás kiigazítására való gomb. A menü behívásakor meglepve látjuk, hogy szinte ugyanaz, mint a Canon készülékén: egy-két kis ikonnak más ugyan a rajza, de a keret, a méret, a kezelés ugyanaz. A gép hátán a csatlakozók is arra utalnak, hogy itt valamiféle hasonlóság állhat fenn: megtaláljuk a szolgálati bejáratot, pontosan ugyanolyan csatlakozóval. (Persze az, hogy az elektronika ugyanaz, még mit sem mond az optikáról.) Alulról férhetünk hozzá a cserélhető szűrőkhöz. Van RCA-bemenet, S-Video-bemenet, USB-kapu és két VGA-csatlakozó. Az egyik VGA csatlakozó lehet, a másik szerepe a menüből beállítható: lehet kimenet is, bemenet is. A számítógépről érkező hangot két jackcsatlakozón keresztül fogadja, az egyik persze a második VGA szerepének megfelelően ki- vagy bemenet lesz. Természetes felbontása 1024x768 képpont, s igen kellemessé teszi a számítógéppel va-

ló együttműködést: nem kell átalakítani a ma már szokásos felbontást.

A hordtáskában a készülék mellé tettek egy távirányítót (az érzékelő a gép elején van), egy tápkábelt, azután egy VGA-kábelt és egy igen hosszú RCA-RCA videokábelt.

- ✓ 1024x768 természetes felbontás, a VGA-csatlakozó szerepe változtatható
✗ Viszonylag magasabb ár

Epson EMP-S1H

Úfóra emlékeztető külsejű készülék került elő a hordtáskából: elég nagy, mindenhol le van kerekítve és ezüstszínű. (Érthetetlen, hogy a legdrágább készülékeket is törékeny műanyagból csinálják.) Az optikáján levő füllel az élességet állíthatjuk, s a kezelőpulton két gomb szolgál a kép nagyítására, kicsinyítésére. A forró levegő elől áramlik ki; a távirányítónak elől és hátul is van infravörös

vevője. Mivel nagy, és le van kerekítve, nem nagyon jó a fogása: ez nyilván a tervezőknek is feltűnt, mert az elején, az aljába be van csúsztatva egy hordfűl. A tetején, a hátsó felén van a kezelőpult; a gombok elhelyezése elég jó, elég távol esnek egymástól, sőtétben is lehet őket kezelni; talán csak az nem szerencsés, hogy – igen elegánsan – bele vannak sülyesztve a fedélbe, mert így nehezebb őket kitárgatni. Lehet persze használni a távirányítót is; azon jobban kitapinthatók a gombok. A készülék hátán egy ajtó mögött rejlik az aprócska távirányító: ezt a megoldást már több Epson készüléken

láttuk, és nagyon hasznosnak gondoljuk. A készülék hátán ott vannak a csatlakozók: S-Video- és kompozit (RCA) bemenet, VGA-bemenet és VGA-kimenet, meg egy soros (RS-232C) csatlakozó. A táp és a VGA-kábel mellett kapunk egy vezetékek nélküli műgert is: amely USB-csatlakozós infravévből áll és távirányítóból. Ezzel távolról vezérelhetjük a számítógépet. A vetítő mellett lapul egy dokumentációt tartalmazó CD és egy igen rövid kezelési leírás. A vetítő alján három csavarnak látunk foglalatot, azokon át szilárdan fel lehet valahová erősíteni. Ez a készülék is tud persze digitális nagyítást, és különböző vetítési sémákat állíthatunk be rajta.

- ✓ VGA-kimenet, műgér
✗ Nagy alapterület

SHARP U5-111

Igen kicsi vetítő, a legteljesebb csomagban. Kézírónyvet ad CD-n és papíron (magyarul nem), de sok képpel. A dobozban a nagy táskában egy kicsi távirányító is lapul, s szükség is van rá, mert a készüléket nélküle csak igen bajosan lehet használni: a tetején van három gomb, és az az egész kezelőpult: az egyik a forrás kiválasztására szolgál, a másik az „auto” felirattal automatikusan beállítja a készüléket, a harmadik, a standby szolgálat ki- és bekapcsolására is. A hátán van – a felső élbe építve – a távirányító vevőrésze. Hátul, a tápcsatlakozó fölé került a VGA-, az S-Video és az RCA-bemenet, egy USB-bemenet – leginkább egernek – és egy hangbemenet. A készülék végtelenül egyszerű, kicsi, és igen jó a kontrasztja – egy nagyságrenddel jobb, mint a többieké, és ebben nincs is semmi csoda, hiszen ez DLP-technológiával működik. A táskában találunk még egy összegöngyölt „szerszámot”, kábelek nagy választékával: RCA-video- és hangátalakító, S-Video- és VGA-kábellel. A dokumentáció részletesen leírja a lámpa cseréjét is. A jellemzők egyszerűen kezelhető menüben állíthatók be.

- ✓ Kitűnő fényerő, remek kontraszt
✗ Csak SVGA-felbontás

Sanyo PLC-SW30

Ennek a projektornak is benne van a megnevezésében, hogy multiverse. A tetején nagy körben helyezkednek el a gombok: jól kezelhetők, látszik, hogy a

Mire jó, kinek jó?

Miért vegyen az ember kivetítőt? Van, aki házimozi alternatíváját látja benne: ezzel valóban igen nagy képméretet lehet elérni, akkorát, amekkorát a hagyományos és új televíziók egyelőre nem tudnak megközelíteni. Ne feledjük, hogy a projektor üzemeltetése pénzbe kerül: durván 100 ezer forint 2000 óra, ennyit bír egy lámpa. Örökké tehát 50 forint; hogy ez sok, vagy kevés, ki-ki eldöntheti. Aki keveset néz tévét, annak nyilván sok. Napi egy film – az egyszerűség kedvéért két órával számolva – egy év alatt 730 órát tesz ki: két évig kitart tehát egy izzó, még ha időnként behúzzunk is.

Ahol többen szeretnék filmet nézni, ott a hagyományos televízió nem felel meg – s minél többen néznek, annál kevésbé. Egy projektor jól jön minden olyan intézményben, ahol több embernek kell valamit kivetíteni – 5–10 főnél nagyobb cégekben, iskolákban, egyetemeken, de még óvodákban, kórházakban is (ha elrugaszkodunk a hazai valóságtól...). Olyan helyen, ahol valamit üzemeltetnek – ha számítógépet, ha hőmérőt – igen praktikus: a monitorok képét ki lehet vetíteni a falra, s arról messziről, többek által is könnyen leolvasható.

És persze elengedhetetlen ott, ahol rendszeresen több embernek kell valamit bemutatni.

szórakoztatóiparból származik a készülék külseje.

Hátul bújnak meg a csatlakozók: egy szolgálati bejárat (service port), S-Video, USB- és VGA-csatlakozó, hang külön a videónak, külön a számítógépnek. A hordtáskába került még egy VGA- és RCA-RCA videokábel, egy távirányító – a vetítő elején van a fogadó kapuja. Egy USB-csatlakozós műgert is kapunk, azzal a számítógépen futó bemutató távolról is vezényelhetők. Kicsit vastok készülék, de nagyon kis alapterületen elfér. Belépő típus, annak megfelelő tulajdonságokkal, elfogadható áron.

- ✓ Egyszerű kezelés, műgér
✗ Csak SVGA-felbontás

SHARP PG-B10S

Külsőre nem olyan modern, a tervezők kicsit óvatosabbak voltak, de ez egyáltalán nem válik hátránnyá! Az elején hagyományos elhelyezésű az optika, egy kicsit előrenyúl. Az élességet és a kép méretét is kézzel lehet szabályozni, a házra rá is van festve, hogy mit kell mozgatni az egyik, s mit a másik művelethez. A kezelőpult a gép hátába sülyesztett gombokból áll: feltűnően sok van belőlük, külön a bemenetek automatikus végigkeresésére, a bemenet kézzel való kiválasztására, a trapéztorzítás kezelésére; a bekapcsolásra és a várakozó üzemmódba való kapcsolásra két gombot is rászereltek.

Ennek a gépnek – ebben eltér a többitől – elől van egy lába, és hátul kettő. Elvileg tehát fél kézzel is állítható a vetítő magassága. A készülék elején, az optika mellett találunk egy kis botkor-

Kivetítők műszaki adatai

Gyártó	Típus	Izzó élettartama (h)	Izzó nettó ára (Ft)	Képátló (cm)	Fényerő (ANSI lumen)	Kontraszt	Ár (nettó Ft)	Cég neve
Mitsubishi	SL4501	2000/5000	149 000	102–762	1700	500	339 000	Pointer Kft.
Mitsubishi	HC3	2000/2500	136 000	102–762	1300	n. a.	360 000	Pointer Kft.
Canon	UV-S3	n. a.	n. a.	86–508	1250	300	192 000	Canon M.
Sanyo	PLC-XU41	2000	110 000	80–760	1500	450	399 990	AVM Kft.
Epson	EMP-S1H	2000	60 880	76–762	1400	500	255 000	Epson M.
Sharp	U5-111	2000/3000	kb. 105 000	86–762	1600	2000	kb. 250 000	Vision Kft.
Sanyo	PLC-SW30	2000	n. a.	101–508	1250	350	269 000	AVM Kft.
Sharp	PG-B10S	2000	n. a.	101–762	1200	350	n. a.	Vision Kft.
Parasonic	PI-LM1	3000	n. a.	80–762	1200	400	239 900	Babak Kft.



Sharp PG-B10S



Panasonic PT-LM1

mányt: ez teljesen mechanikusan vezérli az optikát, ha tehát az elejét feltámasztjuk – az optikát egy kicsit lefelé irányítjuk –, akkor a trapéztorzítás esetleg teljesen kiigazítható. Tudom, a III. évezredet írjuk, és mindenki megőrül az elektronikus megoldásokért, de a mechanikus megoldás mindig jobb minden elektronikáinál. A trapéztorzítást a legtöbb vetítő elektronikusan korrigálja azzal, hogy a képpontokat rendezgeti: ahol sok van, ott kihagy, ahol kevés van, oda becsal egyet-egyet. Egy filmnek ez nem számít, jönnek-mennek a képkockák, de ahol részletgazdag képet kell bemutatni és (vagy)

kis betűket olvasni, ott már észrevehető. A gép hátán háromféle bemenetet találunk: VGA, S-Video és kompozit videó, RCA-csatlakozóval. Van még egy VGA-kimenet és egy RS-232C csatlakozó is. A csomagba a vetítő mellé egy hordtáskát is tettek, azután VGA-t meg tápkábelt: ezt a készüléket is a szórakoztatóelektronikai eszközökhöz használatos kábelrel lehet táplálni. Távirányító is jár a vetítőhöz – a vevőjét a vetítő elejére tették a tervezők. Segítségül angol kézikönyvet kapunk, részletes leírást CD-n, tartalék levegőszűrőt és egy kis eligazítást: négyrészes képregény meséli el a vetítő hasz-

nálát. Ez öntapadós matricaként készült, fel is ragaszthatjuk. A CD-n láthatjuk a vetítő képét a CAD-rendszerek által ismert dxf formátumban; ha valaki irodát tervez, beletervezheti a vetítőt is. Működés közben hátul fújja ki a meleget. Menüje egyszerűen kezelhető, a színhűség, megjelenés széles körben szabályozható. A gamma-értékének négy előre beállított szintje van, az egyik játékhöz való.

- ✓ A trapéztorzítást mechanikusan igazítja ki
- ✗ Csak SVGA-felbontás

PANASONIC PT-LM1

Ez volt a legkisebb a most nálunk járt projektorok közül: talán ezt hangsúlyozandó mindössze egy táp- és egy videokábel mellett. (A gyártó szlogenje szerint 2004. januárjában ez a világ legkisebb projektora.) A besüllyesztett optikát a tetején külső telerókkal lehet kezelni. Három gomb is feltűnik a gép tetején: egy a ki- és bekapcsolásra szolgál, egy a bemenet kézi kiválasztására, s egy az automatikus beállításra. A hátán áramlik ki a meleg levegő, középre egy S-Video-bemenet és egy kompozit, RCA-videobemenet jutott, a két hangcsatornával együtt. Hátul VGA-csatlakozó van – másnak nem is igen maradna hely. A menü előhívásához és kezeléséhez a tervezők szokatlan, de használható megoldást találtak: a hátán van besüllyesztve két pö-

cök, az egyik botkormányként (pontosabban pöccökormányként) használható, a másik egy egyszerű gomb – mondhatjuk Enternek. A gomb előhívja a menüt, és a botkormánnyal lehet közlekedni a pontok között.

- ✓ Könnyű, kis méret, hosszabb lámpa-élettartam
- ✗ Csak SVGA-felbontás

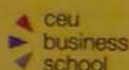
ÖSSZEFOGLALÁS

A készülékek között a külső kialakításban a legnagyobbak a különbségek: milyenek a bemenetek és hová tették őket. A felbontásban is akad némi eltérés közöttük. 800×600-as, 1024×768-as és 960×540-es felbontás között válogathatunk. Nagyobb felbontásban az apró betűkön esetleg észrevehető a konverzió. Érdekes, hogy a gyártók minden készülék ismertetőjében külön kiemelik a trapézkorrekciót – ezt mindegyik tudja elektronikusan, a Sharp PG-B10S mechanikusan is. Kilenc készüléket próbáltunk ki, ám mindegyik tud olyasvalamit, ami egyedivé teszi, ami miatt érdemes éppen ezt választani. Van másfél kilogrammos, pici készülék, van nagyobb felbontású, van 960×540 képpont felbontású. Akad, amelyiknek több VGA-bemenete is van, és akad, amelyikre VGA-kimenet került.

MAKK ATTILA

MSc in Information Technology Management

Közép-Európai Egyetem



Munka mellett végezhető, amerikai felsőfokú menedzseri diplomát (Master of Science) nyújtó képzés IT-szakembereknek.

- Megtanulhatja, hogyan kamatoztathatja technológiai ismeretét az üzleti életben.
- Fejlesztheti üzleti érzékét, így növelve saját értékét cége szemében.
- Megtudhatja, hogyan küzdheti le a menedzserek és a számítástechnikai szakemberek közötti kommunikációs akadályokat.
- Az oktatás színvonalát a szakma elismert tagjaiból álló, külső tanácsadó testület felügyeli.

Kezds: 2005 januárjában

További információ: Erdenechuluun Solongo
Tel.: 327-3000/2517 vagy
email: erdenechuluuns@gsb.ceu.hu

www.gsb.ceu.hu

ceu graduate school of business,
Közép-Európai Egyetem
1051 Budapest, Nádor u. 21.

OKM/2004. 03-02/0004

Megjelent a PC World novemberi száma! Keresse az újságárusoknál!





Canon iP5000



Canon iP2000



Canon MP780

A Canon a nyár közepén új tintasugaras nyomtató-családot jelentett be, a PIXMA-t. Azóta folyamatosan jelennek meg a piacon a sorozat tagjai, s most a Hazai piac rovatban be is mutatjuk őket

Maximumra törekedve

Nevét a Pixel Maximum (PIXMA) rövidítéséből kapta az új nyomtató-család. A Canon új fejlesztésű tintasugaras nyomtatófejével, a Micro-Nozzle-technológiával készülő FINE (Full-photolithography Inkjet Nozzle Engineering) fejjel dolgozik. Ennek a cseppmérete 2 vagy 1 pikoliteres, vagyis a nyomtatás finomabb lehet, a nyomtatás jobban hasonlít a fényképhez.

A sorozat legkisebb, főleg otthoni felhasználásra kínált tagja az iP1500-as és az iP2000-es. Mindkettő 2 pikoliteres cseppekkel nyomtat és négy tintaszínt használ. A hat, sőt nyolcszínű nyomtatók láttán sokan hajlamosak lebecsülni a négy színű fotónyomtatást. Tapasztalataink, leginkább az idén tavasszal végzett fotópapírteszt (abban jól szerepelt a szintén négy színű Canon iP4000) arról győzték meg bennünket, hogy a négy színű nyomtatásnak is vannak még tartalékai a fotónyomtatásban. A kevesebb számú tinta másfél csökkenti a nyomtatási költséget is.

Mindkét nyomtató lényegesen gyorsabb a Canon korábbi, otthoni felhasználásra szánt modelljeinél. Maximális szövegnyomtatási sebességük üzem módtól függően 18, illetve 20 oldal percenként, és egy 10x15 cm-es fotó elkészültére egy percet sem kell várni. A BCI-24-es típusú fekete tintapatron 140 darab 5 százalékos fedettségű A/4-es oldal kinyomtatásához elegendő, de ugyanennyit nyomtathatunk a három színt tartalmazó BCI-24-es Color patronnal is, ha az oldalon csak egy színt használunk, 5 százalékos fedettséggel. A számítógéphez USB-kaput át csatlakoztathatók, Windows és Macintosh gépekhez van

szoftvermeghajtójuk. Az iP2000-es a szokásos J alakú papírut mellett kezel az U alakú papírut is, így viszonylag szűk helyen, például könyvespolcon is elhelyezhető, s ismeri a PictBridge szabványt, vagyis digitális fényképezőgépekről közvetlenül is nyomtathatunk vele. A nyomtatókhoz a fotónyomtatást megkönnyítő szoftve-

ta is, azzal javítja a fotók kontrasztját. Az ötszínű rendszert a Canon ContrastPLUS-nak nevezi. A pigment alapú tintákban a festék 20-200 nm átmérőjű szemcséket alkot a hordozó folyadékban, s felhordás után a papír felületén marad. A festék alapú tinta színanyagának molekulái oldódnak a hordozóban, ez a tinta beívód-

es a sorozat legnagyobb teljesítményű tagja, várható azonban, hogy újabb PIXMA típusok jelennek majd meg.

A sorozathoz nemcsak nyomtatók tartoznak, hanem multifunkciós eszközök is. A decemberben piacra kerülő MP750-es és MP780-as típusjelű multifunkciósok az iP4000-es nyomtatóművet tartal-

A nyomtatók legfontosabb műszaki adatai

Jellemző	iP1500	iP2000	iP3000	iP4000	iP5000
Felbontás (optimalizált)	4800x1200 dpi	4800x1200 dpi	4800x1200 dpi	4800x1200 dpi	9600x2400 dpi
Tintakészlet	4 tinta (fekete, ciankék, ibor, sárga) 2 patronban	4 tinta (fekete, ciankék, ibor, sárga) 2 patronban	4 tinta (fekete, ciankék, ibor, sárga) 4 patronban	5 tinta (fekete, pigment fekete, ciankék, ibor, sárga) 5 patronban	5 tinta (fekete, pigment fekete, ciankék, ibor, sárga) 5 patronban
Max. sebesség A4 szöveg	18 lap/perc	20 lap/perc	22 lap/perc	25 lap/perc	25 lap/perc
Max. sebesség A4 grafika	13 lap/perc	14 lap/perc	15 lap/perc	17 lap/perc	17 lap/perc
Max. sebesség 10x15 cm foto	36 mp	50 mp	36 mp	36 mp	36 mp
Lapadagolási kapacitása	100 lap	100 lap	150 lap	150 lap	150 lap

rek járnak (Easy-WebPrint, Easy-Photo-Print, PhotoRecord, Easy-PrintToolBox).

EGY SZINTTEL FELJEBB

Az egy szinttel feljebb álló iP3000-es és iP4000-es szinten 2 pikoliteres cseppekkel dolgozik, és ismeri a PictBridge szabványt. Az iP3000-es négy színű nyomtató, a patronok színként cserélhetők, a fekete patronról 330 ötszázalékos lefedettségű A/4-es oldalra futja, a többi szín patronjától 460 oldalra. Az iP4000-es öt színnel nyomtat, a szövegnyomtatásra való hagyományos pigment alapú fekete tinta mellett van benne festék alapú fekete tin-

hat tehát fotópapír felső rétegébe. Az iP4000-es patronjai szintén tintánként cserélhetők, a pigment fekete 330 oldalra elég, a színesek 460 oldalra. Ez a két nyomtató szöveget és grafikát valamivel gyorsabban nyomtat, mint az iP2000-es, fényképet pedig jóval gyorsabban, és mindkettő nyomtathat CD-re, illetve DVD-re is. Érdekese módon az iP4000-esnek az USB-s mellett párhuzamos kapuhoz való csatlakozója is van. Mindkét nyomtatóban kialakítottak U alakú papírut is, s ettől könnyebb őket elhelyezni.

A CSÚCSTARTÓ ÉS A MULTIFUNKCIÓSOK

Az iP5000 az öt tintaszínű ContrastPLUS-szal nyomtat, mint az iP4000-es, csak éppen 1 pikoliteres cseppekkel adó fejjel. Ezzel az optimalizált felbontás a kétszeresére nő mindkét irányban. A tintapatronok azonosak az iP4000-esben használtakhoz, a kapacitásértékek is ugyanolyanok tehát. Ez a nyomtató is alkalmas CD- és DVD-lemezre való nyomtatásra; egyéb jellemzői megegyeznek a korábban említett típusokéval. Most az iP5000-

mazzák, a nyomtatási jellemzőik azonosak tehát az iP4000-esével. Színes lapolvasójuk 35 lapot befogadó automatikus dokumentumadagolóval van ellátva; optikai felbontásuk 2400x4800 pont/hüvelyk, színnyelviségük 24 bites. A/4-es méretű dokumentumok beolvasására és színes másolására használhatók; a másolás felbontása fekete-fehérben 600 pont/hüvelyk, színesben 1200 pont/hüvelyk. A kicsinyítés és nagyítás léptéke 25 és 400 százalék között állítható be. Az MP780-asban van egy 33,6 kilobit/másodperc sebességű faxmodem is; a faxmemória 250 vett oldalt tárolhat.

Windows és Macintosh operációs rendszerekhez van szoftvermeghajtójuk, s a nyomtatók ismertetésekor említett programokon kívül karakterfelismerő (OCR) program is jár hozzájuk.

CSÖRIÁN SÁNDOR

Mennyi is egy pikoliter?

A pikoliter leírásakor tizenkét nullát kell a tizedesvessző után írni, csak utánuk következnek az 1-es. Ez elképzelhetetlenül kicsi mennyiség: ha a Földön mind a 4,6 milliárd emberre egy-egy pikoliternyi tinta jutna, az össz mennyiség 5 milliliter sem volna (csak 4,6 milliliter).

KLIKK Ha többet akar tudni

www.canon.hu
www.canon.com



FÓKUSZ, a hét témája

MOBIL ÜZLETI RENDSZEREK

T-Mobile: m-önkormányzatok

A piacvezető szolgáltató nevéhez kötődnek az m-commerce első próbálkozásai és első valós kereskedelmi szolgáltatásai is. Ilyen kezdeményezés volt 2000-ben a Cola-akció, amikor kísérleti jelleggel először lehetett automatából üdítőitalt vásárolni mobiltelefonnal. Ezt követte 2003-ban az m-com kínálatában a mozijegyvásárlás meghonosítása, a virágküldés és az ajándéktárgy-közzvetítés. A társaság még számos újszerű speciális vagy kényelmi szolgáltatást vezetett be: a bankkártyás számlafizetést interneten át, 2002-ben az első mobilbankot és a mobil-irodát – már a WAP és GPRS eszköztárának bevetésével –, 2003-ban pedig 777-mobil néven megnyitotta mobilplazáját, amelynek ma t-zones a neve. 2004 elején a T-Mobile tovább bővítette a mobilkereskedeleme körét az apróhirdetések SMS-en való feladásának lehetőségével, de a flot-

Tagadhatatlan tény, hogy a hazai mobiltársaságok közül elsőként a T-Mobile ismerte fel (akkor még Westelként), hogy a hangtovábbítás mellett az adat alapú szolgáltatások és információk elérése is fontos, és hogy ez főleg az üzleti közönségnek lehet vonzó. Így kezdte meg a cég 1996-ban a Magyarországon akkor még kuriózumnak számító telebanking és céginformációs szolgáltatását, 1997-ben pedig már Reuters-híreket továbbított előfizetőinek

tahely-meghatározás is idén valósult meg. A T-Mobile egyelőre egyedülálló stratégiai jelentőségű megoldása az e-közigazgatás meghirdetéséhez fűződik. Abból az elgondolásból indultak ki, hogy az önkormányzatoknál mobilrendszerrel éppen úgy megte-remthetők az e-közigazgatás fel-tételei, mint hagyományos eszközökkel. Azt is feltételezték, hogy a beruházás így takarékosabban megoldható, mivel az esetek többségében az alapvető eszköz, a mobiltelefon már majdnem valamennyi szereplő rendelkezésére áll. Az első kísérletre a XI. kerületben került sor.

Az önkormányzat polgármestere azzal a kérdéssel kereste meg a T-Mobile fejlesztőit, hogy tudnák-e egyszerűsíteni a belső kommunikációs rendszerüket valamilyen más berendezéssel, amely felválthatná az általuk eddig használt bonyolult palmtop eszközöket.

INFORMÁCIÓK HÁZON BELÜL

A megoldást a T-Mobile az MDA (Mobil Digital Assistant) berendezések használatában látta. Ez az eszköz, amely telefon és kéziszámitógép egyszerre, adta a kiindulópontot a rendszer felépítéséhez.

A mobiltársaság az önkormányzatnak egy szolgáltatáscsomagot állított össze – mondja Kovács Edit a vállalati ügyfelek igazgatóságának vezetője. – A fejlesztésnek három célt kellett szem előtt tartani. Az első, hogy az önkormányzatok alkalmazottai számára az interneten található hasznos információk, adatbázisok elérése mobil módon történjen.

A másik feladat, hogy a belső hálózaton lévő adatforrásokhoz való hozzáférést biztosítani lehessen, függetlenül attól, hogy a testület munkatársai vagy az

ONLINE

KORÁBBAN

szt.hu/cikkek/mobil
szt.hu/cikkek/mozgov
szt.hu/cikkek/pda

önkormányzat képviselői éppen hol tartózkodnak. A rendszer lehetővé teszi, hogy a feladatok akár távmunkában is elvégezhetők legyenek, ami csökkentheti a hivatal fenntartásának és üzemeltetésének költségeit, miközben lehetőséget ad a csatlakozó hálózatok körének bővítésére. A harmadik feltétel az volt, hogy a kerület polgárait, civil szervezeteit, iskoláit, kórházait, könyvtárait, orvosi rendelőit bekapcsolják az önkormányzat mobilrendszerébe (többek között az okmányirodákból) úgy, hogy az SMS alapú értesítésekkel kétoldalú kapcsolatot hozzanak létre. A közvetlen kommunikációval egyrészt megoldható a közvetlen kapcsolat az önkormányzat munkatársai és partnerei, másrészt a lakosság és az önkormányzat között.

A T-Mobile és a XI. kerület önkormányzata között 2003 nyarán kötött megállapodást gyors fejlesztési periódus követte. Gondoskodni kellett a távoli elérésről, a biztonságos levelezési rendszer felállításáról, továbbá meg kellett állapítani az adatok hozzáféréseinek jogosultsági körét; a mobiltársaság fejlesztői ezt az önkormányzat szakreferenseivel szoros együttműködésben dolgozták ki. A távmunka lehetőségét úgy kellett kialakítani, hogy az ne kerüljön ki a nyílt internetre, hanem belső, zárt hálózaton működjön. Ez egyfelől megoldotta a valós idejű hozzáférést, másfelől szavatolta – elsősorban a vállalati ügyfeleknek – a maximális adatvédelmet.

A ZIRCI VÁLLALKOZÁS

Egészen más jellegű feladatot adott a T-Mobile az első vidéki város, Zirc önkormányzata, amikor ők is a mobil köz-

igazgatási modell alkalmazása mellett döntöttek – mondja Kovács Edit, az üzletág igazgatója. A vidéki városban először az önkormányzat képviselői és munkatársai kapták meg a belső kommunikációhoz szükséges kártyás telefonokat, amelyek laptopokba helyezve gyors és folyamatos internetelérést biztosítanak ott is, ahol egyébként még nincs közvetlen kapcsolat a világhálóval.



Az NHH szeptemberi gyorsjelentése

A következő lépés a webes alapú tömeges SMS-rendszer kidolgozása volt, amelyen át már nemcsak az önkormányzat tudott kommunikálni a városi szervezetekkel vagy közvetlenül a lakosokkal, hanem bekapcsolták a mechanizmusba többek között az iskolákat, könyvtárakat, egészségügyi intézményeket is. Lehetővé vált például, hogy az iskola ezzel a módszerrel küldjön közvetlen információkat a szülőknek, az egészségügyi szerveze-

Csekkel sorban állni a postahivatalokban nem tartozik a közkedvelt szórakozások közé. Talán ezért is fordul elő, hogy sokan könyveden megelégednek a határidőkről vagy halogatják a procedurát. A késedelem retorziója viszont gyors és nehezen visszavonható: ha közműves adósságról van szó, szüneteltetik a szolgáltatást, ha adóról, akkor jön a büntetőkamat. Mennyivel egyszerűbb a számlát otthonról kiegyenlíteni. Különösen ha nem kell hozzá más, mint egy mobiltelefon.

Európában először kínál két mobiltársaság – a T-Mobile és a Pannon GSM – alkalmat arra, hogy a lakossági, úgynevezett sárga csekket mobilon is ki lehessen fizetni. A két cég közösen megtalálta és kifejlesztette a módszert, majd

tek pedig kapcsolatba léphettek betegeikkel. A rendszer megépítését támogatta az informatikai és hírközlési tárca e-közigazgatási főosztálya, mivel a modell értékű kísérlet mintát adhatott arra, hogyan lehet a kistérségeket – viszonylag egyszerű módszerekkel – bekapcsolni az e-közigazgatás áramkörébe. Zircen ugyanis már nemcsak a város infokommunikációs hálózatát kellett biztosítani, hanem a városi önkormányzatot a kistérség településeivel is össze kellett kapcsolni.

Az Európai Unió elvárásainak meg-

tes kapcsolatba kerülhessenek a központtal. 2004 márciusában tették le a zirci hálózat alapköveit, s ezzel egy időben megkezdtek a továbbfejlesztést is a térségben.

ZSEBEN AZ IRODA

Az önkormányzat rendszerének tökéletesítéséhez a T-Mobile egy új eszközt is szeretne alkalmazni. Most tesztelik, hogy miként lehet a BlackBerry felhasználásával tökéletesíteni az adatkommunikációt. Miután az önkormányzat képviselői és tisztviselői sokat vannak vidéki úton, a BlackBerry ideális megoldás lehet a belső adatok hozzáférésehez.

A zárt rendszer biztonságos, továbbá könnyen kezelhető, teljesen mobil, olyan „iroda”, amely akár zsebben is elfér.

Ez a három példa is bizonyítja, hogy a Magyarországnak létfontosságú e-közigazgatás megteremtéséhez milyen egyedi módszereket kínálhat a mobilmegoldás. Előnyei közé tartozik, hogy a szükséges eszközo-



felelően ugyanis Magyarországon is kell alakítani azokat a kistérségeket, amelyek egységes közigazgatási központtal működnek. Zirc egyike ezeknek a központoknak, tehát meg kellett oldani, hogy a rendszert ott is használni tudják, ahol még nincs közvetlen internetes összeköttetés.

A GSM-hálózat GPRS-szolgáltatása révén a feladat megoldható. Tehát a megoldandó feladat az volt, hogy a Zircre kifejlesztett rendszer továbbgyűrűzhessen és a települések GPRS-en keresztül intrane-

ket, a mobiltelefonokat, már most mintegy háromszor annyian használják, mint a vezetékes rendszereket, az adatkommunikációhoz nem kell önálló internetkapcsolatot létesíteni, s kedvező feltételek mellett az intranet használata is lehetséges.

Összességében gazdaságos és gyors változásokat hozhat a közigazgatásban, amely nemcsak országos érdek, hanem esélyt ad az Európai Unió követelményeinek mielőbbi megvalósításához is.

BÁN ZSUZSA

Pannon-stratégia: mozgó üzlet

A hangpiac mellett az ezredforduló óta mind nagyobb súlyt kap a mobiltársaságok stratégiájában a vállalati kommunikáció. A bővülő tartalomszolgáltatás mellett jól megfigyelhető, hogy a különböző hazai társaságok milyen jellegzetes célokat foglalmaztak meg a maguknak

A Pannon GSM például a vállalatokon belüli kommunikációra koncentrált, és ezzel az üzletpolitikával nyelő lapot húzott ki a kártyacsomagból. Piacelmezésünk egyszerű feltevésből indult ki – mondja König Róbert, a Pannon GSM vezérigazgató-helyettese, az üzleti divízió első számú menedzsere.

Nem volt nehéz felismernünk, hogy az üzleti életben – az általános gazdasági recesszió következtében – a vállalatok hatékonyságuk növelésére kényszerülnek. Ezen a piacon tehát csak akkor számíthatunk sikerre, ha megpróbálunk beépülni az üzleti folyamatokba.

A cégeken belül a működés alapvető feltétele, hogy az információ eljusson az egy időben több helyen tartózkodó munkatársakhoz, így fontos a diszpécser-jellegű irányítás megszervezése, az üzenetek továbbítása és a fogadókésztség visszacsatolása a központhoz. Ez a logisztikai feladat a mobilitás növelésével egyszerűen megoldható. 2001-ben – üzleti



König Róbert

partnerünkkel közösen – kezdtük elemezni az adott vállalatok telefonálási szokásait. Sorra vettük, hogy a vezetékes hálózat fenntartása mellett ez a tevékenység mennyibe kerül, milyen beruházásokat igényel, milyen készülékvásárlási kötelezettségekkel jár, mekkora költsége van a folyamatos szervíz fenntar-

tásának. Kiszámoltuk, hogy ezzel a megoldással szemben a mobil infrastruktúra 20-40 százalékos költségmegtakarítást eredményezhetne.

A 2001-es kísérleti jellegű projektek olyan biztatóak voltak, hogy 2002-ben a Pannon GSM már integráns stratégiai célként határozta el a rendszer fejlesztését és kiterjesztését. 2003-ban pedig elkészült az elsősorban nagyvállalatokra kidolgozott metódus „kistestvére” a Mobitrend, amely már a kis- és középvállalatoknak kínálta a mobil-üzletfejlesztés lehetőségét. Itt már úgynevezett dobozos megoldásokat fejlesztettek ki.

(Folytatás a 26. oldalon)

Európai premier: csekk helyett SMS

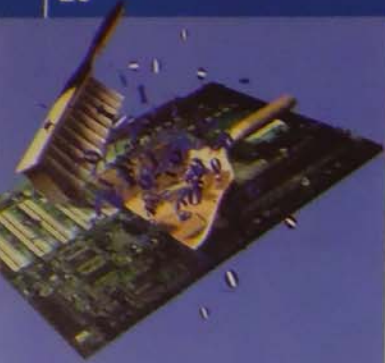
az új metódust először közműtársaságoknak és a bankoknak ajánlotta fel. Idén nyáron létrejött az első megállapodás: az ELMŰ és a Budapest Bank ügyfelei már ezen a módon tehetnek eleget kötelezettségeiknek. Azóta már a Vízművek is csatlakozott az akcióhoz. Mindkét mobiltársaság hangsúlyozza, hogy nyitott platformról van szó, amelyhez bármilyen cég csatlakozhat. Nem csak közművek, hanem olyan cégek is, amelyek rendszeresen csekket küldenek ügyfeleiknek. Szó van például arról is, hogy a két mobilcég maga is előbb vagy utóbb átter a rendszerre, mivel ez saját előfizetőiknek is könnyebbé jelentene. A mobiltelefonos megoldás készpénzt helyettesítő módszer, praktikus és egyszerű. Jövője attól függ, mennyire ismerik fel a szolgál-



tatók és kereskedők a rendszer nyilvánvaló előnyeit. A szolgáltatás igénybevétele az ügyfeleknek a mobilszolgáltatással és az adott társasággal, például közműcéggel, valamint a lebonyolító bankkal kell szerződést kötniük egyszeri alkalommal, továbbá mobiljuk SIM-kártyáját kell kicserélniük egy különleges kártyára. Ennek a költségét a mobilcégek magukra vállalják. A mobilfizetési technológiát a hollandiai székhelyű Cellum fejlesztette ki, a rendszer működtetését pedig a Cellum idén létrehozott magyarországi leányvállalata, az MPP Kft. végzi. A rendszer tesztelését és minősítését a Budapest Bank anyavállalata, a General Electric vállalta. Az új fizetési megoldáshoz elsőként csatlakozó ELMŰ a rendszer előnyét abban látja, hogy így módon

tervezhetőbbé válik a pénzbeérkezés. Tapasztalataik szerint ügyfeleik többsége, azok is, akiknek folyószámlájuk van, jobban szeretik kontroll alatt tartani közműszámláikat, és átutalás helyett inkább vállalják a sárga csekk befizetésével járó kényelmetlenségeket.

A mobilfizetés biztonságát SMS-jelzések szolgálják. A számlatulajdonos SMS-ben értesíti bankját, hogy milyen összeget utaljon át azonnal, vagy a fizetési határnapon a közműcégnek, a bank a feladat végrehajtását SMS-ben nyugtázza, s a közműcég ugyancsak SMS-ben küld értesítést arról, hogy megkapta az összeget. Egyszerű megoldás. A hírek szerint különböző társaságok Európa több országában is adaptálni szeretnék a két hazai mobilcég rendszerét.



(Folytatás az előző oldalról)

Olyan csomagokat, amelyek standardizálható elemek révén egyszerűen installálhatóvá tették a rendszert.

KONCENTRÁLT MŰSZAKI HÁTTÉR

Hasonló megoldásokat ekkor már a vevőtársak is alkalmazni kezdték: 2004-ben a T-Mobile a Telematrix rendszert kezdte ajánlani a vállalatok belüli olcsó és egyszerű kommunikációhoz, míg a Vodafone ajánlati listájára 2003-ban került föl a belső információs metódust kínáló program. A piacvezető mobilszolgáltató kínálata csak annyiban tért el a Pannon rendszerétől, hogy egy új tarifacsomagot hozott létre, a műszaki fejlesztéssel egyelőre még nem erősítette meg a továbblépést ezen a területen. A britek magyarországi leányvállalata pedig alacsony árra próbálja felvenni a versenyt.

A Pannon erőssége ezen a területen – hangsúlyozza Kónig Róbert –, hogy állandóan fejleszti az eredeti elgondolást. Miután a cégek egy része ragaszkodott ahhoz, hogy – a klasszikus vezetékes központhoz hasonlóan – továbbra is egy központi számon lehessen hívni, úgy kellett átalakítani az alközpontokat, hogy a hívást továbbítsa a mobilon se okozzon fennakadást.

A központ visszajelzi, hogy az adott, most már mobilmelék elérhető-e vagy sem, és így pontosan a hívott félhez tudják kapcsolni a hívót. Ezzel a vállalati időt takarít meg, hiszen bármikor kapcsolhatóvá válnak munkatársai, akik saját mobiljukon fogadják a hivatalos megkeresést. A hívónak is egyszerűbb a dolga, mert nem kell többször megismételnie hívását, első próbálkozásra is elérhető lehet. A cégnek sem kell költenie eszközök beszerzésére – a mobiltelefonra –, hiszen a mobiltelefon már annyira elterjedt, hogy alig van olyan dolgozója, akinek ne lenne készüléke.

PRIVÁT VAGY HIVATALOS?

A Pannon a privát és hivatalos hívások elválasztására is kínál műszaki megoldást. Az internetes kezelési felületen be lehet állítani a pontos paramétereket ahhoz, hogy melyik napszakban lehet hivatalosnak tekinteni a beszélgetéseket. Így például meghatározható, hogy az adott GSM-szám tulajdonosának beszélgetései reggel 9 és délután 6 óra között hivatalosak, de arra is van lehetőség, hogy bizonyos GSM-számok hívásait minden időszakra hivatalosnak fogadja el a rendszer. Ezeket az általános elveket túl meghatározhatja a céges használatot a

hívás iránya is, tehát az is támpontul szolgálhat, hogy honnan hova kezdeményeznek beszélgetést. A hivatalos és magáncélú beszélgetések tehát nagy biztonsággal szétválaszthatók. A privát telefonálásnál pedig előnyös lehet a mobiltelefon tulajdonosának, hogy olyan tarifával folytathatja magánbeszélgetéseit is, amelyet vállalata a mobiltársasággal kötött alkuból kiharcolt.

A Pannon GSM azt is megoldotta, hogy a vezetékes központ mellett (és egyre inkább helyette) egy virtuális alközpontot hozzanak létre. Ez főleg akkor előnyös, amikor például egy cég áthelyezi telephelyét vagy több új üzemet létesít, központi számát azonban nem akarja megváltoztatni. Ezekben az esetekben a hívások egy Pannon-számra futnak be, ahonnan a fentiekben leírtak szerint tovább lehet kapcsolni a mobil melléköltásokat.

VIRTUÁLIS KÖZPONT

A adott cégnél így nincs szükség telefonközpont, mivel bárhova érkezhettek a hívások, az egyetlen feltétel, hogy legyen

Placelemzésünk egyszerű feltevésből indult ki – mondja Kónig Róbert, a Pannon GSM vezérigazgató-helyettese, az üzleti divízió első számú menedzsere. – Nem volt nehez felismernünk, hogy az üzleti életben a vállalatok hatékonyságuk növelésére kényszerülnek.

internetelérés. A telefonközpont tehát így akár egy otthoni munkahelyen is működhet, s ez lehetőséget adhat a távmunkára vagy például csökkent munkaképességre, mozgáskorlátozott dolgozók foglalkoztatására. Elképzeltető az is, hogy egy központ akár több céget is elásson, ami lényegesen csökkentheti a vállalatok távközlési költségeit. De a mobil iroda alapelvein működő rendszer más szempontból is hasznosítható: az alkalmazottaknak nem kell minden esetben bemenniük a vállalat központjába ahhoz, hogy elektronikus leveleiket, üzeneteiket megnézzék vagy naptárjukat esetleg módosítsák.

A virtuális központra át egy noteszgép közbeiktatásával hozzájuthatnak az információkhoz. A kódközlésről a GPRS jelenti, a mobil internet, amely vezetékes nélküli hozzáférést tesz lehetővé. Sőt már egy noteszgépre sincs szükség az alapvető információk megszerzéséhez, elég egy PDA kéziszámitógép ahhoz, hogy a munkatársak bárholra eljérjék a vállalati adatbázist. A mobil iroda alkalmazása persze már nem a Pannon speciális fejlesztése, gyakorlatilag valamennyi mobiltársaság kínálja ezt a szolgáltatást. A virtuális telefonközponttal, a vállalati belső információs rendszerrel ilyen szorosan összekapcsolva azonban bizonyos, hogy Pannon-sajátosságként jelenik meg a hazai piacon.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A Fekete Szeder dosszié

A Research in Motion (RIM) vállalkozás a high-tech amerikai hagyományainak megfelelően kezdte meg történetét

A vállalkozás első éveiben a Mobitex csomagkapcsolt adathálózat számára fejlesztett vezetékes nélküli alkalmazásokat és eszközöket, majd az amerikai piacon népszerű csipogók területén kezdtek el dolgozni. 1996-ban kifejlesztették az első olyan csipogót, amely nemcsak fogadni tudta az üzeneteket, hanem üzenetet is lehetett róla küldeni.

A BlackBerry (magyar fordításban fekete szeder) megjelenésére még két évet kellett várni: 1998-ban nem sokan tudták, hogy mire is lehet használni a mai menedzserkalkulátorokra hasonlító BlackBerry 950-et. A vezetékes nélküli kommunikációt támogató szoftvert 1999-ben dobták piacra, és eleinte csak Microsoft Exchange levelezőszerverre alkalmazták.

ITTTHON IS HÓDÍT A SZEDER

A Vodafone és a T-Mobile idén nyáron vezette be BlackBerry szolgáltatását, s a mobil dolgozók körét célozta meg vele. A BlackBerry Enterprise szolgáltatás gyakorlatilag három részből áll: egy készülékből, egy saját számítógépre telepítendő ügyfélszoftverből és egy levelezőrendszer mellé telepítendő alkal-

másból. Mindkét magyar mobilszolgáltató kínálatában a BlackBerry 7230-as készülék segítségével lehet igénybe venni a szolgáltatást. A szolgáltatóktól kapott készülékek nem teljesen egyformák, mert azokat a gyártó a mobilszolgáltató igényei szerint testre szabja, így például a Vodafone-nál kapható készülékbe beépítették a Vodafone Live szolgáltatás menüpontját.

A BlackBerry 7230-as egy célszköz, amelyet kifejezetten a mobil dolgozók munkájának megkönnyítésére fejlesztettek. A készülék segítségével e-maileket fogadhatunk és megválaszolhatjuk őket, kezelhetjük a csatolt névjegykártyákat, a csatolt állományokat, kereshetünk az üzenetek között, szinkronizálhatjuk naptárunkat a számítógépen tárolt bejegyzésekkel. A készülék a hagyományos mobiltelefon-funkciókat is ellátja.

TITKOSÍTOTT ADATOK

A munka megkönnyítésére a készüléket Qwerty billentyűzettel szerelték fel, az e-mailek, az adatok pedig a push-technológia alkalmazásával, titkosítva érkeznek a készülékre.

VASS ENIKŐ



Bánya Tamás

Megkérdeztük...

Bánya Tamást, a Vodafone marketing osztályának szolgáltatástfejlesztés vezetőjét, hogy milyen előnyei vannak a BlackBerry technológiának és készüléknek egy mobiltelefonhoz vagy PDA-hoz képest.

– Az átlagos mobiltelefonhoz nem érdemes hasonlítani a készüléket, mert a BlackBerry nemcsak készülék, hanem egy komplett üzleti megoldás – válaszolt Bánya Tamás. A BlackBerry teljes értékű levelezőrendszert ad a felhasználónak, ez a mobilokból hiányzik. Mivel ezt a megoldást üzleti felhasználásra szánjuk, ahol érzékeny adatok cserélhetők gazdát, hangsúlyozni kell, hogy a BlackBerry rendkívül biztonságosan kapcsolódik a vállalati hálózathoz – ez a főképp biztonsági előny a mobiltelefonban és a PDA-ban elérhető e-mail alkalmazásokban nincs meg. A készülék és a vállalati levelezőrendszer közötti kommunikáció teljesen titkosított, az adatokhoz kívülről nem lehet hozzáférni.

A BlackBerryt emellett integrált internetbővíveléssel is ellátták, amely a legtöbb mobiltelefonból szintén hiányzik. A mobilokhoz és PDA-khoz képest újabb előny a Qwerty billentyűzet. Felhasználóink vissza-

jelzései alapján is egyértelmű, hogy ez rendkívül meggyorsítja a készülék használatát, így az SMS vagy az e-mail megírása kevesebb időt vesz igénybe, s a PDA-k többségével ellentétben a készülék egy kézzel is könnyen használható.

A BlackBerry mellett szól az is, hogy az e-mailek érkeztetése a push-technológia segítségével történik. E-mailek fogadásához nem kell szinkronizálni a számítógéppel, nem kell külön menüpontokon keresztül a felhasználónak kezdeményezni a levelek fogadását, hanem amikor a vállalati levelezőszerverre megérkezik az üzenet, az valós időben továbbutazik a készülékre. Ezt az előnyt több mobiltelefon-gyártó is felismeri, hiszen többen tervezik BlackBerry szoftverrel ellátott mobiltelefon piacra dobását.

A BlackBerryt minden olyan üzleti felhasználónak javasoljuk, aki nem íróasztalhoz kötve tölti a munkaidőjét, hanem például irodán belül sok megbeszélésen vesz részt, vagy hazaon kívül sokat utazik, és szüksége van arra, hogy e-maileit utolérjék, és elérje a belső hálózatot. Üzleti ügyfeleinknek igény esetén lehetőséget adunk a BlackBerry megismeréséhez. A kéthónapos teszteléshez készüléket és teljes funkcionalitással rendelkező tesztsoftvert bocsátunk a rendelkezésükre.

INFORMÁCIÓ és társadalom

Bővülő e-kereskedelem

Idén tovább nőtt az internetkereskedelem Németországban, mintegy 17 százalékkal, ez 13 milliárd eurós bevételt jelent. Jövőre kisebb, 13 százalékos emelkedésre számít a Német Kiskereskedők Szövetsége (HDE). Főként a klasszikus csomagküldő vállalkozások, valamint az utazási irodák és a különböző jegyirodák profitálnak a növekedésből – jelezte a HDE. Növekedni fog a second-hand piac is, annak ellenére, hogy ez csak 0,5 százalékát teszi ki az internetes kereskedelemnek.

(Die Presse)

Fejlődő román IT-piac



Közel 11 százalékkal bővült az infotechnológiai piac Romániában 2002 óta; 2003-ban az IT-szektor összbevétele elérte a 109,2 millió eurót – állapította meg az IDC.

Az IT-piac hat szegmenséből háromban a Siveco Romania a vezető vállalat: ez a cég telepíti a szoftverek 27 százalékát és fejleszti a szoftverek 21 százalékát. A Siveco tavalyi forgalma 15,1 millió euró volt. (IDC)

Az elveszett web nyomában

Az IBM laboratóriumában dolgozó diákok egy csoportja a „broken links”, azaz a sehova sem mutató linkek bosszantó problémáját igyekszik kiküszöbölni. A lényeg egy szoftver, amely lenyomatokat készít a vizsgált oldalról, majd később összehasonlítja azokat a pillanatnyi „állapottal”. A gondok akkor kezdődtek, amikor el kellett dönteni, hogy mi számít releváns változásnak.

A szoftver első prototípusa 10, majd 100 oldalt vizsgált. A mostani cél 100 ezer. (The New York Times)

e-szavazás Amerikában



Ma egy hete amerikaiak milliói választottak elnököt a következő négy évre. Az egyik kérdés: vajon hogyan?

Amerikában ugyanis nem egységes a szavazási rendszer. Létezik lyukasztós rendszer, x-elős (mint Magyarországon) és az elektronikus megoldás – ez utóbbi egyelőre lassan terjed.

A kongresszus két évvel ezelőtt fogadta el a Help America Vote törvényt, a HAVA-t, amelynek egyik célja volt, hogy lecserélje a régi szavazási rendszereket modern, elektronikus technológiára. A jogszabály teljes célulirányzata 3,9 milliárd dollár, ebből 325 milliót szánnak az elavult megoldások lecserélésére. Egyes államok gyorsan életbe léptették a HAVA-t, mások azonban Washington útmutatására várnak, vagyis tudni szeretnék, hogy milyen szavazórendszerek felelnek meg a szövetségi normáknak. A törvény ugyanis nem jelöli ki, mely gyártó rendszerét kell használni, csak annyit, hogy 2006-ig használhatóvá kell tenni a fogyatékos embereknek is. Ezt azonban csak elektronikus rendszerek – úgynevezett közvetlen elektronikus rögzítés (direct recording electronic systems – DRE) – segítségével lehet megoldani. A Dél-Karolina állambeli Greenwood megyében például korábban is DRE-rendszert használtak, az iVotronicot. A HAVA-források most lehetővé tették, hogy korszerűbb iVotronic-modelleket vásároljanak. A rendszer nagy érintőképernyőjén színesben jelennek meg az információk, és a gyengénlátók és a hallássérültek igényeinek is megfelel.

Az IDC News Service munkatársai nem hivatalos felmérést készítettek az amerikai megyék DRE-ellátásáról, és azt találták, hogy ahol van, ott is kevés a terminál: száma ahhoz képest, hogy a mostani elnökválasztáson rekord részvételre számítanak. Greenwood megyében például egy terminál jut 197 szavazóra, a Pennsylvania állambeli Greene megyében egy gép 531 választóra. Csakhogy a szavazás elektronizálása nem csak pénzen múlik. Egy választási szakértő elmondta: jó dolog, hogy a szövetségi állam azonos szavazási rendszert szeretne országsszerte, de a helyi szervezésnek régi hagyománya van. A legtöbb ember szereti a dolgokat úgy végezni, ahogy addig – tette hozzá.

Walhalla hi-tech



Lehet-e kamarazenét egyedül játszani? Hogyan függ össze Liszt Ferenc, Beethoven, a szegedi kórus és egy lakás? Nos, nagyon is harmonikusan.

Szó szerint (Folytatás a 28. oldalon)

Walhalla...

(Folytatás a 27. oldalról)

Nemrég ért véget Fellegi Ádám zongoraművész előadás-sorozata az Egyesült Államokban. Ennek során a budapesti zenekedvelők körében is ismert Fellegi-lakáskonzertek közül játszott le több darabot. Arról, hogy milyenek is ezek és hogyan kapcsolódnak a technológiához, az alábbiakban olvashatnak.

– *Hogyan jött a lakáskonzert ötlete?*

– A lakáskonzert ötlete, mint annyi más nagy találmány, nem új, hanem régen már működő dolgok újrafelhasználása. Ezeket rendszerint akkor újítja fel az ember – persze korszerűsített formában –, amikor a kényszer rávisz. Ez a kényszer esetében a magyar koncertélet ra-

sem lehet a mai jegyárak mellett hasznos kihozni a koncertekből, hanem általában csak deficitet. Beláttam, hogy vagy lemondok a koncertezésről – akkor még ráadásul 10 évem volt a nyugdíjig –, vagy pedig kitalálok valamit. Azt találtam ki, hogy a saját lakásomban nem kell teremtből fizetni. Már az utolsó teltház koncertjeimen, amikor éreztem, hogy közeleg a baj, kértem a közönséget, írják fel a nevüket és a telefonszámukat papírokra, és majd meghívom őket a lakásomra. Így jött létre egy 300 nevet tartalmazó névsor, ami azóta 3500-ra növekedett. Eleinte nagyon sok idős ember volt, de közben kezdtek jönni a fiatalok, akik megint csak teljesen elvesztettnek érzik magukat a régebbi kultúra világában.

KAMARAZENE KARMESTERREL

Mindig is olvasó ember voltam. Ha egy-egy művet megtanulok, akkor a közönségnek mindig megmutatom a zenetörténeti, az esztétikai, a filozófiai hátterét, a különböző linkeket – hogy kicsit számítástechnikusan fejezzem ki magam. Tehát ha megemlítem, hogy XY zeneszerző jó barátságban volt egy bizonyos költővel, akkor annak a költőnek is meg nézem a költeményeit. Ha a költő valamit olvasott, aminek alapján a költeményét írta, akkor annak a filozófusnak a művét is elolvasom. Ezeket pedig mind át is adom a közönségemnek.

– *Őn többször említette korábbi előadásaiban, hogy nem érzi magát nagyon jól ebben a mostani, modern korban. Mégis elkezdte használni ennek a modern kornak a kellekeit: a DVD-t és több a projektort.*

– Van egy olyan bölcsesség, hogy ha valami nem tetszik, küzdj ellene. Ha nem tudod legyőzni, akkor szövetkezz vele. Nos, a kor erősebb nálam, ezt hamar beláttam. Ha már ebben a korban kell élnem, ami a

művészetet a szórakoztató funkcióra alacsonyítja le – még a magas művészetet is –, a gondolkodást száműzi, arra oktatja az embereket, hogy ne gondolkozzanak, akkor használjuk ki a kor előnyeit, mert bizonyos előnyök azért vannak. Például régebben kamaramuzsikát műveltek a lakásokban. Na most én nem tudok meghívni vonósokat, mert nem tudom kifizetni a honoráriumukat. Ezért aztán elhatároztam, hogy – például – egy triót egyedül fogok előadni, mégpedig úgy, hogy a zongora részt előben játszom. Korábban a hegedű- és a csellósólamot a rádió 6-os stúdiójában két művészkollégámmal fölvettem: digitális zongorán játszottam a zongorasólamot, a többiekkel fülhallgatón hallottuk egymást. És volt egy karmester is hozzá – ezt nem szokták kamarazenében alkalmazni.

Ez alkalommal azért volt rá szükség, mert ha például hangfelvétel mellett kellene játszanom

zongorán, az szinte lehetetlen. Amikor egy-egy vonós zongora-kamara műben mondjuk, egy percig nincs a vonósoknak játszanivalójuk, a zongora csak egyedül játszik – ami igen gyakori –, akkor a végén be kell lépniük a vonósoknak. Csakhogy én nem tudom két alkalommal pont ugyanannyi másodperc alatt eljátszani. Ha egy kicsit lassabban játszom, vagy várok egy hangjelet, akkor az már elég ahhoz, hogy mielőtt befejezném a közjátékot, bevágjanak a vonósok, ami tőrhetetlen. Ha gyorsabban játszom, befejezem a közjátékot és lyuk van, nem lépnek be. A karmester mozdulatai viszont orientálnak engem: fölvettem egy digitális kamerával, és a képet egy tenyérnyi képernyőn, a kottatartómon látom.

GONDOSKODNI MINDENKIRŐL

Közben rájöttem, hogy ha már van DVD, akkor jöjjön a mozgókép. Mozgóképet viszont nem lehet tévéképernyőn nézni, mert illúzióröntő – az emberek elkezdnek unatkozni, mert megszokták, hogy a tévére nem kell odafigyelni. Így hát vettem egy projektort is, és kivetíttem nekik a Wagner-parafrazisok alatt a különböző operák egyes jeleneteit.

– *Úgy tudom, hogy a DVD-történet Beethoven IX. szimfóniájával kezdődött.*

– Való igaz. Liszt Ferenc átírta mind a kilenc Beethoven-szimfóniát zongorára, de megakadt az utolsó negyedik tételénél, ahol kórus és énekes szólisták vannak. Azt mondta, hogy ezt még ő sem tudja átírni. Ezt meg is írta a kiadójának Lipcsébe, de azok meg erősödtek, hogy csináljon valamit, mert most már megvan kilenc szimfónia, hát egy tétel nélkül nem tudják kiadni. És akkor a végén azt írta nekik Liszt, hogy valamit megpróbál. Liszt nagy diplomata volt, és azt a megoldást találta, hogy a zenekart átírta zongorára – mint a többi tételben –, és főleg írta a kóruszólamokat, apró kottákkal, tájékoztatásul. Na már most, ha nagy ritkán eljártsszák ezt a zongoraátíratot, ez a kórusrészlet nem szólal meg. Erre aztán kitaláltam azt, hogy a szegedi kórusral felveszük azt a bizonyos tételt, négy szegedi szólistával, ugyanezzel a módszerrel, mint a triót: nézem a karmester mozdulatait DVD-ről és a IX. szimfónia tökéletesen megszólal.

Sajnos a pénz mindig is főszerepet játszott a zenei életben – pénz nélkül nincs zene, a zenésznek is élnie kell valamiből. Ugyanakkor szerintem gondoskodni kell a szegény emberekről és a közepesekről is. Nálam van egy persely, amibe az emberek beledobnak önkéntesen pénzt, abból veszem ezeket a berendezéseket. Ez is jó dolog, mert nincsenek fix jegyárak: aki szegény, az keveset fizet, vagy egyáltalán nem fizet. De büszkélkedni sem lehet, hogy „beletettem 10 ezret”, mert nem tudjuk, ki tette bele. Mert nem ez a lényeg. Megpróbálom a gondolatot, a bensőségességgel, az értelemmel hatni. Hátha erre is van még pár ezer vevő. És úgy látom, hogy van.

BARABÁS BALÁZS



dikális átalakulása volt a rendszerváltás után: a termek egyszerűen pénzbe kerültek, sok pénzbe. Gyakorlatilag olyan drágák most a teremlések, hogy telt házak mellett



B4250



TECHNIKAI PARAMÉTEREK

- Nyomatási sebesség: 22 oldal/perc
- Felbontás: 1200x600 dpi
- Emuláció: PCL6, IBM, Epson FX
- Memória: 16/272 MB
- Papíradagoló: 250/850 db A4
- Csatlakozó: párhuzamos, USB 2.0, hálózati kártya (B4250n)
- Havi terhelhetőség: 30.000 oldal

OSZTÁLYELSŐ



OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft. 1134 Budapest, Váci út 35. Telefon 814 8000 Fax 814 8009 e-mail: info@oki.hu www.oki.hu
OKI SHIRAKI PARTNEREK • BUDAPEST: C-Enter 595-4468 • Datai Képző Trade 203-9302 • Duna Elektronika 337-7299 • Euro One 469-6353
Gépjármű 206-5250 • Gróndalma 315-5797 • Humano 270-7621 • Kierka 369-5763 • Műszertechnika Rendszerház 469-6205
Rádió Rendszerház 220-4906 • Régióbusz 310-6157 • Pál Computer PC 265-3587 • Printer Hotline 223-0229 • Printex 232-7919
Profitech 216-5700 • PIR 351-8409 • R&K periferia 322-3034 • Sprint Computer 237-9020 • Szilvák 252-0545 • Szív 236-7740
Technosoft 467-6111 • EGER: Arany 361-537-204 • Győr: Info-Res 35-961-818-846 • Lika Comp 96/413-818 • HÓMEZŐVÁSÁRLHÉLY Tüfőn 62/246-810
KECSKEMET: Bencsik 76/485-119 • MÁTÉSZÁLLKA: Bente 44/500-850 • MISKOLC: Be-Next 46/504-158 • PÉCS: Letcomp 72/511-183
SÁRGATÁRS: Carol Plaza 33/312-322 • SZÉKES: Kálvária Trade 62/422-999 • Sprint Computer 62/552-233
SZÉKESFÉNYVÁR: Allacom 22/515-414 • ITV Alkatech 22/500-391 • SZOLNOK: Win Investor 56/413-086 • SZOMBATHELY: Flag 94/501-890
OKI REMUTATÓTEREM • BUDAPEST: HSP 210-2516

Gyerekek online: kontra, rekontra

Megírjuk a csoportházirendet, megadjuk a felhasználói jogosultságot és beállítjuk a korlátozásokat az internetcímekre..., majd elmegyünk dolgozni és imádkozunk, hogy a gyerek ne járjon túl az eszünkön

Jason Kennedy vancouveri rendszerelemző két számítógép-őrült gyerek apja. Mint ilyen, sok internet-hozzáférést monitorozó eszközt és megoldást kipróbált. Am ahogy nőnek a gyerekek, lépést kell tartani a tudásukkal és az agyfúrtóságukkal. Bár egyes jelek arra mutatnak, hogy a józan paraszti ész is sokat segít.

Ross McKenzie, egy baltimore-i internetbiztonsági igazgató úgy véli, korlátozni kell a 10, illetve 12 éves gyerekeknek internet-hozzáférést. Nem bízik az automata monitorozó eszközökben, inkább manuálisan ellenőrizi az előzményeket és néha belenéz a kimenő és bejövő üzenetekbe is. „A monitorozó eszköz rossz üzenet a kölyköknek. Inkább arra koncentrálok, hogy megtanítsam őket a hálózatra, az e-mail és a chat felelős használatára.”

hogy tudtom nélkül szoftvereket telepítenek a gépre, vagy hogy bármilyen űrlapot kitöltsenek. Jó megoldás felhasználói profil felkészíteni minden gyerek számára, és ezzel korlátozni a jogosultságait a gépen. Ezzel a gépet is védjük és azt is láthatjuk, hogy ki mit csinál rajta." Jones popup ablakokat blokkoló szoftvereket is használ, figyel a kémprogramokra és védi a vírusok ellen az otthoni hálózatát. Nem használ monitorozó szoftvert.

A BŐSÉG ZAVARA

Persze vannak, akik nem csinálnak nagy ügyet az ellenőrzésből. *Richard Leland* üzleti rendszerek igazgatója egy cégnél, de otthoni gépét csupán egy vírusölővel és egy tűzfalal szerelte fel, semmilyen

kell a monitorozó eszközöket, emellett pedig billentyűnaplózó szoftvert is. Fontos még, hogy a monitorozó programokat automatikusan frissítsék, hiszen – állítja Basse – egy szülő nem tudhatja, mi az, amit blokkolnia kellene, és hogy az hol található. Ami a billentyűnaplózó szoftvereket illeti, nos, ezekre azért van szükség, mert a szülőnek tudnia kell róla, ha a gyerek online társalgásai esetleg nemkívánatos irányt vesznek.

Sheryl Glore, a légierők egyik floridai állomásának mérnöke, szigorú: 15 éves lánya azonnal eltiltást kap, ha káromkodik az azonnali üzenetküldő rendszeren. Glore rendszeresen nézi az előzménylogókat, és az ideiglenes állományokat. Emellett úgy állította be a gyerek e-mail rendszerét, hogy csak ismerősöktől fogadjon üzeneteket. A monitorozó eszközökből lehetetlen választani, mert annyiféle van, és nem lehet tudni, melyik megfelelő - vallja.

Priscilla Milam története hasonlító. Ő is korlátozza a lánya hálózaton töltött idejét, s a gépet úgy helyezi el, hogy látható legyen. Emellett ellenőrzi a logálományokat és a böngésző cache-álományait. Ugyanakkor tisztában van azzal, hogy a 17 éves gyerek elég időt ahhoz, hogy megtalálja a kiskapukat. Milam, egy texasi főiskola dékánja, felvilágosította lányát, hogy mire számítson, ha interneten emberekkel találkozik és információkat cserél velük. – Úgy kezelem az internet veszélyeit, mint az alkohollal vagy a drogokkal kapcsolatos veszélyeket. Ahányszor csak lehet, elmondom neki a hálózaton történt incidenseket, hogy valószínűsítsem, hogy a hálózat veszély, – mondja Milam.

VAN ÉRTELME

A veszélyek pedig valóban léteznek. A szövetségi nyomozóiroda (FBI) adatai szerint a gyerekek ellen irányuló szexuális bűnös megugrott az interneten. Az iroda külön csoportot állított fel ennek visszaszorítására, és bőven van munkája: míg 1996-ban 113 esetet regisztráltak, 2002-ben már 2370-et.

Ezek a számok arra készítettek a technológiához értő szülőket, hogy drasztikusabb intézkedéseket léptessenek életbe. **Wayne Roberts**, egy Utah állambeli iskola hálózati mérnöke egyszerűen nem engedi a gyerekeit, hogy használják a hálózatot. Ennek legegyszerűbb módja, hogy nem is vezette be otthonába az internetet, és valószínűleg nem is fogja. – Ha a gyerekeimnek információra van szükségük és nincs idejük utatjárnai az iskolában, elhozom őket az irodámba, ahol szélessávú hozzáférésem van, és látom, mit csinálnak. Itt erős szűrőrendszer működik, nem fognak véletlenül belebotolni olyasmibe, ami nem nekik való – mondta Roberts.

A technológiához kevésbé értő szülők körében egyre népszerűbbek az olyan ellenőrző szoftverek, amelyeket az internet-hozzáféréssel együtt ad a szolgáltató.

ANN BEDNARZ, DENISE DUBIE
Network World

SZÁMITASTECHNIKA

Alapítva: 1969 Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0237-7837
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
Felelős kiadó: Birtó István ügyvezető – ibirt@idg.hu

Főzserkeztető: Lakatos Mária – imaj@y.iu
Lapszerkesztő: Barabás Balázs – monarchia@y.iu
Egyed Zsóka – egyed@y.iu
Főmunkatárs: Vancsa István – vancsa.istvan@y.iu
Számítástechnika Tesztlabor:
Makó Anna – anna@y.iu

Munkatársak:
 Amkuzilási Gábor – gabor@allanet.szt.hu
 Bán Zsuzsa – zsbau@allanet.szt.hu
 Csátrai Sándor – scs@allanet.szt.hu
 Horváth Ádám – adho@allanet.szt.hu
 Mészik Tibor – tibo@allanet.szt.hu
 Tórnóczy Balázs – bto@allanet.szt.hu
 Trautmann Balázs – tra@allanet.szt.hu
 Vass Enikő – enve@allanet.szt.hu

Tipográfia, hirdetésgrafika: Balázs Erdős – bue@allanet.szt.hu
 Varga László – lvas@allanet.szt.hu, Végő Ágnes – aveg@allanet.szt.hu

Korrekció: Sz. Erdős János – jeso@allanet.szt.hu

Szerkesztőségi ügyelet:
Nierka Judit – jniczka@idg.hu

Szerkesztőség: 1075 Budapest, Maffei Imre út 13-14.
Postacím: 1374 Budapest SP. 578
Telefon: 577-4374, telefax: 266-4343

Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>
Szerkesztőségünk a kért adatokat lefordítva szeretne meg-
döszni, de nem vállalja azok vizuális megjelenését, megfogalmazását.
A Computerworld Számítástechnika és Működés című lapjának meg-
jelenését valamennyi cikkét (terjedelmű vagy fordítási
hatalom) minden megjelent írást, táblázatot stb. szerzői jog-
véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyelvből- vagy
nyelvi felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélye-
vel történhet.

Lapigazgató: Szigetvári József – juzigetv@ide.hu

Hirdetésefelvétel:
IDG Kereskedelmi Iroda - keriruda@idg.hu
Hirdetési igazgató: Poór Rózi - rpoor@idg.hu
1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.
Levélcim: 1374 Budapest 5. Pf. 578
Telefon: 577-4316, telefax: 266-4274
A hirdetésekért a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel
kezelem, de tartalmukért nem vállalunk felelősséget.

Tervező:
Terjesztési menedzser: Babinecz Mónika
—terjeszt@idg.hu
1075 Budapest, Matlaci útról 15-14.
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578
Telefon: 577-4301, telefon: 266-4343

A lapot a LAPKER Rt. alternatív terjesztők, egyes szociális
technikai szakképzési terjesztők, megvásárolható az új
számlaközlőn is.

Egyes számok árát 35 forint.

Előfizető a kiadói terjesztési osztálynak, a postai kézbesi
szolgálatnak, az ország bármely postáján, Budapestben a Hírlap
Ügyfélszolgálati Irodának és a Kálospati Hírlap Centrumnak
(Pp. VIII. ker. Országház 1., tel.: 06-1 477-6300). További
információ: 06-80 444-444; hirnaploterjeszt@post.hu.
Előfizetéses terjesztés: Magyar Posta Rt. Hírlap Üzlet.
Előfizetői díj egy évre 14 040 forint, fél évre 7020
forint, negyedévre 3510 forint.

Műszaki vezető: Bokan Imre – ibokan@alg.hu
Telefon: 577-4333

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.
1191 Budapest, Vák Bottyán u. 30-32/B.
(04.06.46)
Felelős vezető: Losonczy György

A *Computerworld-Számítástechnika* az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványai között, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgáltatunk, az IDG News Service információt az IDG tájékoztató folyamatosan frissít. Lapunkat a MATEST nyújtja.

A connection among virus-related terms is:
F-Secure Anti-Virus
 programy bezpieczne, technologia Internetowa i polski
Kaspersky Anti-Virus
 programy antywirusowe, aktualizacje z 2000 roku,
 czynniki
 negatywne
 pozytywne
 internet
 internet


 Programy antywirusowe

Dr. 2000 **Comprehensive** **Antivirus** **Software** **2000**
 Dr. 2000, Dr. 2000, Dr. 2000, Dr. 2000, Dr. 2000
 Dr. 2000, Dr. 2000, Dr. 2000, Dr. 2000, Dr. 2000



ra, arra, hogy mi helyes és mi nem." Otthon Exchange szerveret használ a gyerekek e-mail üzeneteinek kezeléséhez, ők pedig tudják, hogy az apjuk felügyeli a rendszert és bármikor belenézhet. Egyszer McKenzie észrevette, hogy az egyik fia barátja egy pornóoldalt URL-jét gépelte be a böngészőbe, mire ő felelősségre vonta a gyereket és értesítette a szülőt.

Brian Jones, a Virginia Műszaki Egyetem hálózati mérnöke, egy 12 és egy 15 éves fiú apja, szintén a konkrétumokra figyel: „Nem engedem a gyerekeknek,

más eszközt nem használ a 17 éves lánya felügyeletére. A lányom mindig is bármikor hozzáférhetett a géphez, és úgy neveltük, hogy megértse, mit szabad és mit nem szabad tenni egy ilyen környezetben. Megbízom a felelősségtudatában – vallja Leland. - De ez a hozzáállás nem működik minden családban. Egyes gyerekeknek többszintű korlátozásra lehet szükségük – teszi hozzá.

Daniel Basse egy kaliforniai borászati vállalat informatikabiztonsági vezetője. Szerinte a szülőknek igenis használniuk

Vezeték nélküli világ: Győr, Westminster

Egyedülálló kezdeményezésnek lehetünk tanúi. Olyan kezdeményezésnek, amelyhez hasonló Magyarországon nem, de még Európában is alig lehet találni. Győr városa merész lépésre határozta el magát: vezetékek nélküli intelligens városra alakul.

Ki ne gondolt volna már arra, milyen kellemes lenne napsütésben, a teraszon ülve egy pohár friss sör mellett intézni az üzleti ügyeket, vagy milyen jó lenne a parkból e-mailt küldeni a kedvesnek. De legtöbbünknek az is eszébe jutott már, hogy jó lenne, ha a forgalmi dugókat valaki felülről irányítaná és egy csapásra eloszlatná a délutáni csúcsforgalmat, vagy ha valaki vigyázna az autókra, miközben mi hosszú órákat tárgyalásokon ülünk, esetleg boltunk kirakatát is figyelhetnénk éjjelente.



...manapság már nemcsak szállodákban és repülőtérreken csatlakozhatunk az internetre, e-mailjeinket akár az Etna vulkánon tett kirándulás közben is letölthetjük, ha valakinek ott épp nincs más dolga.

Ez Győrben nemsokára valósággá válik. A vezetékek nélküli technológia hamarosan forradalmasítja a városlakók életét és munkáját.

A város vezetésének kezdeményezésére egy éve elkezdődött az a projekt, amelynek során kiépül az egész várost lefedő vezetékek nélküli hálózat. Ahhoz, hogy a győriek számítógépeikkel vezetékek nélkül csatlakozhassanak erre a hálóra, hotspotokat telepítenek a város különböző pontjain. Az elmúlt időszak alatt már 10 hotspotot szereltek fel a közterületeken, vagyis ha valakinek megfelelő technológiával ellátott laptopja van, bizonyos helyeken már ki is próbálhatja a rendszert. A szolgáltatás ráadásul a fejlesztés szakaszában ingyenes. Túl azon, hogy a világháló lassan a város bármely pontján elérhető lesz, a vezetékek nélküli hálózat számos más előnyt is kínál.

A hálóra több rendszer is köthető, amelyek segítik az önkormányzat és társaságok munkáját. A győriek elképzelése szerint a hálóra csatlakoztatott megfigyelő kamerákkal a közterületek felügyelete egyszerűbbé válik: gyorsabb lesz például a tüzesetek felismerése, vagyis rövidebb idő alatt értesíthető a tűzoltóság. A kamerák azonban a bűnmegelőzésben is jelentős szerepet játszhatnak: a bűnesetek észlelésekor a rendőrség reakcióideje jelentősen lecsökkenhet, emellett a

kamerák által közölt információ is egyenesen a rendőrség számítógépeire érkezik majd, ahol a különféle programok segítségével az adatok feldolgozása gyorsabb lesz, ezáltal a bűnüldözés is hatékonyabbá válhat.

A rendszer lehetőséget ad arra is, hogy a kialakult forgalmi helyzetekhez, dugóhoz igazítsák majd a közlekedési lámpákat, segítve ezzel a dinamikus közlekedést. Győrben ma már a területfigyelő rendszer kiépítése zajlik. A hálózathoz persze további rendszerek is csatlakoztathatók, s amennyiben a várakozásoknak megfelelőek lesznek az eredmények, a győriek várhatóan még több területen szeretnék majd kiaknázni a vezetékek nélküli technológia adta lehetőségeket.

A projektnek azért is van különös jelentősége, mert cégünk egyik legfontosabb feladatának tartja, hogy elősegítse a mobil technológia elterjedését szerte a világon. A mobil technológia által kínált szabadság szerintem is a jövő útja. A vezetékek nélküli számítógépes technológia az üzleti élet elengedhetetlen részévé vált, és nemsokára életünk mindennapi tevé-

kenységeivel is szerves egységet fog alkotni. Ma már több mint 30 000 hozzáférési pont működik világsszerte. Ez a szám dinamikus nő, és 2005-re várhatóan hatszor annyi hotspot áll majd rendelkezésünkre, mint ma. Sőt manapság már nemcsak szállodákban és repülőtérreken csatlakozhatunk az internetre, e-mailjeinket akár az Etna vulkánon tett kirándulás közben is letölthetjük, ha valakinek ott épp nincs más dolga. Egyre több, akár egészen rendkívüli helyen létesültek már hotspotok, például a német önkormányzatok mosdószalonokban, a norvég autópályák melletti benzinkúthálózatoknál vagy az angol első osztályú futballklubokban. És itthon Győr városában.

Nagyon örülök, hogy az intelligens város projektje itt Magyarországon, Győrben megvalósul, és hogy ennek a nagyszemű kezdeményezésnek cégünk is részese lehet. Hasonló kísérletre Londonban találunk szinte egyedüli példát – itt ez év márciusában jelentették be, hogy Westminster városrészben kialakítják a vezetékek nélküli hálózatot és a hozzá kapcsolódó rendszereket.

Őszintén remélem, a projekt beváltja a hozzá fűzött reményeket. Bizom abban, hogy a vezetékek nélküli technológia segítségével előnyökre változik életünk, és egy szebb jövő vár ránk.

GOLUBEFF RÓBERT



Olvasói levelek



Tisztelt Olvasóink!

Továbbra is várjuk kérdéseiket, felvetéseiket és véleményüket a levelek@idg.hu címre. Leveleikre e-mailben és az újságban is válaszolunk.

Nem tudom, mi a teendőm a következő problémával. Nemrég váltottam le a Norton Antivirust, Kasperskyre. Azóta egy bizonyos Helken nevű vírus próbál meg időközönként betörni a gépemre! Kerestem erről információkat, de csak olyanokat találtam, hogy Windows2000 mysql szervereket fertőzött meg eddig! Az operációs rendszerem jelenleg Windows XP Professional Edition (Sp2-vel), amelyen Office XP Professional Edition fut (Sp3-mal), a védelemről pedig Kaspersky antivirus és Pestpatrol trója gondoskodik.

Solymári László

Kedves László!

Látogasson el a www.virusinfo.hu oldalra, ott esetleg talál friss információkat. Védekezés szempontjából a lényeg, hogy a vírus, illetve a gyanús dolgok időben karanténba kerüljenek, mielőtt kárt okoznának. A tűzfalnak nem a típusa számít, hanem a beállítása. Ha a ZoneAlarmot megfelelően beállítja, akkor se ki, se be...

Vettem egy LG CD-író. Sajnos író szoftvert nem adtak hozzá, mivel használtan vettem. Szeretném tudni, melyik ingyenes szoftvert használhatnám, és ahhoz hol tudnék hozzájutni (a NERO nekem túl drága, ráadásul kezdő lévén, nincs is szükségem annyi

funkcióra). Fontos szempont lenne továbbá, hogy egyszerűen lehessen – például varázslóval – kezelni.

Köszönettel: Károly Imre

Kedves Imre!

Levele alapján a magam részéről a CD-BurnerXP Pro-t javasolnám. Ezt megtalálhatja a www.cdburnerxp.se oldalon vagy a PC World lemez mellékletein.

Ismerőseim bogarat tettek a fülembé: biztattak, hogy kezdjek el Linuxot használni, mert számos előnye van. Eddig még csak Windowst alkalmaztam. Önök szerint melyiket lenne a legcélszerűbb telepítenem?

Köszönöm! Farkas Rezső

Kedves Rezső!

Örömmel olvastuk levelelét, miszerint megismerkedne egy „új” operációs rendszerrel. Ez feltétlenül dicsérendő, s hogy ne menjen el a kedve, mindenképpen grafikus, illetve felhasználóbarát rendszert javasolnék. A Suse előnye, hogy viszonylag mindent beállít magától, viszont hátránya, hogy az Nvidia kártyákkal meg kell küzdeni – ehhez nem árt némi ismeret. Az Uhu teljesen magyar fejlesztés, amelyhez minden segítség megvan. Ha a gépét leginkább munkájához használja, jól alkalmazható és ingyenes rendszert fog megismerni.

KLIKK Olvasóink kérdéseire válaszolunk és várjuk véleményüket
www.szlt.hu/forum.php
szlt.hu/cikkok/levelek



AKTUÁLIS ÜZLETI TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

Következő számunk tartalmából

Fotószerkesztők



A digitális fényképezőgépek terjedésével egyre többen kísérleteznek képek PC-n való szerkesztésével. Három fotószerkesztőt próbáltunk ki, az Adobe Photoshopt, a Corel Photopaintet és az ingyenes GIMP-et.

Horváth Ádám

Digitális Groove

A „digitális forradalom” a zenéipart sem kímélte. Ennek előnyeit ma már a valódi zenészek is élvezhetik. Cikksorozatunk első

résében az elektronikus dobokról és ütő hangszerekről lesz szó.

Árokszállási Gábor

Hogyan ne készítsünk CRM-rendszert?



Számos cég jelentős pénzt és energiát fektetett már egy jól működő ügyfélkapcsolati rendszer bevezetésébe, míg mások csak az igények felismerésig jutottak el. A befektetések azonban szinte sosem hozták az elvárt eredményeket – ennek okaira a Meta Group Stratix tanácsadói adnak választ.

Mozsik Tibor

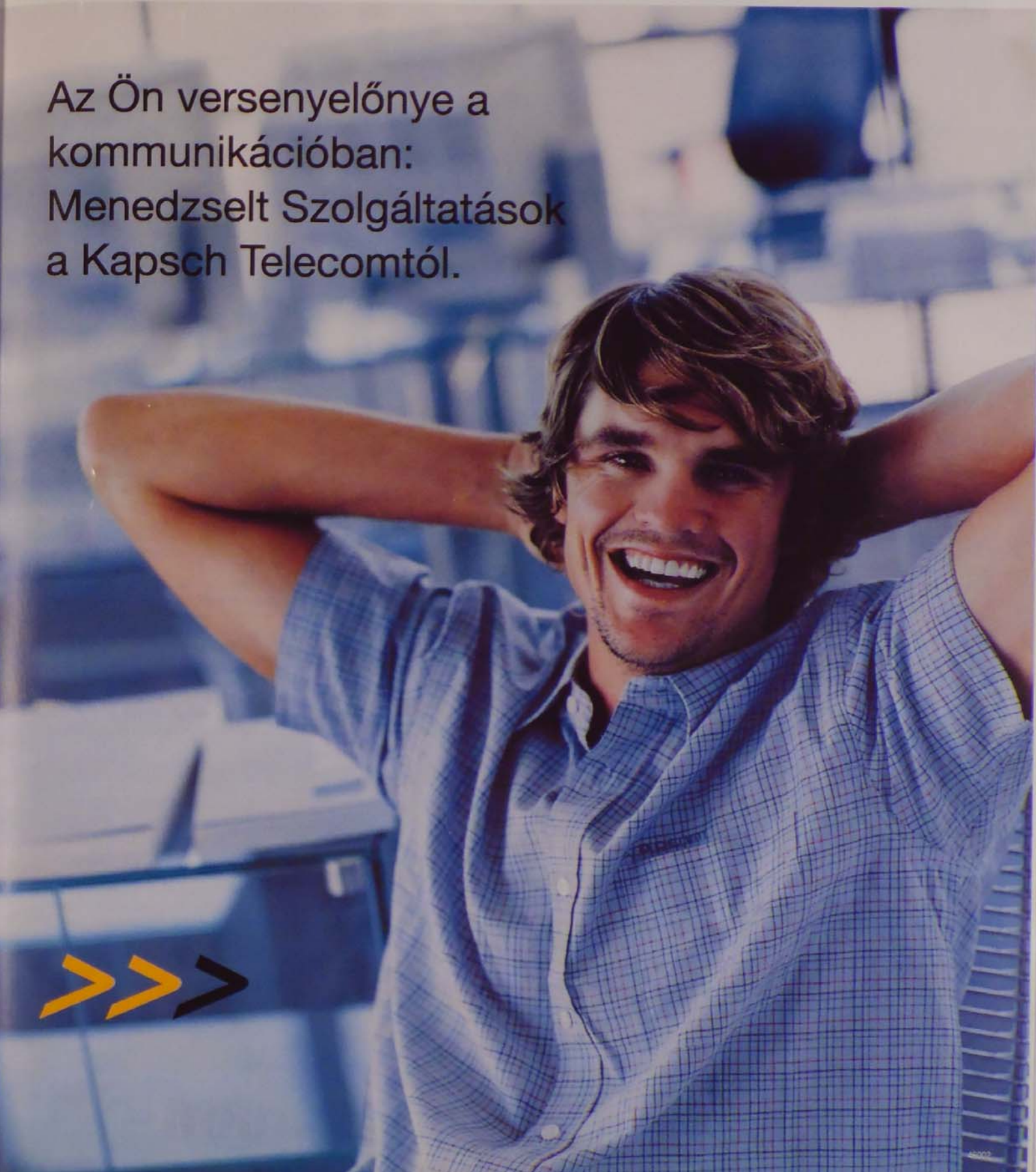
E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX)

Astra	9. oldal	Mobil Content	10. oldal
Canon	32. oldal	konferencia	28. oldal
CEU	22. oldal	OKI Systems	28. oldal
eLearning konferencia	8. oldal	Paper Team	5. oldal
Előfizetői akció	16. oldal	Samsung	11. oldal
GNU Linux konferencia	12. oldal	SAP Hungary	2. oldal
IDC Roadshow	6. oldal	Számlák	7. oldal
Kapach TeleCom	31. oldal	Vírus Buster	5. oldal
Álláshirdetés	5. oldal	Voltan Elektronika	behúzás

A Kapsch TeleCom a technológiát, a szakértelmet és a Menedzselt Szolgáltatásokat biztosítja az Ön cégének a kifogástalan kommunikációhoz. A garanciát a beszéd- és adatátvitel területén szerzett évtizedes tapasztalatunk jelenti. Ha a Kapsch szakértelmére bízza magát, az Ön cége is nagyobb figyelmet fordíthat az alaptevékenységére. **Kapsch TeleCom Kft.** | H-1113 Budapest Bocskai út 77-79. | Tel. 06 1 372 6400 | kapsch.telecom.hu@kapsch.net | www.kapsch.hu | www.kapsch.net

kapsch >>>
communication leadership

Az Ön versenyelőnye a
kommunikációban:
Menedzselt Szolgáltatások
a Kapsch Telecomtól.





Mostantól Ön dönti el, mit kíván **színesben** látni.
És mi az, amit nem.

Bemutatjuk a fekete-fehér multifunkcionális eszközök új kategóriáját: a Smart Colour készülékeket, melyek színesen is nyomtatnak.

Színes nyomtatásra szinte minden vállalkozásnak szüksége van, ám sokan aggódnak az ezzel járó magas költségek miatt. A Canon forradalmi technológiája segít örökre megszabadulni a gondoktól.

Egy készülékben egyesítettük a fekete-fehér nyomtatók és a színes nyomtatók legkiválóbb tulajdonságait, hogy Ön a lehető legjobb megoldáshoz jusson. Az új multifunkcionális gépek alapbeállítása fekete-fehér, a színes nyomtatás külön választható. Ez biztosítja, hogy Ön csak akkor nyomtat színesen és az ehhez tartozó papírra, amikor valóban szüksége van rá. Sőt, a nyomtatási mennyiséget akár személyre is szabhatja vállalkozásánál: így ellenőrizheti, hogy ki és hányszor használja a színes nyomtatási opciót. Természetesen, mint mindegyik multifunkcionális készülékünkkel, Ön nyomtathat, másolhat, szkennelhet, faxolhat vagy e-mailt is küldhet. Ismét a leginnovatívabb megoldásokat kapja - pontosan azt, amit vár egy Canon-tól.

Szeretné a színes nyomtatás előnyeit élvezni, ám egyúttal kézben tartani a költségeket?

A Canonnal megteheti. Hívja még ma a **06 (1) 237-8900** telefonszámot vagy látogassa meg a www.canon.hu/smartcolour weboldalt!

Bármit elképzelhet, a Canonnal **megteheti**.



iR 3100CN

you can
Canon



OFFICIAL SUPPLIER