

**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**

# COMPUTERWORLD



Vinnai Balázs



Vaspál Vilmos

## Ismét Intel processzorok lesznek az Apple gépekben?

Újra felröppent a hír, hogy az Apple Intel processzorokat fog beépíteni a gépeibe, mi több, erről már a két oldal vezetői is egyeztettek. Mindkét cég cáfolja a hírt, az Apple szóvivője pedig egyenesen „kacsának” nevezte a *Wall Street Journalban* megjelent találgatásokat.

Ha igaz a hír, s a közeljövőben az Apple valóban Intel processzorokkal szerelné számítógépeit, annak számos komplex és megjósolhatatlan következménye lenne. Az Intelnek természetesen presztízsből érné meg az üzlet, hiszen az Apple ma na-

gyon kis részt hasít ki a PC-piacból (3 millió eladott gép a teljes 200 millióból), de a processzorgyártónak előnyös lenne, ha a felhasználók összefüggésbe hozhatnák nevét az Apple-ön keresztül az iPoddal, amely az utóbbi pár év egyik sikerterméke volt.

Hogy mennyiben lendítené ez az Apple gazdasági életén, s milyen károkat okozna, azt csak találgatni lehet. Egyfelől fellendülne az eladás, hiszen olcsóbbak lehetnének a Macintosh gépek, sőt ha x86-os architektúrán futna

az Apple operációs rendszer és egyéb szoftverek, szélesebb körben elterjedhetnének, vagyis a cég igen komoly licenccijákat gyűjthetne be. Másfelől persze felmerülne az emberekben a kérdés, hogy ha nem szükséges Apple hardver az OS X operációs rendszer futtatásához, miért vegyenek Apple-t? Ekkor persze nehéz helyzetbe kerülhetne a cég, hiszen ha az operációs rendszerek piacán akar versenyre kelni, számíthat pár igen régi és kellemetlen ellenfélre.

Ha ezek után még mindig feltételezzük, hogy igaz a hír, egy kérdés továbbra is megválaszolatlan marad: mi lesz a kompatibilitással? Minden szoftverfejlesztő készítse el az x86-os verziót is, vagy megoldják valahogy a visszafelé kompatibilitást? **▼**

...ennek számos megjósolhatóan következménye lenne

## IVSZ Az ÉV informatikai vállalkozói

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége idén is díjazta a legjobb informatikai cégvezetőt, illetve a legjobb fiatal informatikai vállalkozót. Az előbbi kategóriában a 15 tagú bírálóbizottság *Vaspál Vilmosnak*, a FreeSoft Rt. elnökének ítélte oda a díjat, míg *Az Év Fiatal Informatikai Vállalkozója Vinnai Balázst*, az IND Kft. ügyvezető igazgatója lett.

Vaspál Vilmos 2004 szeptembere óta tölti be a FreeSoft Rt. elnöki pozícióját. A közgazdász végzettségű szakember a 80-as évek elején a Videotonban kezdte pályafutását szoftverfejlesztőként. 2003 óta az IVSZ elnökségi tagja. Vinnai Balázs 1997-ben alapította az IND Kft.-t három társával együtt. A céget 2003-ban felvettek a világ leggyorsabban fejlődő vállalkozásait tömörítő Fast 500 klubba. Távaly a Borsod-Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Vinnai Balázst az év vállalkozójának választotta.

▶ A díjazottakkal következő lapszámunkban közlünk interjút. **▼**

## Elrabolt fájlok

Új bűnözési módszer tűnt fel a világhálón: az Internet Explorer biztonsági rését kihasználva egy hacker olvashatatlanná kódolta egy számítógép fájljait, és üzenetet hagyott a felhasználónak, amelyben pénzt kért az adatok „felszabadításáért”.

A használhatatlanná vált gép tulajdonosa felkereste a Websense internetbiztonsági vállalatot, amely kiderítette, hogy egy rosszindulatú weboldal felkeresése során trójai vírus települt a merevlemezre, majd egy másik oldalra irányította át a böngészőt, ahonnan egy második kód települt

a gépre. Ez utóbbi feltérképezi a gépen lévő összes adathordozót, és átkódol mintegy 12-féle fájlt: dokumentumokat, fényképeket, adatbázisokat, tömörített fájlokat és táblázatkezelő (xls) állományokat. A művelet végén a program törli önmagát, előtte azonban üzenetet hagy a gépen arról, kit kell felkeresni ahhoz, hogy a fájlokat újra használni lehessen. *Dan Hubbard*, a Websense egyik vezetője elmondta: ebben az esetben a felhasználó fel is kereste a megadott kontakto-

ahol felszólították, hogy helyezzen el 200 dollár egy számlán. Ez nem történt meg, viszont egy másik biztonsági cég, a chicagói Lurhq Corp. megvizsgálta a „tűszul ejtett” állományokat, és kiderítette, hogy meglehetősen primitív és könnyen feltörhető titkosító eljárással kódolták azokat. A titkosítást feloldó programot közzétették a vállalat ügyfeleinek is, hogy ha esedeg ilyen fajta támadás érne őket, ne kelljen fizetniük.

*Dan Hubbard* szerint a legjobb védekezés a biztonsági szoftverek frissítéseinek, illetve a böngészők javítóállományainak rendszeres telepítése. **▼**

### ONLINE

[www.websense.com/alerts/alert.php?AlertID=194](http://www.websense.com/alerts/alert.php?AlertID=194)





BlackBerryvel  
megkapta volna  
az e-mailt, ...

hogy megjelenés öltönyben.

A T-Mobile BlackBerry szolgáltatásával egyetlen fontos üzenetet sem mulaszt el, hiszen külön csatlakozás nélkül fogadhatja leveleit a csatolt fájlokkal. A BlackBerry készülék egyesíti egy mobiltelefon, egy kézisámítógép és egy laptop előnyeit. Tegye zsebre az irodát, és élvezze a hatalmas kijelzőn a WAP és html-oldalakat, érje el az internet mellett vállalati intranetét is. Tervezze meg és egyeztesse programjait, megbeszéléseit az interneten.

\*Bármely országból, melynek szolgáltatóival a T-Mobile Magyarországnak GPRS roaming megállapodása van.

[www.t-mobile.hu/blackberry](http://www.t-mobile.hu/blackberry)

**T** · · · **Mobile** · · ·  
Jobb veled a világ

2005.05.31.

# TARTALOM

## HARDVER

### Új HP tárolóeszközök

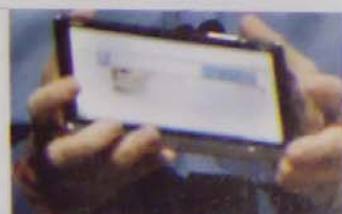
A cég tárolótermék-választékának legnagyobb mértékű bővülését jelentik a Storage Works termékportfóliójának legújabb elemei. **10. oldal ▶**



## MICROSOFT WINDOWS

### A második X

A Windows elvitathatatlan érdemeket szerzett az új technológiai-felhasználói kultúra formálásában és gyors elterjesztésében. **25. oldal ▶**



## AKTUÁLIS

- 05 • Fejődésben a logisztika
- 06 • Telefonálásra kitalált mobil
  - Konvergens hálózati megoldások
- 07 • Virusvédelmi konferencia Mátyán
- 08 • Új név, megújult szemlélet
- 09 • Budapestre jön a ZTE



- WiFi az „internetéhes” McDonald's-látogatóknak
- Céltört reklám
- 10 • Belső problémák
  - Új HP tárolóeszközök
  - Nőtt az illegális szoftverhasználat

## FÓKUSZ

- 11 • Percekben mért milliárdok
- 12 • e-placterek
  - e-közbeszerzés európai mintára



- Egy e-plactér informatikai háttere
- 13 • Virtuális bazár, vagy amit akartok...
- 14 • Elektronikus kereskedelem - támogatással
  - A tanulóév után

## ÜZLET

- 15 • Beszélő viszonyban
  - Platformok között



- 17 • Médiavállalatok 2010-ben
  - Nem a pénz a lényeg
- 18 • Egy meg egy – több, mint három
- 20 • Amerikai telefonplac

## TECHNOLÓGIA

- 21 • Ördögös részletek



- 23 • Windowsok a-tól z-ig
- 25 • Windows: a második X
- 26 • Hazai piac

## HORIZONT

- 28 • Kalmár László-centenárium



- 29 • A mobiltelefon mint szintézis
- 30 • Processzor dobog a cipő szívében
  - Kifinomult bűnözés
  - Csak erkölcsösen fényképezzünk!

## ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 04 • Vélemény
- 05 • Tűzsejtek
- 06 • Cégvilág
- 10 • Események
- 24 • Heti biztonság
- 30 • Online ajánló
- 30 • Olvasói levelek

## Hírdetési index

Állás hirdetés	9. oldal
Ceemark	5. oldal
CEU	6. oldal
CISCO Systems	19. oldal
Computerworld Online	12. oldal
FreeSoft	9. oldal
IBM	behírázás
IDC Mobility Roadshow	31. oldal
IDC Storage	31. oldal
Nextira One	20. oldal
SPM Consulting	7. oldal
Stúdió Z1	32. oldal
T-Mobile	2. oldal
Ügyviteli konferencia	31. oldal
Verlag Dashöfer	behírázás
Virus Buster	7. oldal

## Lapzárta után

### Visual Studio 2005: a béta-élmény

Budapesten járt *Simon Brown*, a Microsoft fejlesztői és platform-üzletágának európai, közel-keleti és afrikai (EMEA) régiós vezérigazgatója, aki a szoftvercég magyarországi partnereivel és a hazai egyetemek képviselőivel találkozott.

A látogatás apropóját az adta, hogy a Microsoft április végén kibocsátotta összesen megjelenő Visual Studio 2005 fejlesztőkörnyezetének és SQL Server 2005 adatbázis-kiszolgálójának második béta-verzióját.

A .Net keretrendszer új, 2.0-s verziójára épülő Visual Studio 2005-ben megjelenő újításokra utal, arra, hogy a fejlesztőkörnyezet négy változatban lesz elérhető: a Professional és a Standard kiadás mellett a Team System fejlett támogatást ad majd

a fejlesztőeseti munkájához, az Express változathoz pedig a kezdő, az alkalmanként vagy hob-

biből fejlesztők ingyenesen juthatnak hozzá.

A Yukon kódnevű fejlesztett SQL Server 2005 lesz öt év után a Microsoft adatbázis-kiszolgálójának első verziófrissítése.

A második béták megjelenését a Visual Studio 2005 Beta Experience program kíséri, amelynek keretében a fejlesztők béta-szoftvereket és kapcsolódó oktató anyagokat kapnak, illetve a végleges verziók megjelenéséig

folyamatosan további információkhoz jutnak. A Microsoft Magyarország június 2-án fejlesztői konferenciát tart a témában, amelyen a részvétel ingyenes.

A Simon Brownnal készített interjúkat 25. *beti számunkban* közzéadjük. **▶ZE**



**Simon Brown**  
EMEA régió fejlesztői és platformüzletág vezetője, Microsoft

## Következő számunk tartalmából

### Matávtól a Magyar Telekomig

A 15 év, amely a Matáv megalakulása és a T-csoport színre lépése között történt, sorsdöntő változásokat hozott a hazai távközlésben, előkészítette a telefon és informatika konvergenciáját, megalapozta az internet megjelenését és az internet-telefonos honosítást. **▶EJS**

### Robotok a rákkutatásban

Orvosi robotok használatát kutatja egy magyar származású mérnök a baltimore-i John Hopkins Egyetem kutatóintézetében. *Fichtinger Gábor* rákos tumorok megsemmisítéséhez, eltávolításához, illetve nagy pontosságot igénylő orvosi beavatkozásokhoz kísérletez ki új technológiákat. **▶E7**







## KONFERENCIA COMPUTERWORLD ÜGYVITELI ÉS VÁLLALAT- IRÁNYÍTÁSI RENDSZEREK KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKNAK

Konferencia és termékbemutató

2005. június 15.

Corner Rendezvényközpont

Az egyre összetettebb cégen belüli adminisztráció kezelése elengedhetetlenné tette a könnyen implementálható és költséghatékony informatikai rendszerek alkalmazását. A konferencia célja a ma elérhető ügyviteli, vállalatirányítási rendszerek bemutatása és megoldási javaslatok felkínálása új rendszer bevezetéséhez vagy a meglévő modernizálásához.

### PARTNERI AJÁNLAT

A Computerworld újra lehetővé teszi a cégek számára, hogy partnerként kapcsolódjanak a konferenciához, előadást tartsanak vagy termékeiket bemutassák a téma iránt érdeklődő szakmai közönségnek. A Computerworld – Számítástechnika a rendezvényt követően részletes összefoglalót közöl az eseményről.

### JELENTKEZZEN!

Regisztráljon a konferenciára online:  
[konferencia.computerworld.hu](http://konferencia.computerworld.hu)

A konferencia ideje alatt egész napos szakmai konzultációra van lehetőség előadóinkkal.

### LEGYEN A PARTNERÜNK!

Kovács Illés Bence  
[konferencia@idg.hu](mailto:konferencia@idg.hu)  
Tel.: 577-4300, Fax: 577-4373

### Logisztika

## Fejlődésben a logisztika

Erőteljesen fejlődik a magyarországi logisztikai piac, de ez a fejlődés nem egyenletesen oszlik el az ország térségei között.

Elsősorban a közép-magyarországi régió húzott hasznát a logisztikai piac bővüléséből – hangzott el a CEBC által május 26-án tartott



Logisztikai Konferencián. A résztvevők szerint a logisztikai központokat nem elég csak a főváros és környékén kialakítani, erre a határmenti térségekben is szükség van.

A kormányzati támogatás többek között a GVOP – 1.2.2 pályázatban mutatkozik meg. Erre a hazai kis- és középvállalatok közül több mint 170-en nyújtottak be pályázatot, s közülük 19 nyert támogatást. A kifizetett pénzüsséggel, 1,6 milliárd forinttal összesen hatmilliárd forint értékű beruházás megvalósítását segítették. A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) képviselői elmondták, ez az egyetlen ablak, amelyen keresztül a logisztikai vállalkozások állami támogatáshoz juthatnak.

A konferencia résztvevői szerint túl magas az a 10 millió eurós határ, amelyet a kormányzat a kiemelt befektetők számára meghatározott: az a cég számíthat VIP-ügyféli státusra, amely két esztendő alatt legalább 10 millió eurós összeget költ személyi kiadásokra, vagyis bér- és oktatási célokra. Ez a költség szint körülbelül 250 munkavállalót jelent. A felszólalók szerint hiba, hogy ebbe a határösszegbe nem számíthatók bele az infrastrukturális kiadások, pedig egy logisztikai központ felépítésekor és működtetésekor ezek a költségek teszik ki a beruházás nagyobbik részét. Mint azt a GKM képviselői is elismerték, ma csupán két olyan logisztikai vállalkozás van Magyarországon, amely megfelel a feltételeknek.

A hazai kis- és középvállalati cégek tokehiányosak, nehezen vagy egyáltalán nem tudnak saját erőből fejleszteni. A piaci szereplők véleménye szerint a logisztikai kkv-szektornak szánt kormányzati támogatásokat csak a nagyobb méretű vagy a megfelelően tokeerős befektetővel, vagy szakmai partnerrel rendelkező cégek tudják eséllyel megpályázni.

A környezetvédelem mellett a gazdaságnak is fontos lenne az ország átmenő tranzitforgalom áttérelése a közútról a vasútra. **TRAF**

### további információk

[www.szt.hu/cikkek/vrh](http://www.szt.hu/cikkek/vrh)  
[www.szt.hu/cikkek/rfidelemiove](http://www.szt.hu/cikkek/rfidelemiove)  
[www.szt.hu/cikkek/doboz](http://www.szt.hu/cikkek/doboz)

## TŐZSDEHÍREK

MAJUS 19-26.

Működés emelkedés volt megfigyelhető a magyar részvénypiacon az elmúlt héten, ebből többé-kevésbé az IT-cégek is kivették a részüket. Az egyetlen nagy vesztesnek a Matáv (új nevén Telekom) tűnik; lekerült róla azonban 70 forintos osztalékszelvénye, így a távközlési cég részvényesei is elégedettek lehetnek papírjuk heti teljesítményével.

A piacon jelentős elmozdulások nem voltak. Az IT-cégek közül egyedül az econet.hu emelhető ki, amelynek visszaesése folytatódik. A társaság 3 hónap alatt 40 százalékos veszített értékéből. A hét egyik legnagyobb nyertese a Synergion, amely tulajdonképpen egy nap alatt hozta a 10 százalékos hozamot, így múlt csütörtökön ismét 500 forint közelében forgott.

A nemzetközi piaci környezet vegyes volt, míg az USA-ban emelkedni tudtak az irányadó IT- és távközlési indexek, addig Európában enyhe csökkenés volt megfigyelhető.

Heti tipp: gyengül a forint, erősödhetnek az exportőrök.

### A távközlési és IT-cégek ártályaműködése a BET-en

2005.05.26.	Var. 3 hó	Var. 1. hét	Érték (pont/ Ft)
BUX	0,3%	1,7%	19623
BUMIX	-0,3%	1,8%	1429
Antenna Hungária	-0,2%	1,9%	4301
iszonet	402,5%	-0,8%	57
FreeSoft	0,5%	0,5%	2170
Graphisoft	-4,7%	1,2%	1025
MTelekom	-12,7%	0,1%	809
Synergion	-14,4%	10,0%	491

Az adatok forrása: portfolio.hu



[www.lexmark.hu](http://www.lexmark.hu)

## Tegyen fel sokat egy lapra!

2 oldal = 1 lap

Csökkentse nyomtatási költségeit csaknem a felére.

Kompakt méretű, kiemelkedő ár/teljesítmény arányú, duplex hálózati lézernyomtató.

Ajánlott végfelhasználói ára mindössze

**169 990 Ft + áfa**

Telefon: 288-0097

**LEXMARK**



## AKTUÁLIS

## Távközlés

## Telefonálásra kitalált mobil

A brit Vodafone telefonálásra és SMS-küldésre képes, nagy képernyős, egyszerű telefonokat kínál ügyfeleinek. Az egyszerű telefonokat hamarosan Magyarországon is megvásárolhatjuk.

A Vodafone Simply szolgáltatásban prepaid kártya vásárlása esetén az ügyfél két telefont vehet 80 fontért, illetve ingyen kapja a készüléket, ha előfizetést is vásárol. A V1 és V2 nevű telefonokat a francia Sagem gyártja, az egyiket ezüstös, a másikat fekete színben. A telefonokat a nagy képernyő mellett nagy gombokkal is ellátták. A képernyő tetején lévő bal oldali gombbal a menüből a főképernyőre lehet kilépni, a középső gomb a hívásokhoz vagy SMS-ekhez visz el, a jobb oldali gombbal előválasztható a telefonkönyv.

A brit Vodafone marketingigazga-

tója, *Peter Bamford* szerint sok olyan ügyfélük van, aki mindig a legújabb mobiltelefon tulajdonosa szeretne lenni, amely a legjobb szolgáltatásokat és technológiai újdonságokat kínálja. Olyan ügyfeleink is vannak azonban, akik csak telefonálni szeretnének, illetve csak szöveges üzeneteket akarnak írni – ismerte be.

A Vodafone Magyarország Rt. a *Computerworld* kérdésére válaszolva elmondta, itthon is tervezik a készülék bevezetését, a bevezetés pontos dátumát azonban nem árulták el.



A mobilszolgáltató szerint a Vodafone Simplyt nem a 3G, multimédiás szolgáltatásokra áhítozó ügyfél, hanem egy másik típusú fogyasztó számára fejlesztették ki, így bevezetése nem visszalépés, hanem egy fogyasztói igény kielégítése. Az egyszerűbb készülék iránti igényt a Cap Gemini tanácsadó cég tavalyi felmérése is jelezte, ezt főleg az idősebbek használnák. A felmérés szerint az 55 évnél idősebbek 88 százaléka az egyszerűbb telefont részesítette előnyben, a fiatalok viszont minden technológiai újítást készülékükben akartak látni. **VEY**

## Konferencia Konvergencia hálózati megoldások

A Damovo Hungária Kommunikációs Kft. és az Ericsson Magyarország közös konferenciát szervezett Konvergencia vállalati-intézményi hálózati megoldások címmel. A szakmai napot *Monspart Zsolt*, az Ericsson Magyarország vezérigazgató-helyettese nyitotta meg. Mint mondta, a mobiltelefon-előfizetők száma 2006-ban eléri a kétmilliárdot, 2010-re pedig 2,6 milliárd ember kezében lesz mobiltelefon. A hangszolgáltatással induló ágazat mobil irodai szolgáltatásokat, szélessávú internetet, hangos leveleket, MMS, SMS-t jelent. Az Ericsson magyarországi leányvállalata 650 alkalmazottal dolgozik, és mindhárom magyar mobilszolgáltatónak szállít valamilyen megoldást. A magyar vállalat a fejlesztés területére további szakembereket keres.

*Farkas Géza*, a Damovo képviselője a hálózati konvergencia témakörében a vállalati felhasználóknak fontos IP- és mobilmegoldásokat ismertette. Szerinte a vállalkozások azért szeretik az IP-technológiát, mert az internet „ingyen” van, az IP-hálózatot olcsón lehet üzemeltetni, és egyre újabb alkalmazások nyílnak meg. Az MX-ONE telefonrendszerrel például automatikus ügyfélszolgálatként funkcionálhat, és az ügyféltartozások követelését is a rendszerre bízhatjuk. **VEY**

### további információk

[www.ericsson.hu](http://www.ericsson.hu)  
[www.damovo.hu](http://www.damovo.hu)

## CÉGVILÁG

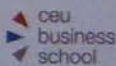
**T**örténete legnagyobb árbevételét érte el tavaly nemzetközi szinten az APC. A teljes bevétel 1,7 milliárd dollár volt; az erős növekedés 2005 első negyedében is folytatódott, 408 millió dolláros árbevétellel, s ez 16 százalékkal haladta meg az előző év azonos időszakának árbevételét. Az eredményeket az InfraStruXure termékcsalád évi 90 százalékos növekedést produkáló eladásai segítik. *Bíró Viktor*, az APC magyarországi képviselőjének értékesítési vezetője szerint az elmúlt időszakban tapasztalható trendek alapján a termékek életciklusa 2-3 évre csökkent, adattárolás területén a kompakt pengekiszolgálók terjednek.

**A** BEA Systems 2005. április 30-án lezárult első pénzügyi negyedének eredményei szerint a cég összesen 281,7 millió dollár bevételt könyvelhet el, amely 7 százalékos növekedés a tavalyi év azonos időszakának bevételeihez képest. Ez egyben a BEA eddigi legnagyobb első negyedéves bevételé – adta hírül az Alerant Rt., a BEA-termékek magyarországi disztribútora. A cég az első negyedében a GAAP (az Egyesült Államok általánosan elfogadott számviteli irányelvei) alapján 48,5 millió dollár működési nyereségre tett szert, s ez 24 százalékkal magasabb, mint a tavalyi év első negyedéves eredménye.

**C**isco-technológián alapuló IP-kommunikációs hálózat köti össze a Magyar Távirati Iroda budapesti központját, a Parlament épületében található irodáját, a 18 megyeszékhelyen dolgozó helyi, valamint a világ 10 nagyvárosában működő külföldi tudósítóit. A szervezet az ingyenes belső telefonálás mellett az IP-telefonia adta szolgáltatások széles körét – belső telefonkönyv, konferenciahívások, számítógépes telefonelés, hangposta, e-mail elérés, videotelefonia, hívásdíjkijelzés, hívásrögzés, hangarchívum stb. – alkalmazza. Az új rendszer alapja a konvergencia, amely lehetővé teszi a hang- és adatforgalom egységes hálózatra terelését.

## 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 küzdhetni le a menedzserek és a számítástechnikai szakemberek közötti kommunikációs akadályokat;
- Az oktatás színvonalát a szakma elismert tagjaiból álló, külső tanácsadó testület felügyeli.

További információ: Erdenechuluan Solongo  
Tel.: 867-5070 vagy email: [erdenechuluan@gsb.ceu.hu](mailto:erdenechuluan@gsb.ceu.hu)

[www.gsb.ceu.hu](http://www.gsb.ceu.hu)

CEU Business School, Közép-európai Egyetem, 1023 Budapest, Frankel Leo u. 30-34.



# Vírusvédelmi konferencia \* Máltán

Az idei – a sorban már a 14. – EICAR (European Institute for Computer Anti-virus Research) által szervezett vírusvédelmi konferenciára május elején került sor Málta szigetén. [írta: Leitold Ferenc]

Étvágygerjesztő vagy főfogás? – ezzel a címmel tartott előadást a szkript kártevőkről *Katrin Tocheva*, az F-Secure víruslaborjának a vezetője és munkatársa, *Sami Rautiainen*. Négy évvel ezelőtt a szkriptférgek voltak a legjellemzőbbek, ezek a kártevők okozták az interneten terjedő fertőzések nagy részét. Később kezdődött el a bináris (programként futó) férgek terjedése. Ma már a férgek nagy része a kettő kombinációját alkalmazza, s aktivizálódásukhoz előszeretettel használják a Visual Basicet vagy a JavaScriptet. Ide tartoznak azok a férgek is, amelyek valamilyen szkript segítségével töltenek le további kódokat az internetről (például egyes Bagle variánsok, Snapper), emellett egyre több spam és phishing is használ már szkripteket, hogy eltitkolja az üzenet valódi tartalmát. Az előadó arról is beszélt, hogy az új férgek

nálhatjuk a kártékony kódok ellen a behatolásdetektáló programokat (IDS). A felhasználók általában nem szívesen alkalmaznak IDS-eket. Ennek legfontosabb okai, hogy nem ismerték fel ezek hatékonyságát a vírusokkal, trójai programokkal, férgekkel szemben. További prob-



Összefogás szükséges a fenyegetések ellen

léma, hogy beállításuk nehézkes, illetve előfordulhat, hogy hamis riasztást adnak. Az előadó a UNIX és Windows rendszerek alatt is használható ingyenes SNORT behatolásdetektáló segítségével mutatta be az IDS-ek kártékony programokkal szembeni hatékonyságát. Az IDS-ek egyszerre használhatók arra, hogy megakadályozzák a számítógépek fertőzését, és ha már megtörtént a baj, akkor kideríthető legyen, mely számítógépek fertőződtek meg.

#### Nem túl biztató jövőkép

*Eric Filiol*, a francia hadsereg kriptográfiai és víruslaborjának vezető kutatója egy olyan képzetlembeli vírusról tartott előadást, amelynek programkódját egy szimmetrikus kulcsú titkosító algoritmussal öt-vözték. Ezzel a módszerrel a vírus kódja titkos formában terjed, a titkosítás pedig olyan erős, hogy a jelenlegi eszközökkel belátható időn

belül nem lehet megfejteni. *Randy Abrams*, a Microsoft munkatársa a Microsoft kezdeményezéseiről beszélt, vagyis arról, hogy az információs társadalom résztvevői együttes erővel vehetik fel a harcot a számítástechnikai biztonságot fenyegető veszélyekkel szemben. Ezek közé a kezdeményezések közé tartozik a Global Infrastructure Alliance for Internet Safety (GIAIS), a Virus Information Alliance és a nemrég bejelentett, a kormányzatok együttműködését célzó program.

#### Az elnevezések problémája

E cikk szerzőjének lehetősége volt arra, hogy egy előadásban összefoglalja a kártékony programok elnevezésében tapasztalható problémákat. Amint azt szinte minden számítógép-felhasználó tapasztalta – aki persze használ valamilyen vírusvédelmet – az egyes antivírusok a különböző károkozókat általában eltérő néven emlegetik. Ez különösen az elmúlt időszakban a Bagle, Netsky, Mydoom variánsok esetén volt szembeötlő. Míg az egyik antivírus Bagle.AG-ként ismer fel egy férget, addig más vírusvédelmek Bagle.AH-ként, Bagle.ao-ként vagy esetleg Bagle.AT-ként azonosítják. Nehéz kiigazodni a kártevők nevei között. Sajnos azonban remény sincs arra, hogy a helyzet gyökeresen megváltozzon. A problémának ugyanis az a forrása, hogy a vírusvédelmek a kártevők példányait nem egyformán rendelik egy adott csoportba, nem feltétlenül hívják egyformán a másik antivírus által azonos névvel azonosított példányokat. Ez sajnos igaz a legelterjedtebb kb. 400 vírusra is: nincs olyan két antivírus, amely a legelterjedtebb vírus- és féregpéldányokból ugyanazokat a példányokat

ugyanolyan módon különböztetné meg. Ezek után pedig már csak hab a tortán, hogy a kártékony kódok száma már régen elhagyta a százcazt! Ilyen körülmények között pedig a kártevők átnevezése egy-egy vírusvédelmi termékben sem adna megoldást. Ahhoz, hogy a különböző antivírustermékek ugyanazokat a példányokat ugyanolyan néven ismerjék fel, a keresési algoritmusokat kellene összehangolni. Ebben az esetben azonban egy olyan világhoz közelednénk, amelyikben csak egyfajta víruskeresési algoritmus létezik. Ha ez valamelyik víruspéldány esetén hibás, akkor minden antivírus hibásan működne... A legtöbb, amit tehetünk, hogy megfelelő táblázatokkal, hivatkozásokkal összerendeljük a kártevők különböző neveit, és a felhasználóknak kényelmessé tesszük az eligazodást a vírusnevek káoszában. ▽

további információk

konferencia.icar.org/2005

www.spmconsulting.hu

**SPM**  
consulting

OPTIMÁLIS ESETBEN

Az internet csak eszköz, mi többet nyújtunk! Rendszerünkkel maximálisan a vevői igények teljesítését tartjuk szem előtt, szakértőink azon munkálkodnak, hogy Ön megfelelően dönthessen.

**GÉPIPAR-ÉPÍTŐIPAR**  
szakosodott online piactér  
**TERMELÉS-KARBANTARTÁS**



www.spmconsulting.hu

**VirusBuster**  
www.virusbuster.hu

IT-biztonságtechnikai megoldások

Elkötelezetten a biztonságért

Értéknövelő szolgáltatások

E-mail: sales@virusbuster.hu  
Tel.: 06-1-382-7000

2005



Számalk Kereskedőház Rt.-ből Disztribútor Kereskedelmi Rt.

# Új név, megújult szemlélet

A korábban elkezdett átalakulási folyamat lezárásaként, valamint a Számalk név körül tapasztalható félreértések miatt a Számalk Kereskedőház Rt. – a társaság közgyűlésének döntése szerint – Disztribútor Kereskedelmi Rt. néven folytatja tevékenységét. A névváltozás háttéréről *Darvas Krisztián*, a régi-új cég vezérigazgatóját kérdeztük

**CWSZT:** A jól bejáratott Számalk nevet egy olyan névre készülnék lecserélni, amelynek a tartalma mindenki számára talán nem is egyértelmű. Mi az a disztribúció, és miért van egyáltalán szükség rá, amikor elméletileg a direkt – disztribútor nélküli – értékesítés is sikeres lehet a gyártó és a felhasználó számára?

**DK:** Vannak olyan vélekedések, amelyek szerint a disztribúció nem más, mint doboztoztatás. Vagyis a disztribútor a gyártótól megvásárolja a „dobozt”, raktározza, ráteszi a maga hasz-

például a mi cégünk a Cisco Systems, IBM, HP, illetve a Microsoft termékeit képviseli a magyar piacon.

A disztribúció lényege legfőképpen az, hogy két nagyon különböző adottságú és elvárásokkal bíró fél – a gyártó és a viszonteladó – között olyan csatornát terem, amely nélkül nem mindig tudnának együttműködni. A gyártók rendszerint a nemzetközi tőzsdén jegyzett, multinacionális cégek, amelyek erős és stabil finansziális háttérrel rendelkező partnereket keresnek.

2-3 hónapig is elhúzódhatnak. Ezzel persze az is együtt jár, hogy alapvetően nem érdekeltek raktár és egyéb logisztikai szolgáltatások kialakításában. Ebből a néhány példából is egyértelmű, hogy a gyártó és a viszonteladó közvetítő nélkül nehezen találna kapcsolódási felületet a disztribútor.

**CWSZT:** És mindez hogyan valósul meg a gyakorlatban?

**DK:** A disztribútor öt alapvető szolgáltatást ad, amellyel mind a gyártó, mind pedig a viszonteladó igényeit kielégíti. Ez a finanszírozás, a logisztika, a marketing, a kereskedelmi és műszaki támogatás és a szolgáltatás.

A gyártó a disztribútorok adja el a terméket, amely jelentős forgótőkével rendelkezik – a mi cégünk esetében ez közel 5 milliárd forint. A disztribútor a gyártónak megfelelő ütemezésben, mennyiségben és fizetési határidővel vásárol, az ő felelőssége az importálás, raktározás és szállítás. Innentől kezdve mindaddig, amíg a viszonteladó ki nem fizeti az árut, a disztribútor pénze áll a termékekben. Ezzel a gyártót és a viszonteladót is megszabadítja a készlet kockázatától, illetve mentesíti az önálló logisztika kiépítésének költségeitől. Az értékesítés során a disztribútor piaci és műszaki tapasztalataival támogatja a viszonteladót, továbbá a disztribútor forgótőkéje teszi lehetővé, hogy a viszonteladó 30 vagy akár 60 napra fizessen a termékekért, akkor, amikor azokat a végfelhasználó megvásárolta.

**CWSZT:** Önök most nevéükben is azonosulnak a disztribútori tevékenységgel. A névváltás egy cég életében sokszor egy új fejezet kezdetét, vagyis egy régi lezárását jelenti. Milyen folyamatok előzték meg a mostani döntést, mi volt a tényleges oka az új elnevezésnek?

**DK:** Az elmúlt öt évben folyamatosan arra törekedtünk, hogy ügyfeleink, versenytársaink és a piac számára

is egyértelműen azonosítsuk magunkat, piaci szerepünket és céljainkat. Eredetileg a Számalk Rt. divíziójaként működünk, majd 2002 szeptemberében Számalk Kereskedőház Rt. néven önálló részvénytársasággá alakultunk. Forgalmunk, elismertségünk folyamatosan növekedett, ugyanakkor azzal is szembesültünk, hogy nem sikerül egyértelműen azonosítani magunkat. A Számalk néven futó cégek az informatika több területén is működtek, és mivel folyamatosan összekevertek bennünket, ezért markánsabb lépésekre szántuk el magunkat. 2004 novemberében megváltoztattuk a cég arculatát, amelyet már a saját, disztributor.hu márkanévre építettünk fel, majd ezt megerősítve áprilisban „fizikailag” is különváltunk a Számalktól, amikor új irodába költöztünk a budapesti Infoparkban.

**CWSZT:** Miért nem a cégcsoport 2002-es szétválásakor hozták meg a névváltásról szóló döntést, hiszen akkor teljesen természetes lépés lett volna?

**DK:** 2002 szeptemberében, a cégcsoport szétválásakor létrejött megállapodás alapján idővel nevet kellett volna változtatnunk, ezt azonban az elkövetkező 1-2 évben még nem terveztük, mivel inkább a stabilitást akartuk hangsúlyozni. Az elmúlt hónapokban világossá vált, hogy a Számalk név körüli félreértések csak szaporodnak, az arculatváltással és költözéssel nem sikerült egyértelműen hangsúlyoznunk önállóságunkat és függetlenségünket. Ezért döntöttünk a névváltás mellett.

**CWSZT:** Miért pont Disztribútor kereskedelmi Rt.-re esett a választás?

**DK:** Olyan nevet kerestünk, amely partnereinknek, illetve a piac számára is ismert, és hozzánk kötődik. A legkézenfekvőbb megoldásnak az öt éve felépített, bejáratott disztributor.hu, márkanév tűnt, amely egyértelműen jelzi a tevékenységünket is. A névváltás véglegesítéséről a társaság közgyűlése szavaz, és arra számítunk, hogy nyár közepére megtörténik az új név bejegyzése. ■



**Darvas Krisztián**  
...a gyártó és a viszonteladó közvetítő nélkül nehezen találna kapcsolódási felületet.



nát, majd kocsira pakolja és elszállítja a viszonteladóhoz. Ha ilyen egyszerű lenne a történet, valóban ésszerűbb – és nem utolsósorban olcsóbb – lenne a viszonteladónak vagy akár a végfelhasználónak közvetlenül a gyártótól vásárolni. Hogy mégsem ilyen egyszerű, azt leginkább az bizonyítja, hogy piacvezető gyártók nagy energiát és sok pénzt fordítanak arra, hogy a lehető legkönnyebb indirekt csatornát építsék ki, vagyis disztribútorokat bíznak meg a termékeik képviselésével;

Az üzletmenetük szempontjából fontos, hogy etapokban és nagy tételekben juttassák piacra a termékeiket, regionális szinten nem akarnak okvetlenül raktározással és szállítással foglalkozni. Ugyanakkor a magyar piacon még a legnagyobb viszonteladó cégek sem a magas forgótökre vannak berendezkedve, ezért csak olyan árukészletbe fektetnek, amelyre már van vevőjük, és még ilyenkor is inkább a halasztott fizetésben érdekeltek, hiszen a végfelhasználói projektjeik akár



## Budapestre jön a ZTE

Budapestén nyitja meg új európai logisztikai és technológiai központját Kína legnagyobb telekommunikációs eszközzállítója, a ZTE Corporations. A cég roadshow-jának budapesti állomásán bejelentett hír szerint az új központból elsősorban Közép- és Kelet-Európa térségét fogják ellátni. A logisztikai és technikai támoga-



tás erősítésére szüksége van a ZTE-nek, hiszen európai piaci jelenléte folyamatosan erősödik – hangsúlyozta Zhou Fuqiu, a ZTE Corporations elnökhelyettese. A központban a kínai cég elsősorban a humán erőforrás, az értékesítés, a reklámtevékenység és a karbantartás területén dolgozó szakembereket foglalkoztat majd. A központ helyszínének kiválasztásakor fontos szerepet játszott a magasan képzett szakemberek hazai jelenléte is. Az elnökhelyettes elmondta, hogy a kialakítandó központ mérete és az itt dolgozók létszáma nagyban függ a magyarországi piaci lehetőségektől, s a ZTE európai stratégiája – így magyarországi is – a helyi erőforrásokra, partnerekre és dolgozóira épül.

## Internet

### WiFi az „internetéhes” McDonald's-látogatóknak

Május 15-től 51 budapesti és 19 vidéki McDonald's-ban szélessávú interneteléréssel (hotspotokkal) várják a vendégeket. A szolgáltatást folyamatosan építik ki a többi étteremben is.

A látogatók 1 megabit/másodperc sávszélességű kapcsolattal csatlakozhatnak a világhálóhoz WiFi-képes laptopjaikkal, PDA-ikkal vagy telefonjaikkal. A legtöbb hozzáférés ADSL alapú. A vendégek az éttermek pénztárainál vásárolhatják meg a félórás vagy 100 perces interneteléréshez a kártyát. Előbbi bruttó 750 forint, és a belépéstől számított fél órán belül érvényes, utóbbi bruttó 2800 forint és 3 hónapig használható.

A rendszer beruházására, kiépítésére, üzemeltetésére és karbantartására kiírt pályázatot a Wiera nyerte meg, amely a Cisco stratégiai partnereként már országos hálózattal rendelkezik. A felhasználók havi előfizetési szerződést is köthetnek a Wierával 5000 (250 perc), 7500 (500 perc) és 10000 (2000 perc) forint értékben.

A McDonald's, a Cisco Systems Magyarország és a Wiera Kft. egyébként a közös sajtótájékoztatót a hazánkban elsőként, 1988-ban a fővárosi Régiópost utcaiban épült McDonald's-ban tartotta. **▼ Ag**

#### **i** további információk

[www.mcdonalds.hu](http://www.mcdonalds.hu)  
[www.wiera.hu](http://www.wiera.hu)  
[www.cisco.hu](http://www.cisco.hu)

## Szolgáltatás

### Céltzott reklám

Az ETARGET részletesen is ismertetette céltzott reklámszolgáltatását,



amelyet 2004 őszén kezdett értékesíteni hazánkban.

A céltzott reklámozás kiemelt helyen megjelenített, a hirdető honlapjára mutató szöveges link formájában juttatja el a felhasználóhoz az üzenetet. A hirdetéseket a partnerportáljaikon lévő keresők segítségével jelenítik meg. Ügyfelek nem megjelenés, hanem kattintás után fizetnek, tehát az számít,

hogy hány látogató jut el a hirdető oldalára (az összeget egy előre feltöltött egyenlegről vonják le).

Regisztrációnál az ügyfelek hirdető oldalukhoz 30 kulcsszót rendelhetnek, s ezek kiválasztásában segíthet az oldalon található havi statisztika, amely a látogatók által legkeresettebb kifejezéseket mutatja.

Egy kattintás ára 50 forintnál kezdődik, de az ügyfelek licitálhatnak a kulcsszavakra annak érdekében, hogy a találati listán minél előkelőbb helyet foglaljon el a hirdetésük. Ezt egy úgynevezett „robotpilóta” is segítheti, amely a megadott legnagyobb összegig automatikusan licitál.

Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, a hazai piac nyitott erre a reklámozási formára; a vállalatnak ma 3500 aktív hirdetője van, többségük a kkv-szektorból – mondta Peter Vidovics, vezérigazgató. **▼ Ag**

#### **i** további információk

[www.etarget.hu](http://www.etarget.hu)

## A FreeSoft Rt. leányvállalatot alapított az Egyesült Államokban

A FreeSoft Rt. 2005. május 20-án bejelentette, hogy amerikai leányvállalata, a FreeSoft International, Inc. megkezdte működését. A Virginia állambeli Vienna városában 150 000 USD alaptőkével bejegyzett céget Gregory A. Such vezeti. A FreeSoft International 48 éves igazgatójának több mint 20 éves üzletfejlesztési, kapcsolattévesztési és kereskedelmi tapasztalata van az IT-iparban.

– Virginia az Egyesült Államok vezető IT-vállalatainak, rendszerintegrátorainak egyik központja, amely Washington közvetlen szomszédságában fekszik, így kiváló környezetstratégiánk, vagyis a partnereken keresztül történő értékesítés megvalósításához – mondta Keresztesi János, a FreeSoft Rt. vezérigazgatója.

– Irodánk feladata a FreeSoft alkalmazásmigrációs megoldásainak, az off-shore szoftverfejlesztés területén kínált szolgáltatásainak, valamint innovatív mobilkommunikációs technológiáinak értékesítése lesz

– mondta Greg A. Such. – Anyavállalatunk jelenlétét az észak-amerikai piacon a nagy rendszerintegrátorokkal és szoftverszállítókkal, valamint a nagyvállalatok és kormányzati intézmények informatikai osztályaival kialakított partnerkapcsolatokon keresztül fogjuk erősíteni.

A FreeSoft International a részvénytársaság második külföldi irodája németországi leányvállalata, a düsseldorfi székhelyű FreeSoft Deutschland GmbH után.

A FreeSoft alkalmazásmigrációs megoldásai, a nagy értéket képviselő üzleti adatokat kezelő hagyományos legacy rendszerek korszerű IT-környezetbe illesztése iránt a világpiacon nagy a kereslet. A FreeSoftnak ezen a területen már az Egyesült Államokban is több referenciája van. Az Oracle alvállalkozójaként DB2-migrációs projektet valósított meg, többek között a világ egyik legnagyobb gyógyszergyára, a Sanofi-Aventis, valamint a Raley's áruházlánc számára. **■**



Wincanton Trans European Hungary Ltd.  
is looking for an

### Application System Support Specialist

The main task of the Application System Support Specialist is to take part in implementation of application systems supporting our core business. In this role you will be responsible for process analysis and user support as well.

#### Essentials:

- A degree in engineering, computing or economy science
- A min. 2-3 years of experience in implementation and support of application systems preferably in a multinational environment
- Relevant experience in system management using RDBMS tools (Oracle, MS SQL Server)
- Experience in Project Management
- Skills of using MS Office products
- Fluency in English

#### Advantages:

- Knowledge and/or experience in one or more of the following fields: Supply Chain Management and EDI solutions (preferably in FMCG or automotive industry), e-business

If you are attracted by this challenging position, please send your detailed application and Curriculum Vitae in English and Hungarian to [itjobs@wincanton.hu](mailto:itjobs@wincanton.hu), or fax: 06-24 502-113. Reference: „Application Support”



## AKTUÁLIS

## ESEMÉNYNAPTÁR

Május 31. Budapest • Oce-Hungaria Kft. Szélesformátumú Nyomatatói Rendszerek Üzletág Szakmai Nap 2005.  
[www.oce.hu](http://www.oce.hu)

Május 31. Budapest • AcrobatIQs dokumentumkezelés – Újdonságok az Adobe Acrobat 7.0 programban  
[www.szeftver.hu](http://www.szeftver.hu)

Május 31. Budapest • Péncsárinformatikai Konferencia – Fókuszban az informatikai szabályozottság

Május 31. Budapest • Penge megoldások – Interware Rt., IBM Magyarország, FLAG Informatikai Rt.  
[www.interware.hu](http://www.interware.hu)

Június 1. Lisszabon • Security and Business Continuity 2005 Portugal  
[www.idc.com](http://www.idc.com)

Június 1. Budapest • IBM on demand megoldások és eServer akadémia. Szerzőkollaborációs tapasztalatok  
[www.ibm.com](http://www.ibm.com)

Június 1. Budapest • McAfee vírusvédelmi és biztonsági alkalmazások – termékbemutató  
[www.piksys.hu](http://www.piksys.hu)

Június 1. Budapest • Bevezetés a McAfee Active VirusScan hatékony üzemeltetésébe  
[www.piksys.hu](http://www.piksys.hu)

Június 2. Dublin • Telecommunications Conference 2005 Ireland  
[www.idc.com](http://www.idc.com)

Június 2. Budapest • IDC Mobility Roadshow CEMA 2005  
[www.idcmobility.com](http://www.idcmobility.com)

Június 2. Budapest • Visual Studio 2005 alapok – amit az újdonságokról és előnyökről a .NET fejlesztőknek tudniuk kell  
[www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)

Június 6. Budapest • Értékes ügyfelek a távközlésben  
[www.ir-hungary.hu](http://www.ir-hungary.hu)

Június 6. Budapest • Administering a Microsoft SQL Server 2000 Database  
[www.netacademia.net](http://www.netacademia.net)

## TOVÁBBI ESEMÉNYEK

[www.cst.hu/esemenyek.php](http://www.cst.hu/esemenyek.php)

## Biztonság Belső veszélyek

Az információvédelem és a vállalati dokumentumok védelme a külső és belső támadók elleni védelmet egyaránt magában foglalja – jelentettek ki május 18-án a Hétpecsét Információbiztonsági Egyesület Budapesten rendezett XVI. Szakmai Fórumán. A fórumon a BS 7799/ISO 17799 nemzetközi szabványok bemutatója mellett az érdeklődők a vállalati belső információbiztonságról hallgathattak előadásokat. Az elhangzottakból kiderült, hogy a cégek, vállalatok sokkal nagyobb figyelmet fordítanak a külső támadások (jogosulatlan hozzáférék, vírusok, féregvírusok) elhárítására, mint a cégen belüli információvédelemre. Az adatvesztéseknek, adatlopásoknak és más problémáknak döntő többsége azonban a „belső” területen történik, így a szakértők szerint ez a terület sokkal nagyobb figyelmet követelne a jelenleginél. Puskás Zsolt Péter, a Drescher Magyarországi Kft. informatikai igazgatója előadásában a cég BS 7799 tanúsításának esettanulmányát mutatta be. **TRM**

**i** további információk

[www.bs7799.hu](http://www.bs7799.hu)

## Hardver

# EVA, azaz tárolótömb

A HP Londonban tartott sajtótájékoztatóján bemutatta a StorageWorks termékportfóliójának új elemeit. Ezek a HP történetében a cég tárolótermék-választékának a legnagyobb mértékű bővülését jelentik. Az EVA (Enterprise Virtual Array) termékcsalád három új modellel, a 4000, 6000 és 8000 típusokkal bővült. A korábbi EVA-modellekhez képest a most bejelentett típusok nagyobb teljesítményű vezérlőkkel dolgoznak, és nagyobb kapacitású merevlemezeket tartalmaznak. Az új tárolótömbökkel új EVA szoftvereszközök is megjelentek, amelyek újfajta „pillanatfelvételt” másolatkészítést, távoli felügyeletet és replikációt tes-

nek lehetővé. A StorageWorks EFS (Enterprise File Services) WAN Accelerator olyan távoli irodák vagy telephelyek számára készült, amelyek viszonylag szűk sávszélességű WAN kapcsolattal érik el a vállalat központi adattárolóit.



A NAS (Network Attached Storage) rendszerek területén bejelen-

A „gyorsított” adattömörítéssel és a rajta áthaladó forgalom TCP alapú tárolásával csökkenti a WAN-kapcsolat forgalmát és gyorsítja az adatelérést. A NAS (Network Attached Storage) rendszerek területén bejelen-

gett eszköz a StorageWorks EFS (Enterprise File Services) Clustered Gateway, amelynek megfelelően minimum 2, maximum 16 állomásból álló hibatűrő tárolófűrt alakítható ki, maximum 16 terabájt méretű NFS (Network File System) állományrendszer tárolására. Egy adott információ kezelése két tényezőtől függ: a típusától és a korától. Egy elektronikus levél máshogy kell tárolni, ha két napja és máshogy, ha két éve érkezett. Az információ üzleti szempontok alapján átgondolt tárolását nevezik információ életciklus menedzsmentnek (ILM – Information Lifecycle Management). Ennek a megvalósítása többek között azt jelenti, hogy nem csökken az igény a szalagos tárolók iránt. A HP EML néven (Enterprise Modular Library) két, nevének megfelelően modulárisan bővíthető szalagkötő egységet is bejelentett. (A HP portfólió-tisztításáról ld. cikkünket a 15. oldalon.) **ESS**

## Gazdaság

# Nőtt az illegális szoftverhasználat

Több éve tartó folyamatos csökkenés után tavaly 2 százalékkal nőtt az illegális szoftverek aránya Magyarországon, és most eléri a 44 százalékot – olvasható abban a 2004-es évről szóló illegális szoftverfelhasználással foglalkozó tanulmányban, amelyet a Business Software Alliance (BSA) megbízásából az IDC készített. Az illegális szoftverhasználat növekedése komoly gondot okoz az országnak és a vállalkozásoknak is: a legális bevételek kiesése miatt kevesebb munkahely jött létre, és jelentős adóbevételektől esett el az állam – hangsúlyozta Sebők Erzsébet, a BSA szóvivője a tanulmányt ismertető tá-

jékoztatón. Az IDC-felmérés szerint a magyar informatikai iparágat érintő veszteségek a 2003-ban mért 96 millió dollárról 2004-ben 126 millió dollárra nőttek.



Az illegális szoftverek 2 százalékos magyarországi növekedése Közép-Európá-

ban a legrosszabb eredménynek számít, hiszen a legtöbb környező országban javult vagy stagnált ez a mutató.

Az idén Magyarországon mért szoftverillegális arány az Európai Unió átlagánál 9 százalékkal magasabb, ugyanakkor ez az arány a 10 tavaly csatlakozott tagállam közül csak Csehországban alacsonyabb (41 százalék). Az olyan régi tagállamok is rosszabbul szerepeltek hazánknál, mint Görögország (62 százalék), Olaszország (50 százalék), Franciaország (45 százalék) és Spanyolország (43 százalék). **MTI**

**i** további információk

[www.bsa.hu](http://www.bsa.hu)





# FÓKUSZ

2005.05.31.

## Virtuális bazár...

Hogyan lesz üzlet abból, ha valakinek az a hobbi, hogy Pez cukortartókat gyűjt? Például az illető létrehoz egy online aukciós portált, ahol szinte bármire licitálhatunk.

13. oldal ▶



## e-kereskedelem – támogatással

Az online aukciók a gazdaságot is serkenthetik. Ezért a GVOP-2005-4.1.2. pályázat üzleti partnerek közötti elektronikus kapcsolat kiépítését, illetve fejlesztését támogatja.

14. oldal ▶



Osszeállította:  
Bán Zsuzsa

# Percekben mért MILLIÁRDOK

**Piactér: hely, ahol az áru gazdát cserél, hely, ahol – elvileg – mindenki megtalálja, amit keres. Az e-piactér azonban ennél egy kicsit bonyolultabb: nem igényli az eladók és a vevők személyes kapcsolatát. Mindkét fél a számítógépe előtt ül, és gombokat nyomogat a klaviatúrán. De mi történik a háttérben? Hogyan köttetik meg a nagy üzlet?**

**E**urópának aligha van olyan városa, ahol ne a „market place” – a piactér – köré épült volna az utak találkozási pontja, a mindenfelől jól megközelíthető centrum. A virtuális piacterek tértől függetlenül továbbra is az üzleti élet csomópontjai. A 90-es évek közepén három nagy autógyár, a General Motors, a Ford és a Chrysler egyszerre hirdette meg, hogy beszerzéseit kizárólag vállalatközi (business to business – B2B) kapcsolatokon keresztül fogja lebonyolítani. Ez forradalmian új volt a klasszikus csatornához képest, és partnerválatlakozókat millióit (!) készített

Marktig követték ezt a példát, majd néhány évvel később az ipari mamutok is meghírdették a maguk e-vállalati programját – Európában például elsők között a Siemens. Ennek következtében a potenciális beszállítóknak olyan informatikai háttérrel kellett létrehozniuk, amely pontosan kimutatta a termelési költségeket, a tranzakciókkal minimálisan elérhető hasznot, és folyamatosan nyomon követte a teljes logisztikai láncot.

## Logisztikai próbák

A 90-es évek végének nagy informatikai fel-futása erre az alapra épült, s a fel-futásra természetesen következett a XXI. század elején a visszaesés: nyilvánvalóvá vált ugyanis, hogy a technika ismét megelőzte a reálfolyamatokat. Az „új gazdaságra” való átállás módszertanának gyakorlatba való átültetése – például a különböző szabványok összehangolása – elmaradt a vízióktól. Az e-beszerzés logikája azonban megmaradt, és a 2000. év után, némileg lassúbb

ben, de ütem-  
folyama-  
tosan fejlőd-  
ve mind több iparágban átveszi a hagyományos módszerek helyét.

## Előterben az új gazdaság

Magyarországon 2001 végén egyszerre két új piactér jött létre. Az egyik a Marketline volt, a Matáv (mai nevén Magyar Telekom), az SAP, az akkor még a világ öt legnagyobb tanácsadó és könyvvizsgáló cégéhez, az Arthur Andersen társasághoz laza szállal kötődő Accenture és a Compaq (ma már Hewlett-Packard) alapította konzorcium, a másik a HP támogatásával, szintén neves tanácsadó cég közreműködésével alapított First Market Business társaság. A majdnem egyszerre induló két cégből a második viszonylag rövid idő alatt feladta a versenyt, s ez arra utalt, hogy a hazai piaci környezet még nem

...Sok függ attól, hogy milyen kondíciójú cégeket hívnak meg a licitre és hogy a megrendelő mennyire van tisztában a tisztas vetélkedés szabályaival....

szerűk átalakítására. A virtuális kereskedelem térhódítását jól jellemzi, hogy alig egy éven belül a nagy kereskedelmi láncok a Tescótól a K-





## e-közbeszerzés európai mintára



Az Európai Unió országában a közszférában már nem csak ajánlják az e-beszerzést, hanem előnyben is részesítik a hagyományos csatornákkal szemben.

Az „árlejtéses verseny” ugyanis mindenképpen hasznos az államnak, ha vevőként, ha eladóként jelenik meg a verseny piacon. Mivel beszerzőként nagy mennyiségekről van szó – elég például a honvédség napi szükségleteire vagy a tartalékgazdálkodásra utalnunk –, a szállító partnereknek nagy üzletet jelent az ilyen pályázatok elnyerése, és ilyenkor a biztos és hosszú távú megrendelés fejében általában kisebb haszonnal is beérik. A hazai e-beszerzési rendszer törvényi szabályozása már megkezdődött, a minisztériumok a szakmai szervezetek és a piaci szereplők bevonásával készítik elő a végleges törvényjavaslatot. •



„Lapozzon bele” online!  
www.computerworld.hu/club

COMPUTERWORLD

## folytatás az előző oldalról ▶▶

érett meg az e-piactér bevezetésére. Az igazsághoz hozzátartozik, hogy gyakorlatilag egyik piactérnek sem sikerült kellően sok regisztrált vásárlót vonzania. De a Marketline elegendő alaptőkével indult a fennmaradáshoz, és első partnere mindjárt a beszállítókat tömegesen vonzó Matáv volt, ellenfele viszont csak a logisztikai rendszert dolgozta ki és a HP eszközparkjának használatára alapíthatta előzetes számításait.



## Vertikális megoldás

Az eredeti koncepciót egyébként a Marketline-nak sem sikerült valóra váltania – mondja Szalai Kálmán kereskedelmi és marketingigazgató –, mert túlságosan szűk szegmensben hirdette meg a maga szolgáltatásait. Az eredeti tervek szerint ugyanis olyan kínálatot kellett volna létrehozni, amely gyakorlatilag minden vásárlónak egyforma kereslet volt: a Marketline például elsőnek az irodaszerek piactérét igyekezett megalkotni. Ez a „horizontális” piactér nem bizonyult vonzósnak. Az okokat ma már csak találgatni lehet. Lehetséges, hogy a magyarországi e-üzleti környezetben túlságosan korai volt az indulás, s lehet, hogy hiányzott a megfelelő PR-háttér a piactér népszerűsítéséhez. A piactér népszerűségének az is ártott, hogy voltaképpen bárki benevezhetett az aukciókra, és megtörtént, hogy a megrendelők megegyeztek egy szállítóval, de az utóbb nem tudott eleget tenni a kialakított feltételeknek.

A Marketline tehát változtatott a módszerén: horizontális piactér helyett „vertikális” beszerzési centrumot hozott létre. Itt a megrendelő által meghirdetett beszerzés zárt piactérben zajlik, s a vevő előre meghatározza – vagy a piacteret irányítókkal közösen eldönti –, hogy kiket hív meg a korlátozott idejű aukcióra.

## Aukció korlátozott időben

Ez a módszer alkalmas arra, hogy az aukció híre gyorsan elterjedjen az egész vertikumban, és a lehetsé-

ges cégek előre közöljék, hogy akarnak-e részt venni a versenytárgyaláson. A Marketline az ajánlatok alapján előre minősített partnereket hív meg,

s ezzel kizárja az aukcióból a versenyfeltételeknek meg nem felelő ajánlattevőket. A meghívott cégek lényegében úgy versenyeznek, hogy előre kiszámítják, meddig mehetnek el ajánlatukkal, ha még szerény nyereséget is szeretnének az üzletből.

Sok függ attól, hogy milyen kondíciójú cégeket hívnak meg a licitre és hogy a megrendelő mennyire van tisztában a tisztes vetélkedés szabályaival. Egyetlen megrendelőnek sem lehet ugyanis célja tönkretenni az ajánlattevőt, másfelől az nagyon is érdeke, hogy a lehető legjobb piaci árat csikarja ki. Például a közelmúltban 20 perces licit keretében 2 milliárd forint értékű induló áron hirdettek megbízást egy zöldmezős beruházásra. A végső ár 1,4 milliárd lett.

A Marketline csúcseredménye egyébként a beszerzésekben mínusz 83 százalék volt – a meghirdetett árhoz képest –, az eladásban pedig 670 százalékos többlet, szintén a meghirdetett árhoz képest.

## Koncepcióváltás ipari háttérrel

Az elmúlt fél évben egyébként lényegesen megváltozott a tulajdonosi összetétel és az üzleti koncepció – hangsúlyozza Szalai Kálmán. 2004 szeptemberétől irányítja a Marketline marketingstratégiáját, és a Minor Rendszerház ipar-kereskedelemszolgáltatás üzletág-vezetői posztját hagyta oda az e-piactér kereskedelmi irányításáért.

A tulajdonosi összetételben az változott, hogy egymilliárd forintos tőkeemeléssel az Axelero (mai nevén T-Online) szerezte meg a részvényeket.

A Marketline továbbra is a Magyar Telekom csoport tagjaként, de önálló néven és vezetéssel folytatja eddigi munkáját. Tervük az, hogy a jövőben az iparágakhoz kapcsolódva igyekeznek bővíteni aukcióik körét. ▶

## További információk

www.marketline.hu  
www.t-online.hu  
www.hif.hu

Egy e-piactér  
informatikai háttere

A Marketline dinamikusan növekvő forgalma – indulása óta több mint 70 milliárd forint összértékben értékesítettek rajta keresztül termékeket és szolgáltatásokat – hatással volt informatikai hátterének fejlődésére is.

– Az elektronikus piactér csak akkor működhet, ha a beszerzők, a szállítók és a Marketline bizalommal vannak egymás iránt – mondja Kriston Ákos, a Marketline projektmenedzsere. – Ezt a bizalmat informatikai szempontból olyan rugalmasan méretezhető, csúcsra járható rendszerrel igyekszünk megőrizni, amelyekkel fenntartható a titkosított, SSL és S-HTTP protokollra támaszkodó adatkommunikáció biztonsága (ez az adatkommunikáció szolgálja ki a licit indulásakor meg sokszorozódó tranzakciókéréseket) – licit, tranzakció egyetlenegy sem vesztet el.

A Marketline egy háromrétegű, adatbázis-, alkalmazás- és webkiszolgálóból álló IT-infrastruktúrára támaszkodik. Adatközpontunkban ezek a kiszolgálók fizikailag is különálló gépeken futnak; itt öt/kilences a rendelkezésre állás, van biztonsági mentés, redundáns erőforrások működnek, és 100 megabit/másodperces a hálózati sávszélesség.

Az online aukció szabályait egy, a platformfüggetlen J2EE környezetben írott alkalmazás tartja be: a felhasználók regisztrálás után érhetik el a szolgáltatást, licit nem növelhetnek, csak csökkenthetnek, s előre beállítható a csökkentés minimális értéke. Különleges, hiperaukcióknak nevezett aukciókban egy algoritmus az ajánlatokat is értékeli, és az alkalmazás szoftverergonomiai finomságokkal is szolgál, például kiküszöbölte az elütést a licitek beírásakor. Ugyanezen a piactérrendszeren működik a Marketline tranzakció- és katalógusszolgáltatása, valamint az online cégnyilvántartás. Ezek adatintegrációs (WebEDI) szolgáltatásokat adnak – a beszerzett termékek cikkszámja és egyéb adatai például elektronikus úton a beszerző vállalatirányítási rendszerének megfelelő moduljába importálhatók –, s a beszerző a cégnyilvántartásban szereplő vállalatok közül kiválaszthatja, hogy kit hív meg online aukcióra.

A Marketline legújabb szolgáltatásával, az e-számlázással a vállalatok több mint 60 százalékot takaríthatnak meg a költségekből. A kibocsátott e-számla egy elektronikus aláírással ellátott dokumentum; az aláírást a Nemzeti Hírközlési Hatóság által hitelesített Integrált Aláíró Modul, a Marketline nyílt szabványokra épülő alkalmazása adja meg.



# Virtuális bazár vagy amit akartok...

Tíz éve alakult meg Amerika legnépszerűbb online aukciós portálja, az eBay. 1995-ben a portál alapítója, Pierre Omidyar és felesége semmi mást nem akart, csak egy olyan virtuális, megbízható piacteret kialakítani, ahol a feleség kiélhette pez cukorkatartókat gyűjtő szenvedélyét

Senki sem gondolt arra, hogy az eBay egyszer még évi 1,03 milliárd dolláros forgalmú piactérré válik, vagy hogy a legnépszerűbb online márkává választják. A feleség szenvedélyét kielégíteni igyekvő férj kitalálta és levédette az eBay nevet, és egy olyan felületet alakított ki, amelyen az emberek bemutatthatták termékeiket, elmondhatták a jellemzőit, képet tölthettek fel róla, megjelölhették az árát és végső soron megegyezhettek a termék megvásárlásáról.

Az eBay családi vállalkozásból nagy márkánév lett, s ebben sokat segített, hogy az alapító 1998-ban megnyerte az ügynek Meg Whitmant. Az amerikai Harvard Egyetem végzőse a Hasbrónál tanulta meg a márkanevek építésének tudományát, s azt az eBay-nél kamatoztatta.

## A fizető barát

1998-ban történt még egy, a cég későbbi története szempontjából érdekes esemény: ekkor alapították meg az internetes fizetésre szakosodott PayPalt. Az online csalásokkal tarkított világban egyre kevesebben akarták az interneten megadni a bankkártyájuk adatait. A PayPal kitalálta, hogy apróbb összegeket egyszerű e-mailben is el lehet küldeni.

A PayPal által bejegyzett felhasználók a PayPal webhelye üzemeltetőinek adják meg hitelkártyájuk, bankkártyájuk, számlaszámuk adatait. Erről a banki számlaszámra a felhasználó tetszőleges összeget utal át a maga PayPal-számlájára, s onnan e-mailben küldi ki a megvásárolt tárgy ellenértékét. A fogadóhoz valójában egy e-mail megy arról, hogy, mondjuk, 10 dollár érkezett PayPal-számlájára. A rendszernek az a lényege, hogy a fogadónak is be kell jegyeznie magát, ha szeretne hozzájutni

a pénzehez. A fogadó a PayPal-számlára érkezett összeget vagy átutaltatja a maga számlájára, vagy vásárlásra fordítja.

A PayPal két legyet üt egy csapásra: a megrögzött aukciós vásárló kiküszöböli a drága nemzetközi át-

## Karriertörténet

A Vatera Kft.-t magyar magán-személyek alapították 2000 végén. Azóta nemzetközi vállalatná nőtt, s ma pénzügyi befektetők és a helyi vezetők tulajdonában van. A Vatera hollandiai központtal Csehországban és itthon működtet helyi leányvállalatokat. Az aukciós piactér a teljes magyar e-kereskedelmi piac nagyjából 12 milliárd forintba becsült piacából 2004-ben 10 százalékos piaci részesedést szerzett.

utalásokat, illetve biztonságossá teszi a bankszámláját, bankkártyáját.

Az eBay felhasználói hamar felismerték a PayPal hasznát, és az eBay üzemeltetői sem ültek karba tett kézzel: 2002-ben felvásárolták a PayPalt, s az azóta része az aukciós szolgáltatásnak.

## Az esküvői torta

Az eBay népszerűségét részben a furábbnál furább árveréseknek köszönheti; a sajtó sokszor napokig csámcsog egy-egy hangzatosabb itteni árucikken. Az egyik legutóbbi címdalás aukció egy pápai automobil árverése volt; az érdeklődők hada néhány percre le is fagyasztotta az eBay németországi oldalát. Egy 21 éves német férfi feltette az eBayre XVI. Benedek pápa volt autóját, egy hatéves Volkswagen Golfot. Az érdeklődés óriási volt, jöllehet a pápa soha

sem vezette ezt az autót; a győztes, egy amerikai kaszinó negyedmillió dollárt fizetett a kocsiért.

Az új pápa jó üzletnek tűnik; többen a nevéből képzett és általuk bejegyeztetett e-mail címeket kínálják eladásra: a popebenedictvi@hotmail.it címet egy ír újságírótanonc kínálja, egy kanadai eladó 100 ezer dolláros induló árért adja a popebenedictvi.com doménnevet.

A brit uralkodóház egyik rajongója nemrégiben 250 angol fontot fizetett egy, a brit trónörökös esküvőjéről származó tortaszéletért. A brit parlamenti választásokon 1,44 és 5 font között kínálták szavazatukat a nem túl lelkes választók, de az árveréseket az eBay letiltotta az internetről.

Emellett szüveget, várost, reklámfelületnek kínált pocakot, elromlott időgépet – mindent lehet eladni és venni az eBayen.

## Idomított házi légy eladó

A legnagyobb magyar aukciós piactéren, a Vatera-n 2004-ben az 57 ezer bejegyzett felhasználó több mint 440 ezer licitet adott le, s 100 ezer terméket vásárolt meg összesen 1,2 milliárd forint értékben.

A felhasználók száma eddig minden évben megkétszereződött, s valószínű, hogy meg fog az idén is – mondta Csutor Erik, a Vatera területi igazgatója, ő egyébként az általa vezetett aukciós piactéren vásárolta a lakását. A Vatera látogatók, ha már bejegyezték magukat egy vásárlás kedvéért, gyakran maguk is eladókká válnak. Altalában nem egy érdekes hír vagy cikk láttán látogatnak ide, mint más portálokra szokás, hanem mert vásárlási és eladási lehetőségeket keresnek. Csutor Erik szerint a Vatera egyik feladata úgy irányítani a felhasználókat, hogy licitálókka, majd vásárlókká váljanak, ezenfelül felkészíteni őket az online aukciós kereskedelemre.

Az igazgató szerint nincs tipikus Vatera-felhasználó: a 20 éves számítástechnikustól a 80 éves bélyeggyűjtőig minden korosztály képviselője ott van közöttük. Abban egyeznek meg, hogy szeretnek internetezni, és hajlandók az interneten vásárolni. Csutor Erik szerint ez a vásárlási hajlandóság vonzó az online hirdetések szemében.

## Csíp-csup dolgok

A Vatera a kis, közepes, nagy tárgyak aukciós piactere. A termékek kínálata rendkívül széles, cikkünk írásakor éppen 81 527 tárgyra lehetett licitálni. Bélyegtől kezdve a pénzerméig, autóig, lakásig szinte minden megvásárolható itt.

A Vatera adja a felhasználónak az árverési felületet, és ha sikeres a tranzakció, akkor az eladó egy bizonyos összeget fizet a Vatera-nak. A sikeres árverés után az eladó és a vásárló megkapja a Vatera-tól a másik adatát, felvehetik tehát a kapcsolatot, s megegyeznek a tárgy átadásának és kifizetésének módjában.

...a rendszer lényege, hogy a fogadónak és eladónak is be kell jegyeznie magát...

## Sorra nyílnak az outletek

A fogyasztók közötti kapcsolatot megteremtése mellett a Vatera igen jól használható outletek üzemeltetésére is. Szinte minden kereskedőnek vannak elfekvő készletei, kifutó modelljei, divatjamúlt, régebbi termékei – mondja Csutor Erik. – Ez az árukészlet folyamatosan aggasztott minden gyártót és kereskedőt. Reklámjaink, kampányaink hatására egyre több kereskedő látja be, hogy az online aukciós piactér a lehető legkézenfekvőbb megoldás ezeknek a termékeknek az értékesítésére: a termékek raktáron vannak, nem kell új embert alkalmazni az eladásukra, a szállítást futárok vállalják, és ami talán a legfontosabb, a kereskedők a Vatera-n olyan vásárlókkal találkozhatnak, akik éppen ilyen típusú termékekre vadásznak.

Hogy az eBay-hez hasonló árverési óriásokban felbred-e valaha az érdeklődés a hazai piac iránt, ezt még Csutor Erik sem tudja megjósolni, de azt elmondja, hogy a Vatera jövőre vonatkozó stratégiai terveiben nincs benne a portál eladása.

## További információk

www.ebay.com  
www.paypal.com  
www.vatera.hu  
url.hu/cikkek/szoke



## Pályázat

## Elektronikus kereskedelem – TÁMOGATÁSSAL

**A GVOP-2005-4.1.2. pályázat üzleti partnerek közötti elektronikus kapcsolat kiépítését, illetve fejlesztését támogatja**

Az informatikai pályázatok közül a GVOP-2005-4.1.1 és GVOP-2005-4.1.2 a legnépszerűbb; az egyik a vállalaton belüli elektronikus üzleti rendszerek létrehozását segíti, a másik az üzleti partnerek közötti elektronikus kapcsolat kialakítását – tudtuk meg Baráth Zitától, a Tenerum Kft. ügyvezetőjétől. – Hazánkban a 90-es évek végén,



a nagy multinacionális cégek piacra lépésével egy időben támadt igény elektronikus kereskedelmi rendszerekre – nyilatkozta lapunknak K. Szabó Imre, a Megatrend 2000 Rt. elnök-vezérigazgatója.

Baráth Zita szerint az idén még nagyobb lehet az érdeklődés, mert a pályázatokat a tavalyinál sokkal szerencsésebb konstrukcióban írták ki, az igényelhető összegeket kellőképpen differenciálták a kérdéses pályázati alcélok szerint.

**Hangsúly az ügyfélkapcsolaton**

A GVOP-2005-4.1.2.-re azért is érkezhet több pályázat, mert a cégek többsége már túljutott a vállalatirányítási rendszer (ERP) bevezetésén, s emiatt egyre nagyobb súlyt adhatnak az ügyfélkapcsolatok erősítésé-

nek – közölte Antal Brigitta, az LLP Budapest értékesítési vezetője. Ezt megtehetik már meglévő vállalatirányítási rendszerük keretein belül is; például a Microsoft Axapta-ban és a Navisonben. Ha egy cég különleges, mélyebb tartalmú ügyfélkapcsolati rendszert (CRM) szeretne bevezetni, erre az LLP a Pivotalt ajánlja.

Egy ERP-vagy CRM-rendszer bevezetése költséges, a pályázóknak érdemes tehát saját forrásaikhoz kiegészítő lehetőségeket keresni. A GVOP- (Gazdasági Versenyképesség Operatív Program) támogatásokat főleg azok vehetik igénybe, akik nagyobb beruházásra készülnek – vélekedett Antal Brigitta.

A szállítók is érdekeltek a pályázatokban. Mostanában gyakori, hogy több cég stratégiai szövetséget köt egymással, mert azzal teljes megoldást szállíthat (szoftver, infrastruktúra, internetelérés, pályázati írás) – így az ügyfeleknek sem kell többféle „rohanganlúni”.

A szállítóknak azért jók a pályázatok, mert megkönnyítik az értékesítést; másfelől persze az ügyfelek hosszabbban jutnak elhatározásra, s emiatt elhúzódhat az értékesítési folyamat.

**Négy pályázati cél**

A GVOP-2005-4.1.2. pályázatnak az az alapcélja, hogy támogatást adjon a hazai kis- és középvállalkozásoknak az e-gazdaságban rejlő lehetőségek kiaknázására.

Az A pályázat célja elektronikus piactér létrehozásának támogatása. Ezzel a kis- és középvállalkozásoknak (kkv) lehetőségük lesz a munkájukhoz szükséges eszközök, anyagok, szolgáltatások elektronikus úton való értékesítésére, illetve beszerzésére, ideértve az elektronikus kereskedéssel, beszerzéssel kapcsolatos logisztikai, pénzügyi és egyéb adminisztrációs feladatok ellátását is. Erre a célra legalább 8 millió és legfeljebb 50 millió forint támogatás igényelhető, s ezzel az összeggel – a többi pályázati célhoz hasonlóan – a projekt elszámlázható költségeinek legfeljebb 50 százalékát lehet fedezni.

A B pályázat célja – erre legalább 4 millió és legfeljebb 40 millió forint támogatás kérhető – vállalati elektronikus értékesítési és ügyfélszolgálati rendszer létrehozásának támogatása.

A C pályázat célja a vállalkozói elektronikus üzletviteli rendszer kialakításának támogatása. Az így létrehozott

molható költségek 50 százalékáig számlázhatóak el. Az idei pályázatok már megvalósíthatósági tanulmány készítését is előírják – nem elég az üzleti terv –, de ennek a készítése is elszámolható a pályázat keretében az összköltségek legfeljebb 3 százalékáig.

Sokak szerint még mindig magas az igényelhető összegek alsó határa. Persze van olyan vélemény is, amely szerint az EU a piacon már helytállt cégeket szeretné támogatni. Ezek-

**A tanulóév után**

Az első esztendő tanulóév volt a kormányoknak és a vállalatoknak is – szögezte le Stark János, a Synergion Rt. kereskedelmi igazgatója. A GVOP 4.1.2-es pályázati felhívására 2004-ben 39 pályázat érkezett 14-et támogatott is az irányító hatóság. Ez jóval kevesebb, mint a többi GVOP-pályázatban, de az idén már alighanem több lesz.

Az elektronikus piacterekhez kapcsolódó pályázati támogatást azonban csak az a cég használhatja ki, amelyben már működnek a megfelelő informatikai elemek, például vállalatirányítási, logisztikai, ellátásilánc-kezelő rendszerek – azaz amelyeknek fejlett az informatikai kultúrája.

– Elektronikus piactér viszonylag kevés van, ennek a kultúrája még nem gyökerezett meg hazánkban – tette hozzá Stark János. – Emiatt csak kevés kis- és közepes vállalat értéke-

síti a portfólióját elektronikus piactereken. A Synergion a külföldi példák láttán lehetségesnek tartja, hogy Magyarországon is működjenek harmadik fél által üzemeltetett elektronikus piacterek. Életképes elgondolás lehet egy-egy kistérség vagy önkormányzat elektronikus piactérének kialakítása is, ahol a térség vállalatai értékesíthetnék termékeiket.

Az elektronikus számla szintén fontos az e-piacterek elterjedéséhez. Vannak ilyen irányú magyar fejlesztések is, de csak nagyon lassan terjednek. Például egy-egy nagyobb cég elektronikus számlát kér a beszállítótól. Ez persze kényes kérdés, de erősíti az elektronikus számlák elterjedését.

Az elektronikus piacterek fejlődését a mostani pályázati feltételek rugalmasabb kezelése is segítheti, s az önrész terheit megkönnyítő hitelkonstrukciók kialakítása sem lehetetlen. \*

rendszerek a hazai kis- és középvállalatok egymás közötti és (vagy) a nagyvállalatokkal való elektronikus kereskedését szolgálják. Erre a célra legalább 4 millió és legfeljebb 50 millió forint támogatás kérhető.

A D pályázat azoknak a cégeknek szól, amelyek termékeiket és szolgáltatásaikat egy harmadik fél által fenntartott e-piactéren értékesítenék. Erre a célra legalább 2 millió és legfeljebb 5 millió forint támogatás kérhető.

**Több pénz, jobb rendszer**

A pályázatokban támogatást lehet kérni olyan eszközök beszerzéséhez is, amelyekkel a bevezetendő rendszer üzembe helyezhető és működtethető. A hardverbeszerzések például az elszá-

nek a pályázatoknak mégis az lenne a legfőbb céljuk, hogy olyan cégeket támogassanak, amelyek szeretnének előbbre lépni a piacon – mondta Antal Brigitta. – Másfelől még hasznos is lehet, hogy a GVOP-pályázatokban viszonylag magasak a meghatározott legkisebb projektköltségek; mert ilyen összegből a cégek nagyobb valószínűséggel juthatnak kiforrott, jó rendszerhez. ▀

**további információk**

[www.ckm.hu](http://www.ckm.hu)

[www.tenerum.hu](http://www.tenerum.hu)

[www.megatrend.hu](http://www.megatrend.hu)

[www.lp.hu](http://www.lp.hu)

[www.lendület.hu](http://www.lendület.hu)

[www.synergion.hu](http://www.synergion.hu)



## NEM A PÉNZ A LÉNYEG

A nyugati nagyvállalatok a nyílt forráskódú szoftverek közül inkább adatbázisokat használnak, mint operációs rendszereket. De még kedveltebbek a „boglyák”.

17. oldal ▶



## ÖSZVÉRMEGOLDÁSOK

Az üzleti életben végrehajtott egyesületek és akvizíciók során néha érdekes – és igencsak életképes – eredmények születnek. Ilyen a hazai BCN példája is.

18. oldal ▶

## AMERIKAI TELEFONPIAC

Hosszú évek pangása után az egyesült államokbeli távközlési beruházások 2004-ben újra emelkedtek, és az ipar 7,9 százalékkal nőtt.

20. oldal ▶

## Beszélő viszonyban

Az alkalmazásintegráció minden szektorban az aktuális feladatok közé tartozik, és 10 éven belül minden magyar nagyvállalatnál végrehajtják – véli Kovács András, a KFKI Csoporthoz tartozó IQSYS Informatikai Rt. technológiai igazgatója.

Elsősorban a közepes és nagyvállalatok gondja, hogy információs rendszereik (alkalmazás-szigeteik) között a kommunikáció nehézkes,

gyakran kézi beavatkozással történik. Konkrétabban: az egyes alkalmazások nem, vagy csak korlátozottan „beszélnek egymással”, ezért az üzleti folyamatok végrehajtása sok esetben lassú, költséges, gyakori a hibás működés, továbbá szükség esetén az üzleti folyamatokat nem lehet gyorsan és hatékonyan módosítani. Ahhoz, hogy az alkalmazások úgy működjenek együtt, mintha egy rendszer szolgálná ki őket, komoly és speciális szoftverfejlesztési tevékenységre van szükség. Ez a folyamat az alkalmazásintegráció.

Az alkalmazásintegráció évek óta a nagy informatikai felhasználók (bankok, biztosítók, nagyvállalatok, telekommunikációs cégek) egyik legfontosabb fejlesztési területe – hangsúlyozza Kovács András. – E nélkül nem oldható meg a különböző értékesítési csatornák – fiók, telefonos ügyfélszolgálat, internet, mobil – egységes, gyors, a vevői elvárásokat kielégítő kiszolgálása.

A kisebb vállalkozások számára a legcélszerűbb az integrált vállalatirányítási termékek használata, azok esetleges kiegészítése. A folyamatok (alkalmazások) integrációja mellett meg kell oldani az üzleti adatok és a nem adatbázisban tárolt adatok (papír alapú dokumentumok digitalizált képei, hang, kép) integrációját is. A különböző rendszerek eltérő felhasználói felületeinek egységesítése szintén megoldandó feladat. ■



Kovács András  
technológiai  
igazgató,  
IQSYS  
Informatikai Rt.



A HP az évtized végéig Itanium platformra akarja migrálni felhasználóit. A Digital, a Tandem és a Compaq technológiai örökségét ötvöző gyártó az Alpha processzorokra épülő rendszereket legalább 2011-ig támogatni fogja, a PA-RISC processzorcsaládban pedig még kihoz egy további nemzedéket [írta: Kis Endre]

A HP az Itanium processzor platformfejlesztését – amelyet még 1988-ban kezdett az Intellel közösen – a munkában részt vevő mérnöki csapatával együtt decemberben teljes egészében átadta a processzorgyártónak, majd egy 3 milliárd dolláros programot hirdetett az Itanium-fejlesztések támogatására. Januárban új Itanium 2 alapú HP Integrity szerverek (kiszolgálók) kerültek forgalomba, miközben a cég leállította az Itaniumra épülő munkaállomások szállítását. A HP nagyvállalati rendszereket és szolgáltatásokat felölölő divi-

## Platformok között

ziója a jelekből ítelve stratégiai horderejű átalakuláson megy át.

– A HP a kiszolgálók vonatkozásában három cég örökségét viszi magával: a Digital, a Tandem és a Compaq technológiáit – mondta Molnár János, a HP Magyarország vállalati rendszerek termék üzletágának vezetője –, így mára határozottan megfogalmazódott az igény, hogy egy fejlettebb, a jövőbeni elvárásokat is kiszolgáló képes platformra migráljunk felhasználóinkat. Ezt semmiképp sem egy erőltetett platformváltás keretében képzeljük el, hanem a korábbi beruházások értékének védelme mellett.



## ÜZLET

egy természetes technológiai fejlődés eredményeként.

### Az Alpha és a PA-RISC kiváltása

– Az Itanium platformra épülő Integrity kiszolgálóink az Alpha és a PA-RISC processzoros rendszerek közép- és hosszú távú jövőképét képviselik – fogalmazott Birnbauer Péter, a HP Magyarország üzletileg kritikus rendszerekért felelős termékmenedzsere. – Az Intelnek átadott fejlesztőcsapat tagjai között ott vannak az alphás és PA-RISC-es mérnökeink is. Hogy mostantól nem a HP alkalmazásában állnak, az a technológiai irányvétel és annak továbbvitele szempontjából nem hoz változást, az Itanium továbbra is az a platform marad, amellyel a két különböző processzorsaládra épülő kiszolgálóinkat az évtized végéig folyamatosan felváltjuk majd. Az ehhez szükséges kompatibilitás és átjárhatóság lapka szintjén már most benne van az Itanium architektúrában.

– Itanium alapú rendszereket valamennyi neves gyártó szállít, közöttük azonban a HP, mivel részt vett a fejlesztésben, úgymond, igazságtalan előny élvezőjeként tűnhetett fel mostanáig – fűzte hozzá Orosz Attila, a HP Magyarország Nagyvállalati rendszerek divíziójának stratégiai partnerkapcsolati igazgatója.

– Azzal, hogy a fejlesztés teljes egészében az Intelhez került, az Itanium gyártófüggetlensége egyértelműbbé vált. Ugyanakkor a fejlesztésre fordított eszközök is hatékonyabban használhatók fel a mérnöki csapat összevonása után. A HP ezután az Itanium alapú rendszerek fejlesztésére összpontosíthat, kutatási-fejlesztési erőforrásait a processzor felett, lapkakészlet, operációs rendszer és alkalmazások szintjén fogja az Itanium platform további fejlesztésére és támogatására fordítani.

A HP erre a célra különítette el az említett 3 milliárd dolláros keretet, amelynek jelentős részét szoftverfejlesztésre akarja fordítani. Ma több mint 3000 alkalmazás fut Itaniumon, és számuk a magyar leányvállalat képviselője szerint havi százal nő. Ezt a dinamizmust szeretné növelni az anyacég.



Integrity rx2600...

– Ezen a nagy teljesítményű és megbízható platformon négy operációs rendszer fut, a HP-UX mint egyedüli Unix mellett a Windows, a Linux és az OpenVM – mondta Birnbauer Péter –, fölöttük pedig a legnagyobb szoftvercégek, közöttük a Microsoft, az SAP, a SAS és az Oracle rendszerei egyaránt elérhetők. Ezek mindegyikére van már referencia Magyarországon is.

Az Itanium alapú rendszerek száma több száz, ami az utóbbi bő egy év értékesítési eredménye. Jellemző, hogy az első rendszereket még jobbra közvetlenül értékesítettük, ma már azonban az üzletileg kritikus alkalmazásra kerülő Itanium alapú kiszol-



Integrity Superdome: a csúcscategória

gálóink a partnerhálózatunkon keresztül találnak felhasználóra. Ez a platform érettsége mellett elfogadottságát is tükrözi.

### Folyamatos migráció

A HP ugyanakkor – a piac realitását szem előtt tartva – beszüntette az Itanium alapú munkaállomások szállítását. A magyar leányvállalat idehaza is azt tapasztalta, hogy az Itanium alapú kiszolgálók forgalmához képest nagyságrendekkel kevesebb munkaállomást tud értékesíteni. Ennek oka abban kereshető, hogy egy teljesítményigényes, ugyanakkor viszonylag szűk piacról van szó,

ahol speciális alkalmazásokat használnak, és az ide szállító szoftverfejlesztők egyszerűen nem láttak üzleti lehetőséget az alkalmazások portolásában. Kiszolgálóoldalon azonban a műszaki és tudományos számítástechnikai alkalmazások az Itanium alapú rendszerek egyik legfontosabb célpiacát adják a négy- vagy annál többprocesszoros üzleti alkalmazások, valamint a kiváltásra kerülő nagygépek piaca mellett.

– Az, hogy az Itanium középpontba került, persze nem jelenti azt, hogy a másik két szerverplatformunk támogatása egyik napról a másikra megszűnne – magyarázta Birnbauer Péter. – Az Alphát legalább 2011-ig támogatjuk, a PA-RISC-családban pedig még kihozunk egy új nemzedéket. A jövőképeink azonban a felhasználóink átvételése Itanium platformra. Integrity kiszolgálóink elnevezése is arra utal, hogy ezeken a rendszereken a szervezetek magas szintű integrációt, IT-konzolidációt valósíthatnak meg, a virtualizációt és a mobilitást támogató fejlett szolgáltatásokat érhetnek el. Hogy az Itanium fejlettebb, jövőbe mutató platform, azt a magyar felhasználók is felismerték: az IDC adatai szerint az itthoni kiszolgálópiacra árbevétel alapján 50 százalékos a HP részesedése. Minden 2 forintból 1-et a mi kiszolgálóinkra költenek a vállalatok, és ez egyre inkább az Integrity kiszolgálók beszerzését jelenti. A felhasználóknak sosem vasra, hanem mindig megoldásra van

szüksége, és ehhez nagy teljesítményű, rugalmas hátteret biztosítanak az Itanium alapú kiszolgálók.

### Az Itanium térhódítása Magyarországon

A HP Magyarország tavaly ötven, Itaniumra fejlesztő hazai szoftvercégnek biztosított eszközöket és képzést, majd pedig segítette



...és rx4640: belépő szint

őket a kifejlesztett megoldások piacra vitelében, és – miként arról *előző számunkban* olvashattak – idén májusban is megszervezte az Itanium Szoftverfejlesztői Fesztivált. Az Antenna Hungária, a Zeiss Hungária és a Békés Megyei Vízművek például már a hazai Itanium-fejlesztések felhasználója, a program tehát konkrét eredményekkel járt, és az újabb 3 milliárdos költségvetésből Magyarországra jutó erőforrásoktól a fejlesztések további fellendítését várja a leányvállalat.

– A magyar kiszolgálópiac szegmentálódása más, mint az EU-hoz újonnan csatlakozott, környező országokban, amelyekben a volt HP és Compaq aránya jelentős mértékben eltér a magyarországitól – mondta Molnár János –, az új HP azonban ezekben az országokban is az itthonihoz hasonló piaci súlyt képvisel. Az Itanium-technológia térhódítása mégis Magyarországon a leggyorsabb. A hazai szoftverfejlesztők számára ez nagyobb üzleti lehetőséget ad nemcsak az EU-ra, hanem egész Európára nézve. Ennek megfelelően Magyarországon sokkal nagyobb az Itaniumra fejlesztő HP-partnerek száma, akár Franciaországgal is összehasonlítva, ahol 23 ilyen cég fejleszt alkalmazásokat. ▽

további információk

[www.hp.hu](http://www.hp.hu)

[www.hp.com/products1/servers/integrity](http://www.hp.com/products1/servers/integrity)



## ÜZLET

## Elemzések

# Médiavállalatok 2010-ben

Az IBM üzleti tanácsadórészlege a médiavállalatok, a tájékoztatás és a szórakoztatás jövőjét előrevetítő tanulmányt adott közre. A digitális technológia nemcsak a tartalom előállításának és terítésének módját forradalmisítja, hanem a fogyasztók részéről is új igényeket szül a testreszabás és az interakció vonatkozásában.

A médiavállalatoknak üzleti és technológiai értelemben egyaránt fel kell készülniük a feltáruló lehetőségek megragadására. A média- és szórakoztatóipar éppen ezért az egyik legnagyobb fejlődés előtt álló, legfontosabb piac az informatikai ágazat szereplői számára, s ez régiókra, Nyugat-Európára és az Egyesült Államokra egyaránt érvényes, legfeljebb némi időbeli eltéréssel.

## Piackutatás

## Nem a pénz a lényeg

Az európai vállalatok elsősorban a minőség és a rugalmasság miatt alkalmazzák a nyílt forráskódú szoftvereket, s a költségmegtakarítás csak kisebb mértékben játszik szerepet – derül ki az IDC felméréséből.

A European End-User Survey 2005 eredményei szerint a megkérdezett 625 nagyvállalatnál sok esetben „jelentős” mértékű a nyílt forráskódú megoldások alkalmazása. Közülük egynegyed arányban használnak túlnyomórészt Linux operációs rendszert. Ennél jóval többen – 33 százalékban – használnak jelentős mértékben nyílt forráskódú adatbázisokat. A jelek szerint a vállalatok leginkább ezen a területen alkalmazzák nyílt forráskódú szoftvereket, és ez kezdete lehet a más típusú szoftverek bevezetésének is (például operációs rendszereké) –

– A média világában két területen is radikális, minőségi változásnak lehetünk tanúi a közeljövőben – mondja Márton Zsolt, az IBM Magyarország üzleti tanácsadórészlegének igazgatója. – Egyrészt megváltozik a kép- és hanganyagok tárolásának módja, s az analóg technikát a digitális váltja fel. A filmarchívumok, magnetofonszalagok, videokazetták helyett adattároló rendszerek, winchesterek, digitális szalagos egységek őrzik majd a műsorokat, alkotásokat. Felfoghatatlan mennyiségű adattól van szó: egy országos sugárzású televízióál itthon a digitális tárolásra váró adatok mennyisége elérheti a 20 petabájtot is. Pontosan ekkora volt a Földön 1995-ben gyártott összes merevlemez kapa-

citása. Egy petabájt 1.000.000.000.000.000.000 bájtot jelent, ekkora tárhelyen az Amerikai Kongresszusi Könyvtár állománya ötvenszer elférne.

A műsorszórás szintén nagy hordeirejű változáson fog átmenni: az analóg sugárzást a digitális adás fogja felváltani, sőt a teljes műsorkészítési folyamatot is az új technológia uralja majd – digitális kamerával veszik fel az anyagot, amelyet digitális úton továbbítanak a szerkesztőségekbe, ahol digitálisan vágják és szerkesztik, majd digitálisan terjesztik.



Márton Zsolt  
igazgató,  
IBM Magyarország  
üzleti tanácsadó  
részleg

– A médiavállalatoknak új fogyasztói szokásoknak, elvárásoknak kell majd megfelelniük, a média a jelenlegi push típusú terítésből igény szerinti, on demand, pull alapú szolgáltatássá alakul át – mondja Márton Zsolt. – Ha valaki reggel nyolc és nyolc harminc között autózik a munkahelyére, a híreket, és csak a neki érdekes híreket ebben az időben akarja meghallgatni. Pár szóra kíváncsi még kedvence műsorvezetőjétől, és néhány zeneszám mellett az időjárás-jelentés is érdekli. Mindezt igényei szerint, személyre szabva fogja megkapni digitális műsorszolgáltatójától, amelynek ugyanakkor gondja lesz rá, hogy megismerje hallgatója preferenciáit is, és személyre szabott hirdetések juttathasson el hozzá.

Az IBM számos megoldást fejlesztett ki a média- és szórakoztatóipar területére, amelyek között a Digital Content Creation, az Online Game Developer Solution, a Broadcast Asset Management, a Broadcast Storage, a Publishing Asset Management, a Digital Content Management Services, a Digital Media Commerce Service, a Video-On-Demand/IP TV és a Digital Media Center (DMC) is megtalálható. A DMC például tárolórendszerével, szalagkönyvtárával és szélessávú technológiájával teljes körű megoldást ad a digitális rádió- illetve televízióstúdió kialakításához és digitális műsorszórás indításához.

– Az IBM Magyarország a hardverelemektől kezdve a szoftvereken át az üzleti tanácsadásig kész ilyen rendszerek kiépítésére – mondja Márton Zsolt. – Számunkra különösen fontos, hogy kizárólag itt, Magyarországon készül az IBM legnagyobb teljesítményű és legkorszerűbb adattároló rendszere, a Shark néven is ismert DS8000, amely iránt többek között a média- és szórakoztatóipar megrendelése miatt olyan nagy a kereslet, hogy váci üzemünk teljes gőzzel üzemel. ☑

mondta Bo Lykkegaard, a piackutató cég elemzője. – A vállalatok egyre inkább „nyílt forráskódú boglyárról” beszélnek, vagyis olyan teljes nyílt forráskódú infra-struktúrákról, amelyeken az alkalmazásokat futtatni lehet – tette hozzá. Jó példa erre a LAMP-boglya, azaz a Linux, Apache, MySQL és PHP (vagy Perl).

A felmérés azt is mutatja, hogy az olyan iparágakban, amelyek a szoftvert a versenyképesség egyik legfontosabb eszközének tekintik – például a távközlési cégek – a nyílt forráskódú megoldásokat nagyon magas arányban használ-

ják. Szintén magas az elfogadottság a pénzügyi és az üzleti szolgáltatások körében. A megkérdezett vállalatok a legtrikábnban nevezték meg az alacsony költséget a nyílt forráskód alkalmazásának okaként, holott a köz-

tudatban leginkább ez a megközelítés terjedt el. Ezzel szemben az alkalmazás leggyakoribb oka az a rugalmasság, amelyet a nyílt forráskód licenccelési modellje kínál. – A legnagyobb motivációs tényező az, hogy az ilyenfajta megoldásokat bármikor lehet alkalmazni, nem kell mindig visszamenni a szállítóhoz, és újra meg újra egyezkedni a licenccel miatt, nem kell azt megbeszélni a pénzügyi vezetővel, és nem kell folyton a költségeket lesni – mondta Lykkegaard.

Sok vállalat a testreszabhatóságot jelölte meg az egyik fontos tulajdonságként. A dobozos, szabadalmaztatott szoftverek fejlesztői gyakran nem építenek a programokba ilyen lehetőségeket, azzal érvelve, hogy az ügyfelek azt nem igénylik. „Az ügyfelek általában nem akarnak a nulláról felépíteni egy programot, de képesek arra, hogy saját modulokat fejlesszenek. A nyílt forráskód előnye, hogy a továbbfejlesztett változatot közzéteszik, és ez már a következő verzió része lesz” – mondta Lykkegaard. ☑ *Matthew Swanson*

**Az ügyfelek általában nem akarnak a nulláról felépíteni egy programot, de képesek arra, hogy saját modulokat fejlesszenek egy-egy kész alkalmazáshoz.**

### további információk

[www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=LC01M](http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=LC01M)

### további információk

[www.ibm.com/ibm](http://www.ibm.com/ibm)  
[www.ibm.com/bcs](http://www.ibm.com/bcs)  
[www.ibm.com/services/strategy/industries/media](http://www.ibm.com/services/strategy/industries/media)



Öszvérmegoldások

# Egy meg egy – több, mint három

Többféle értelmezése van a Matáv-Com és a BCN Kft. házasságából született BCN Rendszerház szlogen-jének. Jelöli, hogy az újjáalakult társaság „rendszer” váltott, amikor tevékenységi körét teljesen átalakította, és utal arra, hogy a telefónia és informatika összehangolásával az „integrátor” szerepkörét akarja betölteni [írta: Bán Zsuzsa]

Egy meg egy az nem kettő, hanem legalább három – mondja a két társaság egyesüléséről Lipp István vezérigazgató. – A MatávCom hosszú évekig vezető pozíciót foglalt el a telefonalközpontok piacán, de jó két éve érezkelni kezdte, hogy piaca egyre inkább beszűkül. A vállalatok belső kommunikációjában már nem a telefon játszott főszerepet, az adatkövetítésre is alkalmas információtechnológiai megoldások, különösen az IP-telefon térhódítása fojtogatta a klaszszikus üzletágat. A BCN-nek azonban – amely közel tíz éve csatlakozott a Magyar Telekom Csoporthoz – ezen a piacon nagyon jó pozíciói voltak, sok esetben a MatávCom konkurensként nyert el megbízásokat. 2004 elején kezdett körvonalazódni az elképzelés arról, hogy a két cég együtt többre lenne képes, mint külön-külön.

## Őn dönt

A MatávCom kiterjedt ügyfélkört, széles körű üzleti kapcsolatokat, országos hálózatot és jól képzett telekommunikációs szakembereket vihetett a házasságba, a BCN pedig koncentrált és magas szintű informatikai szaktudást, már megszerzett piaci pozíciót, az IP-technológia mélyreható ismeretét. Azt tisztán látták, hogy az új cégnek nemcsak a technológiák integrációja lehet az erőssége, hanem a nagyobb létszámú csapat megváltozott összetételben is

fel tudja vállalni a teljes projektmenedzsment elvégzését, fővállalkozóként kulcsrakész létesítményeket tud átadni megbízóinak. Ez az a bizonyos harmadik tevékenység, amellyel a vállalkozás többet képes adni, mint amennyi a kétféle szaktudás egyesítéséből következne.

Üzleti filozófiánk, hogy a vállalatban belüli kommunikációs piacon termékemlegesek vagyunk, hangsúlyozza Lipp István. – Mint hálózatintegrátor azt kínáljuk az ügyfeleinknek, amit kérnek. Ők döntenek el, hogy Alcatel, Bosch, Siemens, Cisco, Avaya vagy más gyártmányú eszközökkel szeretnék megoldani belső hálózatukban a technológiaváltást. A mi előnyünk, hogy felkészültünk a teljes körű szolgáltatásra, amelynek része lehet többek között a strukturált hálózat, a biztonságtechnikai szolgáltatás, az adatátvitel, a hívásközpont, a videokonferencia-rendszer megépítése. Általában egy-egy

pályázatra több variációs alternatívát dolgozunk ki, hogy a megrendelőnek módja legyen kiválasztani az általa leggazdaságosabbnak, legmegbízhatóbbnak ítélt változatot.

## Önkormányzat és vasút

Nagyon jó partneri kapcsolatot sikerült teremtenünk a piac valamennyi szereplőjével.

A Hunguest szállodalánc új infokommunikációs rendszere például az Alcatel berendezéseire épül. A soproni önkormányzat és ipari park hálózatának kifejlesztésénél a Cisco volt a partnerünk. A MÁV-nál az Ericssonnal, a Kapschallal és a Damovóval közösen nyertük az alközponti modernizációs tenderben meghatározott munkákat. Az Erste Bank kommunikációs rendszerének megújításánál a Magyar Telekom Rt. alvállalkozói vagyunk, egyik nagyváltótársunkkal, a Synergonnal közösen. A MÁV Call Center felállításánál ugyancsak egyik konkurensünk, az LNX a segítőpartnerünk.

## Az utasok nem vették észre

Rendszerintegrátori szerepünk lehetővé teszi, hogy ne csak versenyezzünk a megbízásokért, hanem megosszuk a feladatokat a terület legjobb szakértőivel. A Máv Call Center esetében vágunk bele először a fővállalkozásba. Ez azt jelentette, hogy az építészeti megoldásoktól kezdve a gépészeti feladatokon keresztül még a központ bebútorozását is elvégeztük, a call center technológiájának tervezése és megvalósítása mellett. Büszkék vagyunk arra, hogy mindezt úgy sikerült megoldanunk, hogy az utazóközönség észre sem vette, mikor állt át a szolgáltatás a korábbi ma-

nuális módszerről digitális rendszerre. Csak azt érezte, hogy a MÁV könnyebben, gyorsabban teljesíti az igényeket. Most dolgozunk egy 200 pozíciós call center hálózat kifejlesztésén a bér call center piac szolgáltatója, az EPT számára. Itt is elvállaltuk a beruházási projekt menedzselését egy hónapos határidővel. Komplex feladatot oldunk meg a kecskeméti új bevásárlóház, a Malom Center létesítésénél. Itt a teljes belső kommunikációs rendszer kialakítása mellett elvégezzük a gyengeáramú rész tervezését és kivitelezését, a riasztórendszer kidolgozását, valamint a beépítés szisztemáját.

**Rendszerintegrátori szerepünk lehetővé teszi a projektek teljes körű menedzselését is.**

## Csomagfilozófia

A BCN Rendszerház két leányvállalata van, amely speciális területeken támogatja a munkát. A SafeCom a biztonságtechnikára szakosodott, a Compargo pedig díj-

számlázó rendszerekkel, a külső és belső telefonforgalomról készített összesítésekkel segíti az adott vállalatnál a költséghatékony működést. A rendszerház nagy erővel dolgozik az üzleti stratégia továbbfejlesztésének koncepcióján is. A különböző kultúrák egyesítésével létrejövő termékeket strukturálni kell – mondta Lipp István – és univerzális csomagokat kell létrehozni. A nagy versenyben csakis ezzel a csomagfilozófiával lehet megmaradni a piacon. A BCN tisztában van saját lehetőségeivel és korlátaival. A Magyar Telekom Csoport többi vállalata több százezres ügyfélszámban gondolkodik, a fél éve alapított társaság azonban legfeljebb tízezrekben számol. Forgalma meghaladja a 10 milliárd forintot, és ha ezt a pozíciót tartani tudja – sőt talán erősíteni, akkor biztosítva van a fejlődése. Az az út, amelyet választott, minden tekintetben megfelel nemcsak a magyar piac igényeinek, hanem lehetőséget nyújthat regionális terjeszkedésre is. **835**

## A Postától a Purdue-ig

Lipp István (55) pályafutását a Magyar Postánál kezdte, ahol már 25 éves korában vezetői beosztásba került. 1990 és 1998 között a Matáv Rt. (most Telekom) ügyfélmenedzsment-igazgatója, majd a lakossági ágazat igazgatója volt. 1999 és 2001 között a Magyar Postánál először kereskedelmi és marketing-főigazgatóként, majd megbízott vezérigazgatóként dolgozott. 2001-től az Első Pesti Telefonszolgálat vezérigazgatójaként létrehozott egy új alaptevékenységre épülő, nyereséges működésű vállalatot. 2002-ben a Purdue Egyetemen (USA) MSM-fokozatot és a Tilburg Egyetemen (Hollandia) MBA-diplomát szerzett. 2003-tól a BCN Rendszerház vezérigazgatójaként dolgozik.

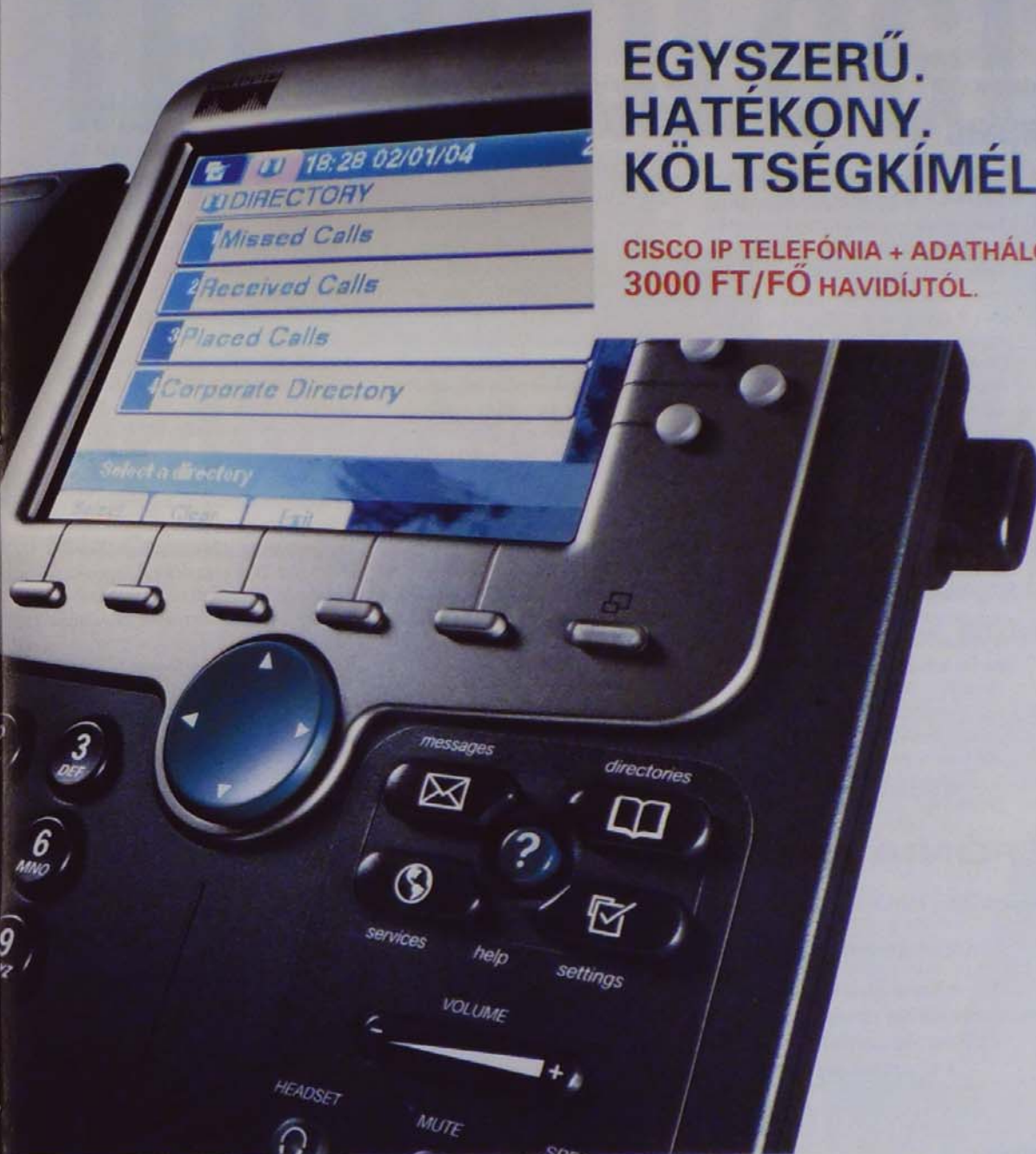


Lipp István  
vezérigazgató,  
BCN Rendszerház



# EGYSZERŰ. HATÉKONY. KÖLTSÉGGKÍMÉLŐ.

CISCO IP TELEFÓNIA + ADATHÁLÓZAT:  
3000 FT/FŐ HAVIDÍJTÓL.



A Cisco integrált üzleti kommunikációs rendszerével vállalkozása adat- és hangforgalmát egységes hálózatra terelheti. Csökkennek a távolsági és konferenciahívások költségei, olcsóbbá válik a teljes kommunikációs rendszer fenntartása és üzemeltetése.

A Cisco Capital magyarországi partnere, a HVB Leasing Hungary tartós bérleti konstrukciójával Ön már 3000 Ft/fő havidíjtól munkába állíthatja a Cisco egységes telefon- és adathálózatát. Az akcióban részt vevő partnereink: Getronics Magyarország Kft., IBM Magyarországi Kft., NextiraOne Magyarország Kft., SCI-Network Távközlési és Hálózatintegrációs Rt.

További részletek a [www.cisco.com/hu/ipc](http://www.cisco.com/hu/ipc) weboldalon.

HVB Leasing

THIS IS THE POWER OF THE NETWORK. NOW.



©2008 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

3300C



## ÜZLET

Újabb beruházások a telefóniában

## Amerikai telefonpiac

A TIA IT-gyártókat, távközlési szolgáltatókat és berendezésszállítókat tömörítő kereskedelmi csoportosulás; legutóbbi felmérése szerint az amerikai távközlési bevételek – négyévi nagyon szűkös ütemű bővülés után – a 2004-es 785 milliárd dollárról 2008-ban 1,1 billióra nőnek. Hosszú évek pangása után 2004-ben újra emelkedtek a távközlési beruházások az Egyesült Államokban, és az ipar 7,9 százalékkal bővült – közölte *Matt Flanigan*, a TIA elnöke.

## Hódít az internetes telefon

Több tényező is növelheti a bevételeket. Például a vállalati szféra és más fogyasztói rétegek fokozatos áttérése az internetes telefóniára (VoIP), azután a szélessávú internet-hozzáférés elterjedése és az a tény, hogy a na-

gyobb távközlési cégek teljes körű – internetet és hangátvitelt és magában foglaló – szolgáltatást kínálnak.

Az ipar egyebek között azért kezdett növekedni, mert az Egyesült Államok Távközlési Bizottságának, az FCC-nek (Federal Communications Commission) a törvényei kötelezik a működő telefonszolgáltatókat, hogy megosszák versenytársikkal a hálózatukat. Az is közrejátszott továbbá, hogy Bush elnök 2007-ig egyetemessé akarja tenni a szélessávú internetelérést.

## Kombinált megoldások

A távközlési cégek igyekeznek összekapcsolni a saját képességeiket és szolgáltatásaikat, hogy lehetőség szerint átfogó lehessen a kínálatuk;

jó példa erre az otthoni telefonszolgáltatásokra és a szélessávú elérésre szakosodott SBC Communications január végi bejelentése: azt tervezi, hogy felvásárolja a vállalati telefóniával és IP-szolgáltatásokkal foglalkozó AT&T Corporationt (ezzel az Egyesült Államok legnagyobb távközlési szolgáltatójává lépne elő).

A helyi Bell-egységek és a kábeltelevíziós cégek is azon igyekeznek, hogy – mint az SBC – megoldást kínáljanak minden területre, és átfogóvá bővítsék szolgáltatásaikat.

## Derülátó prognózisok

A TIA elemzői egyéb fejleményeket is jósolnak:

- a 2004-es 3,3 milliárd dollárról 2008-ig 7,4 milliárdra nő az Egyesült Államokban azoknak a kábeltelevízió-előfizetőknek a száma, akik kábelen használják a

telefonos alkalmazásokat.

- ismét több pénz jut majd hálózati berendezésekre: 2004-ben 15,8 milliárd dollár volt az összértékük, 2008-ra várhatóan 21,9 milliárd lesz.
- az Egyesült Államokban a szélessávú internetezők száma az idén már nagyobb lesz a modemes felhasználóknál, és az előrejelzések szerint a 2004-es 32 millió vonalról 2008-ig közel 57 millióra nő a szélessávú vonalak száma.

- a vállalati távközlési berendezésekre szánt összegek 2004-ben 5,9 százalékkal növekedtek; 2004 és 2008 között évente várhatóan 7 százaléknál emelkednek.

A tanulmány szerzői gyorsabb növekedést várnak az Egyesült Államokon kívül is. A globális távközlési piacon a beruházások 2004–2008-ban 10,6 százalékkal fognak növekedni – a tavalyi 1,4 milliárd dollárnál kisebb összegről több mint 2 milliárdra.

▼ *Grant Gross* [IDG News Service]

A NEXTIRAONE MAGYARORSZÁG KFT.  
TISZTELETT MEGHÍVJA ÖNT ÉS ÉRDEKLŐDŐ KOLLÉGÁIT AZ

## IP TELEFÓNIA – AVAGY MIT ÍGÉR A JÖVŐ?

C. SZAKMAI KONFERENCIÁJÁRA, AMELY A CISCO SYSTEMS MAGYARORSZÁG TÁMOGATÁSÁVAL KERÜL MEGRENDEZÉSRE.

A konferencia résztvevői az alábbi kérdésekre kaphatnak választ:

- Kinek és mikor érdemes bevezetni IP telefonrendszert?
- Folyamatos átállás - melyek az IP illetve a heterogén telefonrendszerek előnyei?
- Milyen módon fejlesztheti jelenlegi rendszerét költséghatékonyan?
- Mi szükséges a biztonságos rendszerüzemeltetéshez?

## Helyszín:

Hotel Mercure Buda,  
1013 Budapest, Krisztina krt. 41-43.



## Időpont:

2005. június 15.  
szerda, 9:30-13:00

nextiraOne

Megjelenésére feltétlenül számítunk!

Regisztráció: a [www.nextiraone.hu/RENDEZVENYEK](http://www.nextiraone.hu/RENDEZVENYEK) weboldalon,  
vagy jelezze részvételi szándékát a 482-9510-es telefonszámon Simon Renátánál.

CISCO SYSTEMS



2005.05.31.

# TECHNOLÓGIA

## SZOFTVER

### Asztaltól a zakózsebig

Nézzük, hogy asztali és beágyazott környezetben milyen Windows-szerű operációs rendszerek közül válogathatunk, melyik pontosan mire jó, mióta létezik, és miből fejlődött ki. **23. oldal ▶**



## HAZAI PIAC

### HiPeraktív alternatíva

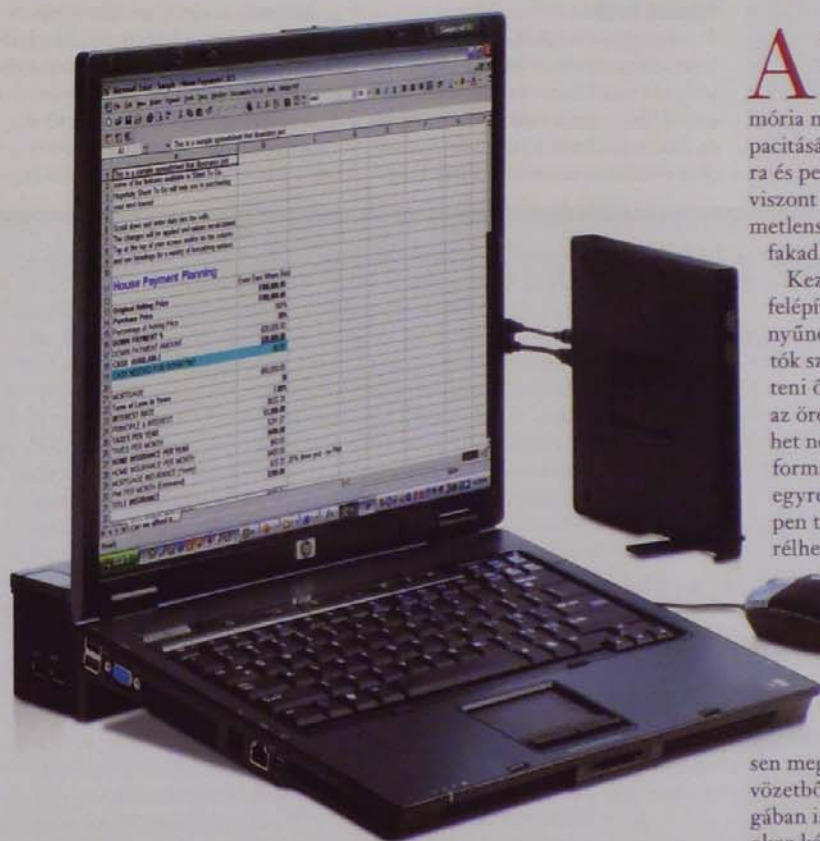
A HP iPAQ sorozatát megbízhatósága és gazdag szolgáltatásai jóvoltából sokan kedvelik; a h6340-esből már a GSM-modul sem hiányzik. Mi rejtőzik a készülék konzervatív ruházata alatt? **27. oldal ▶**



# Ördöngős részletek

[írta: Csórián Sándor]

Egy noteszgép kiválasztásakor a márkanév és a főbb műszaki paraméterek mellett jó néhány apróságra is érdemes figyelni – hogy tényleg olyan gépet vegyünk, amilyenre szükségünk van



A HP NX6120-ban is gyorsulásérzékelő védi a merevlemez

A noteszgépvásárlók többsége ma már általában figyel a processzor típusára, a memória nagyságára, a merevlemez kapacitására, a képernyő felbontására és persze az árra. Sok „apróságra” viszont még nem, és ebből a figyelmetlenségből később sok bosszúság fakadhat.

Kezdjük mindjárt a mechanikai felépítéssel. A noteszgépnek könnyűnek kell lennie, ezért a gyártók szeretik műanyag házba építeni őket. Csakhogy a műanyag az öregedéssel – és ehhez elég lehet néhány hónap is – bizony deformálódik. A felnyíló képernyő egyre nehezebben jár vagy éppen túl könnyen kinyílik, a cserélhető meghajtófiók szorulni

kezd vagy lötyög benne a meghajtó stb.

A megoldás a fémház, pontosabban a fém merevítőkeret, csak hogy annak a súlykorlát miatt drága és költségesen megmunkálható könnyűfém ötvözetből kell készülnie. Ez egymagában is észrevehető árkülönbséget okoz két, főbb műszaki paraméterekben azonos típus között. Akinek az ár a legfontosabb, az alighanem

úgy véli, hogy tud vigyázni a gépére. De ha például egy zsúfolt táskában a könnyen felnyíló kijelző alá szorul egy vékony fémtoll, akkor elég egy kis erőhatás is a kijelző elrepszítéséhez. (A szervizbe került noteszgépek nagyjából 40 százaléka törött képernyő miatt szorul javításra.) Az IBM noteszgépek mechanikai szilárdságát sokszor demonstrálják azzal, hogy azok összecsuport állapotban kibírják egy ember súlyát, rájuk lehet állni. Lehet, hogy ez már túlzás, de az biztos, hogy egy ilyen noteszgép az asztalról való leesést is túléli.

### Tartalék akku és túlélőkészlet

Az akkumulátor kapacitása arányos a méretével és a súlyával. Minden gyártó igyekszik megtalálni azt a kompromisszumot, amelyet reményei szerint a reménybeli vásárló is elfogad majd. Már elég hosszú ideig működik telepről a gép, de még nem túl nehéz. Azoknak a felhasználóknak, akik a hosszabb használati időért cserébe nagyobb súlyt is hajlandók cipelni, néhány gyártó második akkumulátort is kínál.

Egy mai Windows újratelepítéséhez nem kell különösebb szakértelem, a konfiguráció – az internetkapcsolat, az elektronikus ▶▶



## TECHNOLÓGIA



Távvezérlője is van ennek az Acer Aspire 9100-as gépnek

levelezés, a nyomtatás stb. – beállításai azonban már meghaladhatja az átlagfelhasználó felkészültségét. Sok gyártó ad ehhez támogatást, az Acer például egy olyan CD-t, amelyről az operációs rendszer és ezek az említett beállítások is automatikusan visszaállíthatók. Az IBM és HP gépeiről egy praktikus alkalmazás révén a merevlemez egy erre a célra lefoglalt te-

rületére lehet (tömörítve) kimenteni a partíció teljes tartalmát, s onnan egyszerűen visszaállítható az előző mentéskor fennállott állapot. A rejtett partíciót a rendszer a BIOS szintjén, a merevlemez paramétereinek az átírásával foglalja le, azt tehát nem látja semmilyen operációs rendszer, vírus és féreg. A visszaállítás szintén a BIOS-ból indítható el.

A működés közbeni leejtéstől vagy nagyobb ütéstől egy speciális gyorsulásérzékelő védheti meg a merevlemezt; az még a gép „földet érése” előtt parkoló pályára állítja a fejet. A HP és az IBM noteszgépeibe is beszereltek ilyen érzékelőt. Az persze kisebb rázkódások esetén is letilthatja a merevlemez működését, ezért az érzékenysége szabályozható.

A legtöbb számítógép-felhasználó munka közben eszik-iszik is a gép előtt. Ha közben egy óvatlan mozdulattól egy kis üdítő vagy kávé kerül a billentyűzetre, az asztali gépnél nem nagy a baj, mert egy új billentyűzetnek csak néhány ezer forint az ára. Egy noteszgépben azonban – ha a folyadék a gép belsejébe jut – nagy kárt tehet az efféle balaszt, az IBM tehát egy kis peremmel körbefogott medencét alakít ki a billentyűzet alatt, s az nem engedi át a folyadékot.

**Vigyázat, lopják!**

A noteszgép – értékes, kicsi és jól használható lévén – fokozott lopásveszélynek van kitéve, s a tartalma sokszor a fizikai értékénél is jóval többet ér. Ezért ajánlatos a fontos információkat titkosítva tárolni, és a gép hasz-



Az IBM-gép billentyűzetének pereme egy kis üdítőt vissza tud tartani

nátát jelszóhoz kapcsolni. Jóllehet állományokat és mappákat lehet magával a Windows operációs rendszerrel is titkosítani, több gyártó kínál szoftvert a teljes merevlemez titkosítására; a hozzá való kulcsot esetleg hordozható tárolón lehet őrizni. Az IBM noteszgépeiben titkosítólapkát is találunk; az egyrészt felgyorsítja a titkosítást, másrészt tárolja a kulcsot. A lapka társprocesszoroként működik és csak a CPU SMB (System Management Bus) sínjén érhető el.

Az illetéktelen használat ellen a BIOS-ban tárolt jelszó a leg-

**Hild József** villamosmérnök több mint tíz éve foglalkozik noteszgépek javításával; őt kérdeztük meg tehát arról, hogy melyek a leggyakoribb hibák és mit tehetnek a felhasználók ezeknek a hibáknak az elkerülésére. Mint elmondta, a leggyakoribb hiba a tápkábel törése. Szállításakor a felhasználók általában szorosan a tápegység köré tekerik a kábelt, s az eltörök a csatlakozási pontnál. Sokan úgy húzzák ki a gépből az egyenáramú tápcsatlakozót, hogy közben jobbra-balra mozgatják; a csatlakozó etől meglazul, és nem érintkezik jól. Mivel a mai gépek 3-4 ampert fogyasztanak, a rossz érintkezés helye egyre jobban melegszik, majd a fém szikrázni kezd és kiejteti a panelt.

• Gyakori hiba a kijezőhöz vezető kábel törése is.  
• A hagyományos drótból kialakított kábel jól javítható, rugalmas fóliából készült csak cserélhető, a gyártók egy része nem ad külön kábelt, a teljes kijelzővel együtt lehet csak rendelni, cserélni. A kijelző zsanérja is gyenge pont, a gyári kenőanyag eltűnése után gyakran megszorul, amitől a műanyag reped, vagy teljesen eltörik. A felhasználó csak annyit tehet, hogy a lehető legkevesebbet nyitja-csukja a kijelzőt, ha az íróasztalon áll a noteszgép nem érdemes lecsukni.  
• Sok baj származik a billentyűzetbe ömlött folyadéktól.  
• A felhasználók ilyenkor kikapcsolják a gépet, és várnak

**Mi romlik el (először)?****Sok baj származik a billentyűzetbe ömlött folyadéktól**

• egy-két napig, gondolván, hogy majd csak kiszárad.  
• Csakhogy idővel az enyhén savas üdítő vagy kávé a gép belsejébe jutva jóvátehetetlenül kimarja a vékony vezető-

• a tartócsavarok; ha kiesnek, zárlatot okozhatnak, s azzal tönkreteszhetik a gépet.  
• A méretcsökkenés miatt a ma használatos csavarok rövidebbek a korábbiaknál, és ha nem használtak műgyantát a becsavarásukkor, akkor egy idő után szinte bizonyosan kizulznak. Kétéves használat után tehát akkor is érdemes karbantartásra szervizbe vinni a gépet, ha semmi baja nincs.  
• Poros környezetben eltömődnek a processzorhűtőrácsai. A mobilprocesszorokban van hővédelem, de ha sokáig működnek magas hőmérsékleten, akkor mégis csak tönkre lehetnek.  
• Vigyázni kell a külső csatlakozókra. – A párhuzamos

• port, külső VGA monitor működés közben nem kihúzható/bedugható, az USB port elvileg igen, de a gyártók sokszor elspórolják a védőelektromonikát, és a sztatikus elektromosság könnyen tönkreteszheti a gépet. A poros CD/DVD-től elkoszolódik a meghajtó optikája, és azt gyakorlatilag nem lehet megtisztítani. Végül pedig egyre több gyártó használ BGA tokozású lapkákat, de azok csak az alaplappal együtt cserélhetők.  
• Hild József véleménye szerint a megbízhatóság szempontjából nem lehet rangsorolni a gyártókat. Mint mondja, egyazon márkánévnek van jól tervezett, gondosan megépített és gyatra tervezésű, hanyagul összerakott noteszgéptípusa is. \*



## TECHNOLÓGIA



Peltier-hűtő egy IBM-gépből

egyszerűbb védekezés, ám az egyszerűt viszonylag egyszerűen megkerülhető, másrészt baj van, ha elfelejtjük a jelszót. Jobb módszer a biometrikus azonosítás; az IBM új noteszgépeibe ujjlenyomat-olvasó van beleépítve, és az csak a tulajdonos azonosítása után engedi betölteni az operációs rendszert. A HP ugyanerre a célra intelligenskártya-olvasót épített némelyik gépébe, és az intelligens kártyán tárolt biztonsági információt – kulcsot, tanúsítványt – más alkalmazások is felhasználhatják.

## Még egy-két hasznos apróság

A gyártók egyre több kényelmi szolgáltatást is beépítenek a noteszgépekbe. Az Acer például a maga gépein olyan bevonatot visz fel a megjelenítőre, amely csökkenti a fényvisszaverődést, és ezzel javítja a kép kontrasztját. A HP gépeiben egy fényérzékelő szenzor a külső megvilágításnak megfelelően automatikusan szabályozza a képernyő háttérvilágításának a fényerejét, s ezzel energiát takarít meg. Az IBM némelyik gépén egy kis lámpát szerelt a megjelenítő fölé, s az a sötétben megvilágítja a billentyűzetet, hogy könnyebben menjen a gépirás. Az Acer egyes típusaiba egy kis távirányítót is beépít a gépházba: azzal vezérelhető a zenehallgatás vagy a videolejátszás. ▀

további információk  
www.notebook.com

## Windowsok a-tól z-ig

Cikkünkben azt tekintjük át, hogy asztali és beágyazott környezetben milyen Windows vagy Windows-szerű operációs rendszer közül válogathatunk, melyik pontosan mire jó, mióta létezik, s miből fejlődött ki [írta: Horváth Ádám]

Sokan úgy tartják, hogy az „ablakot”, az „egeret” és a többi hasonló kényelmes megoldást az Apple fejlesztette ki – a Microsoft meg lemásolta.

Ez így nemigen fedi a valóságot, mert ezek a fogalmak és ötletek különös módon már jóval az első grafikus felületű (vagy majdnem grafikus) Windows és Mac OS megjelenése előtt ismeretesek voltak. A grafikus felület és az egér még az 1960-as években körvonalazódott, sőt alakot is öltött: a Douglas Engelbart tervezte NLS (oNLine System) nevű számítógépben már megvoltak az ablakkezelés alapjai, sőt ez a gép egérmutatót is kezelte (1. ábra). Az NLS-t 1968-ban mutatták be a nagyközönségnek; az Apple-nek és Microsoftnak a 80-as évek elejénközepén megjelenő rendszerei tehát a legjobb esetben is csak ezt az elgondolást fejleszthették tovább.

Ennek a sokak által vallott nézetnek a hihetőségét az is rontja, hogy az 1981-ben megjelent Xerox Star (2. ábra) gép már valódi, feliratokkal megkülönböztetett ablakokat kezel, vagyis a Lisa kódnevű, 1983-ban megjelent fekete-fehér képernyős Apple-fejlesztés nemigen lehetett az első grafikus felület.

Érdemes megjegyezni, hogy a Lisa megjelenésekor már kialakulóban volt az akkor még szintén fekete-fehér Microsoft Windows 1.0, bár megjelenni csak 1985-ben jelent meg, de akkor már színesben, és menüje volt minden ablaknak (3. ábra).

Ezekkel a rendszerekkel egy időben jó néhány hasonló, egyszerű grafikus kezelőfelületű operációs rendszer is feltűnt, emiatt nem is kelt el kiugróan sok a Microsoft Windows 1.0-ból.

Az 1987-ben megjelenő Windows 2.0 főképp az egyszerűbb kezelhetőséget vette célba, megjelentek például az átfedhető ablakok.

Az 1990-ben megjelenő Windows 3.0 már sokkal fontosabb fejlemény volt, mert 640 kilobájtól nagyobb memóriával is dolgozhatott, együttműködött a 386-os processzorokkal, a hálózatokkal, sőt megjelent benne az API fogalma (Application Programming Interface), s az nagyon gyorsan sok fejlesztőt csábított át erre az új platformra. Több mint 10 millió eladott példánnyal ez volt



1. ábra. NLS – az első grafikus felület, egérkezeléssel (1968)

akkor a legnépszerűbb grafikus operációs rendszer.

Az 1992-ben megjelenő Windows 3.1-et már várták a felhasználók; az első két hónapban 3 millió példány kelt el belőle.



2. ábra. Xerox Star – grafikus felület, Apple és Microsoft előtt (1981)

Ez után hosszú szünet következett. 1995-ben jelent meg minden idők egyik legnépszerűbb operációs rendszere, a Windows 95. Preemptív többfeladatos környezet, Win32API, 32 bites memóriakezelés, beépített telefonos és egyéb hálózati lehetőségek – mindez nagyon sokat segített a Microsoftnak a felhasználók és a programozók megnyerésében.

A Windows 95 alapú 98 és ME változatokkal lezárult a félig DOS-ra épülő Windowsok korszaka, s következett az eredetileg kiszolgálókba szánt NT-sorozat.

## Windows NT

A Windows NT teljesen más vonalnak számít, mint a Windows 3.1 és 95; más célokkal, más módon oldotta meg „ugyanazt” a feladatot. Bár felülete a 3.1-ére és a 95-ére hasonlított (az NT 4.0 előtt a 3.1-esre, a 4.0-s már a Win95-ére), az NT-t főképp a felső kategóriás vállalati kiszolgálókra és ügyfelekre szánták – erről tanúskodott a többprocesszoros hardverekkel való együttműködés is.

Mivel akkoriban még vegyesebb volt a processzorpiac, ezért az NT-t Intel, Alpha, MIPS és Motorola processzorokra is lefordították, de ez volt az utolsó olyan Windows, amely futott nem intel hardverplatformokon.

## Windows 2000, NT 5.0

A 2000. februárban megjelenő Windows 2000 az NT 4.0-ra épült, és már akkor látszott, hogy a Microsoft nem is akarja sokáig megtartani a 16/32 bites, DOS alapú ösvéreket – a Windows 95-re épülő változatokat. A Windows 2000 tisztán 32 bites operációs rendszer, NTFS-támogatással és szinte minden, a mai XP-ben is megtalálható technológiával.

A 2000-es Professional, Server és Advanced Server változatban jelent meg. A Professionalt szánták az asztali gépekbe, noteszgépekbe; a Server volt a hagyományos értelemben vett kiszolgálók operációs rendszere. Az Advanced Servert a még nagyobb hardveres erőforrásokkal felszerelt gépekre tervezték, például további 4, vagyis összesen 8 giga-



## TECHNOLÓGIA



3. ábra. Windows 1.0 – két évvel Lisa után, színesben, saját menükkel (1985)

bajtót kezel. Volt azonban még egy, „boltban” nem kapható változat is: a Windows 2000 Datacenter Server. Ezt csak géppel együtt lehetett beszerezni, és a valóban nagy számítási és memóriakapacitású gépekre telepítették. Legfeljebb 32 processzorral és 64 gigabájt memóriával működött együtt.

#### Windows XP, NT 5.1

A 2001 októberében megjelenő Whistler kódnevű Windows XP-t az új felület miatt igen sokan várták, hiszen a Windows külleme már hosszú ideje nem változott. Az XP volt az első olyan Microsoft-program, amelyet aktiválni kellett, vagyis a sorozatszám nem volt eleendő a rendszer használatához. Az elgondolás alapján jó volt, ám nagyon hamar napvilágot láttak a rendszer védelmét kijátszó különféle trükkök.

A Windows XP eredetileg Home és Professional változatban jelent meg. A Home-ból kivettek minden vállalati jellegű és kiszolgálóba va-

lő lehetőséget, például nem lehet benne állományokat megosztani, és az Active Directoryval sem kapcsolódhat össze. A Professional viszont tud mindent, amit egy otthoni vagy vállalati gépnek tudnia kell, mivel nem kiszolgálónak szánták, azért egyszerre legfeljebb tíz ügyfelet szolgálhat ki.

Az XP-ből ezek után még számos különleges változat látott napvilágot, részben más hardverplatformokra, részben más feladatok elvégzésére. Ilyen például a Media Center Edition; azt az otthoni szórakoztatóelektronikai eszközök (rádió, tévé stb.) felváltására találták ki, és csak a hozzá való speciális számítógéppel együtt lehet megvásárolni. Az érintőképernyős noteszgepekre kifejlesztett Tablet PC Edition meg csak Tablet PC-vel vehető meg; szereltek is bele egy jó kézírás-felismerő modult.

Speciális, beágyazott környezetekhez készítették a Windows XP Embedded változatot; azt ki-ki magának, egyedileg rakhatja össze aszerint, hogy milyenek az éppen használatos hardverelemek és milyen szoftverelemekre van szüksége. Ez a változat abban különbözik a teljes XP-től, hogy összeállításakor mindegyik telepítendő modult magunk választhatjuk ki a több-ezres listából. Ezért könnyű és olcsó internetkávészóba, ATM-ekbe Windows XP-t telepíteni.

A 64 bites Windows XP is megvan már jó ideje (2003 márciusa óta), de eredetileg csak az Intel Itanium processzorokkal működött együtt – az AMD64 és az Intel EM64T utasításkészletét elfogadó változat csak az idén, márciusban jelent meg.

Az XP „könnyített” változatait a Microsoft kényszerből adta ki; a Starter Edition például az árérzékeny térségek (Ázsia, Dél-Amerika, Oroszország és Brazília) nyomására jelent meg – az ingyenes Linux terjedése ugyanis nem kis nehézségeket okoz a Microsoftnak ezeken a piacokon. Ez az XP Lite-nak is mondott változat legfeljebb három

alkalmazást futtat egyszerre, legfeljebb 800×600-as képernyőfelbontást engedélyez, nem ad nyomtató- és állománymegosztást, és csak egy felhasználói fiókot hozható létre vele.

Kényszer szülte a Home Edition N-t is (ennek korábban Windows XP Reduced Media Edition volt a neve). Ezt a Media Player nélküli változatot az EU kényszerítette ki. Sikere kétséges, mert semmivel sem olcsóbb, mint a „nem butított” változat.

#### Windows CE alapokon

A valós idejű CE változatot főleg beágyazott környezetekbe, tenyérgepekbe, telefonokba szánták. Hardverkövetelményei mi-

nimálisak, kezelőfelülete viszont Windows 95-szerű is lehet – ez a konfigurációtól függ.

Számtalan helyen találkoznak CE alapú, más-más nevű Windowsokkal. Ilyen változat például a 4.0, 4.1 vagy 4.2-es CE-re épülő Windows CE .NET. Az okos telefonokban használt

Windows Mobile 2003 for Smartphone-t a CE 4.2-re építették, a Smartphone 2002-t pedig a CE 3.0-ra. A tenyérgepeken futó Windows Mobile 2003 for Pocket PC with/without Phone Editiont szintén a 4.2-es Windows CE-ből fejlesztették, a korábbi Pocket PC rendszereket (Pocket PC 2000 és 2003) még a 3.0-s Windows CE-ből.

A Win95-re emlékeztető megjelenésű, kézziszámítógépeken futó Handheld PC 2000-nek még a Windows CE 3.0 az alapja. A legújabb, autókba szánt operációs rendszer, a Windows Automotive V4.2 lényegében egy, az autókra jellemző tulajdonságokkal bővített Windows CE 4.2; elődje, a WCEfA (Windows CE for Automotive) V3.0 még a CE 3.0-ra támaszkodott. ▶

#### további információk

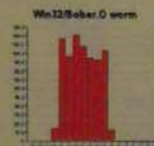
Windows CE .NET: [tinyurl.com/32p28](http://tinyurl.com/32p28)  
Windows XP-változatok: [tinyurl.com/a6j67](http://tinyurl.com/a6j67)  
Windows Starter Edition: [tinyurl.com/4et28](http://tinyurl.com/4et28)  
Windows-történelem (németül): [www.winhistory.de](http://www.winhistory.de)

Már akkor látszott, hogy a Microsoft nem akarja megtartani a DOS alapú rendszereket

## HETI BIZTONSÁG

### Férgek tündöklése és bukása

Az interneten terjedő férgek, vírusok azt tesznek, amit csak akarnak, illetve azt, amit a készítőjük beléjük programozott. Az e-mail üzenetekben fertőző férgek körében az utóbbi másfél évben számos újdonság jelent meg. A férgek készítői például egymásnak üzentek a féreg kódjában (Bagle-Netsky), egymást irtották, tették értelmetlenné, vagy szabad utat nyitottak a spamüzenetek küldéséhez. Számos féreg pedig a felbukkanását követően egyszerűen eltűnik, mintha nem is létezett volna. Általában néhány nappal az első megjelenését követően nem küld több e-mailt, nem szaporodik. Így történt ez idén januárban a Sober.1 és néhány héttel ezelőtt a Sober.0 esetében is, amely május első napjaiban bukkant fel, és május 10-ét követően már nem küldött semmilyen üzenetet. Május 10. után már csak minimális aktivitását tapasztalhattuk – ez az aktivitás abból adódik, hogy létezhetnek olyan számítógépek, amelyeknek az órája nem a valós dátumot és időt mutatja. A mellékelt diagram egy 2,5 millió postafiókot tartalmazó e-mail szolgáltató adatait tartalmazza a Sober.0 féregre vonatkozóan (forrás: [www.virus-radar.com](http://www.virus-radar.com)). A függőleges tengelyen a férget tartalmazó e-mailek száma szerepel (ezer darabban), a vízszintes tengelyen pedig az áprilisi/májusi dátum. Felmerül a kérdés, hogy miért csak pár napig terjednek. Erre azonban csak a féreg készítői válaszolhatnak, de az is elképzelhető, hogy egy sokkal nagyobb féreginváziót készítenek elő...



#### Amikor már nincs betöltőlemez

A Windows 2000-essel már nem lehet egyszerű, DOS-os betöltőlemezt készíteni. Bár több lemezből álló bootlemezeket még lehet, de az főképp a sérült operációs rendszer helyreállításában használható. BIOS-frissítésre nem. Ezzel párhuzamosan a gyártók továbbra is csak DOS-on használható BIOS-frissítő programokat készítenek, kénytelen-kelletlen más forrásokból kell tehát bootlemezeket beszerezni.

Az egyik ilyen hely a Bootdisks.com: onnan rengeteg operációs rendszer bootlemezét tölthetjük le.



Microsoft

# WINDOWS: A MÁSODIK X

Az 1985-ben bemutatott Windows ebben az évben történetének harmadik évtizedébe lép. A Microsoft az operációs rendszer 64 bites változatainak bejelentésével ünnepelt Seattle-ben a 2005-ös Windows Hardware Engineering Conference résztvevőivel, és átadta nekik a jövő év második felére ígért Longhorn-fejlesztőknek szánt előzetesét [írta: Kis Endre]

Már a kissé nehéz felidézni azokat az időket, amikor a személyi számítógépeket még karakteres kezelőfelületről, parancssorok beírásával vezérelték. Pedig ez volt a helyzet a Windows 1.0 megjelenéséig; a grafikus kezelőfelület (a GUI) csak 1990-ben kezdett szélesebb körben elterjedni, a Windows 3.0-s – már az Intel 386-os processzorára kifejlesztett – változatával.

## A számítástechnika demokratizálása

A Microsoft Windows operációs rendszer döntő szerepet játszott abban, hogy a számítógépek nagy feloldozási teljesítményét az adatközpontok zárt világán kívüli professzionális és magánfelhasználók is használni tudták – mondta Székely Tamás, a Microsoft Magyarország marketingigazgatója (július 1-jétől a Microsoft közép-kelet-európai Windows-ügyfél-üzletágának vezetője). – A Microsoft húsz évvel ezelőtt meg volt győződve arról, hogy Moore törvénye rohamos technológiai fejlődés hajtóereje lesz, és ez így is történt és fog is történni a következő évtizedben. A Windows 1.0 bejelentése óta a számítógép a csupán a nagy szervezetek által megfizethető, ritkaságszámba menő erőforrásból az egyéni munkát és szórakozást segítő nagy teljesítményű eszközzé vált, és a vállalatok mellett magán-

emberek százmilliói használják világszerte.

A 90-es évek elején kihozott Windows NT teljesen új, 32 bites architektúrára épült, és stabilitásáról vált ismertté. Nem véletlen, hogy a Microsoft a Windows NT magjára építette operációs rendszerének 2001-ben megjelent, és máig legfejlettebb ügyféloldali változatát, a Windows XP-t. Az eltelt két évtizedet ugyanis a személyi számítógépek páratlan technológiai fejlődése és a Windows elsöprő térhódítása mellett egy sajátos ellentmondás – a se vele, se nélküle paradoxonja – is jellemezte. Volt idő, amikor sokan átkozták a Microsoft operációs rendszerét, de úgyszólván mindenki ezt használta. A Windows elvitathatatlan érdemeket szerzett az új technológiai-felhasználói kultúra formálásában, és abban, hogy ez a kultúra alig néhány év alatt világszerte elterjedhetett.

## A Windows 64 bites kiterjesztése

A 64 bites architektúra megjelenésével az információtechnológiai ágazat izgalmas fordulóponthoz érkezett; ezt a fordulópontot harmadik évtizedébe lépő operációs rendszerünk fejlődésében a Windows Server 2003 és a Windows XP Professional 64 bites kiterjesztése fémjelzi – mondta Jim Allchin, a Microsoft platformokért felelős csoportjának alelnöke, a felső vezetői csapat tagja. – A Windows ma már több egyszerű termékénél, a hardver- és szoftverszállítók, a szolgáltatók platformja világszerte; az eszközök rendkívül széles palettáján fut: kiszolgálókon, asztali és mobil számítógépeken, tábla PC-ken, kézisámítógépeken és mobiltelefonokon.

A Microsoft szerint a 64 bites



Bill Gates az ultra mobil tábla PC-vel

technológia térhódításával a felhasználók ugrásszerű növekedést fognak tapasztalni teljesítményben, biztonságban, megbízhatóságban és méretezhetőségben – legfőképpen a vállalati kiszolgálókon és munkaállomásokon, s hamarosan a végfelhasználói gépeken is. A szoftvercég arra számít, hogy a három architektúráváltás kö-

zül ez a mostani lesz a leggyöngyösebb. A Windows 64 bites kiterjesztései ugyanis visszafelé kompatibilisek a 32 bites alkalmazásokkal. A felhasználók tehát maguk dönthetik el, hogy milyen ütemben térnek át az újabb és nagyobb teljesítményű technológia használatára, s hosszabb távon is megőrizhetik korábbi IT-beruházásaik értékét.

A WinHEC 2005-ön mondott nyitóbeszédében Bill Gates innovatív termékeket is bemutatott, egyebek között a HP és a Toshiba tábla PC-technológiát alkalmazó noteszgépeit, valamint az Acer és az Asus hardverterveit. Ezek között a hardvertervek között feltűnt az ultra mobil tábla PC, a Windows alapú hordozható számítógépek következő nemzedékének papírvékonyaságú képviselője. Ez vezeték nélküli interneteléréssel folyamatos kommunikációs kapcsolatot kínál, 7 hüvelykes megjelenítővel, beépített kamerával van felsze-

relve, és akkumulátorról 24 órán át üzemeltethető; végfelhasználói árárt 800 dollárra becsülik, de 2007 előtt nemigen fog megjelenni. Az Asus egy második, külső képernyővel ellátott noteszgéppel szerepelt; a felhasználó bármikor – a teljes rendszer elindítása nélkül is – megnézheti rajta az elektronikus leveleit és nap-tárát. A másodlagos képernyőhöz hasonló, újszerű noteszgépfunkciók már benne lesznek a 32 és a 64 bites alkalmazásokat is futtató Longhornban, a Windows régóta várt következő változatában.

## Egyszerűen csak működő rendszer

A Microsoft vezető szoftvertervezője szerint a Longhorn várhatóan a 2006-os karácsonyi időnyire megjelenő PC-ken kerül majd először forgalomba. Ezt a határidőt a szoftvercég nagyon szeretné tartani – mondta B. Gates, de nem mindenáron. Az operációs rendszer sokat tárgyalt új szolgáltatásai és megoldásai mellett a Microsoftnak az a legfontosabb célja, hogy a Longhorn olyan rendszer legyen, amely egyszerűen csak működik. Ez lesz az első Windows-változat a Megbízható Számítástechnika nevű redmondi program indítása óta. A megbízható és biztonságos szoftver fejlesztése a Longhornban fog először testet ölteni.

A Longhorn lesz öt év után a Windows első igazán nagy továbbfejlesztése a Windows XP 2001-es kibocsátása óta. Ez az öt év azonban egyáltalán nem volt eseménytelen. A Microsoft bemutatta a Windows Server 2003-at, a Windows kézisámítógépen, mobiltelefonon és tábla PC-n futó változatainak újabb kiadásait, valamint digitális médiaközpontként használható változatát. A Windows harmadik évtizedbe lépő történetének legfrissebb bejelentése is ebbe a sorba illik. Gates május 10-én Las Vegasban, a Microsoft Mobile & Embedded DevCon 2005 konferencián bemutatta a Windows Mobile 5.0-s változatát; ez frissített Microsoft Office-alkalmazásokat, merevlemez-támogatást és a Windows Media Player 10 Mobile révén multimédiában gazdag felhasználói élményt nyújt majd a mobil eszközök új nemzedékének. ▀



HP ScanJet 4070 Photosmart

# Dokumentumokhoz és fotókhoz

Negatív és diabeolvasásra is alkalmas, ehhez képest meglepően olcsó a HP 4070 Photosmart szkennere, amelynek a képességeit most tettük próbára [írta: Csórián Sándor]

A HP ScanJet 4070 Photosmart lapolvasót a korábbi szkennerteszthez kaptuk. A tesztben szerepelt CanoScan 9950F-hez és az Epson Perfection 4990 Photohoz hasonlóan ez a típus is alkalmas 35 milliméteres filmszettek és keretezett diaképek beolvasására, de mivel az ára 35 ezer forint, nem volt értelme a két jóval drágább (100, illetve 120 ezer forint) készülékkel összehasonlítani. A 4070 maximális optikai felbontása 2400 pont/hüvelyk, amely fele a Canon és az Epson említett típusaiénak, de egy hobbifotósnak ez is elegendő lehet.

## Dupla tetejű szkennert

A kezelőszoftver telepítése kissé hosszadalmas, de probléma nem volt vele. A CD-ről két fő komponens kerül a gépünkre, a TWAIN interfész, amelyvel más alkalmazásokba – mi a Corel PHOTO-PAINT 12-t használtuk –

Sajnos a filmadapterbe csak 4 kockányi csik fér, a hosszabbakat fel kell darabolni ▶▶

A négy nyomógombbal a fotó, a film, a dia beolvasása, a dokumentum beolvasása és másolás indítható el ▼

szkennelhetők a képek, és a HP Image Zone, amellyel önállóan is tudjuk használni a szkennert. A szkennelési paramétereket mindkét esetben ugyanazon a felületen lehet beállítani.

A lapolvasó elején négy nyomógombot találunk, amelyekkel – a HP Image Zone-on keresztül – a fotó, a film, a dia beolvasása, a dokumentum beolvasása és másolása (a beolvasott dokumentum közvetlenül a nyomtatóra küldése) indítható el.

A filmeket és a diákat a 4070 is átvilágító fényben olvassa be, az erre szolgáló adaptert a külön felnyitható szkennertetején alakították ki. Előnye, hogy a szkennert karcsú maradt, de kis mérete miatt egyszerre csak négy keretezett diát vagy két, egyenként négykockányi 35 milliméteres filmszettet fogad, és a negatívon is csak 2-2 kocka szkennelhető egyszerre. A fotósok többsége 5-6 kocka hosszúságúra vágja a 35 milliméteres

negatívot, mert ekkora fér el a szokásos negatívtartóba. Sajnos a filmadapterbe csak 4 kockányi csik fér, a hosszabbakat fel kell darabolni a behelyezéshez. A filmadapter-fedélbe 10x15 centiméteres fotók is elhelyezhetők, de ekkor a két oldalukon 1-1 centiméteres sáv kimarad a szkennelt képről, mert a képtartó széle eltakarja. A teljes képet a beolvasóüvegre helyezve tudjuk beszkenneálni.

A kezelőfelület és a HP Image Zone magyar nyelvű. A kezelőfelület csak szoftver alapú képmanipulációt tesz lehetővé, ebben az árkategóriában hardver alapú képjavítást nem várhatunk el. Bosszantó hibája, hogy az elindított szkennelést nem lehet vele leállítani csak késleltetni, hiába nyomjuk meg a Mégse gombot. Az Image Zone-al szerkeszteni lehet a képeket és számos egyéb szolgáltatást kínál, például a kereséshez kulcsszavakat adhatunk meg a képekhez.

## Eredmények

Fotoszkennelésben jól teljesített a 4070-es típus, a beolvasott 10x15 centiméteres kép minősége nem maradt el az Epson és a Canon ugyanilyen felbontású képei mögött. A testszínei kissé rózsaszín árnyalatúak, ezek a megvilágítás korrekciójával sem változtak.

Negatív beolvasásakor erősödött ez az árnyalat. Egyedül az élességgel voltunk elégedetlenek, és ezen az is csak mérsékelten segített, ha az élességet a legerősebb szintűre állítottuk. Dia szkenneléskor az élességgel nem volt gond, de felborultak a színek. A korábbi próbákat a kezelőszoftver alapbeállításával végeztük, csupán a felbontást változtatva, de itt csak a színbeállításokat módosítva jutottunk kielégítő eredményre. A dokumentumok beolvasásával semmi probléma nem volt, a



HP ScanJet 4070 Photosmart	
Felbontás/ színmélység	2400 dpi / 48 bit
Csatoló	USB 2.0
Szkennelhető méretek	dokumentum és fotó A/4-es méretig, 35 mm-es film: két 4 kockányi filmszettel 2-2 kocka; keretezett dia: 4 kocka
Ár	35 ezer forint
Mérési eredmények	
A/4-es dokumentum 300 dpi-vel	20 másodperc
10x15 cm-es fotó 1200 dpi-vel	75 másodperc
35 mm-es filmkocka 2400 dpi-vel	2 perc 10 másodperc
35 mm-es dia 2400 dpi-vel	1 perc 45 másodperc
! értékelés	

kezelőszoftverbe beépített karakterfelismerő (OCR) jól működött.

A táblázatban szereplő eredmények a szkennelés parancs kiadása és a kép megjelenése között eltelt időt mutatják. A gyakorlatban azonban hozzájuk kell adni azt a fél-másfél percnyi időt is, amíg a szkennert megjeleníti az előlnézeti képet. Sőt, ha az előlnézetet nagyítjuk, akkor ehhez újabb szkennelés kell. A kezelőszoftver dia beolvasásakor jól ismerte fel a kép méretét, de a filmkockák, illetve a pozitív képek beolvasásakor ezt az előlnézeti képen kézzel kellett beállítani.

A 4070-es árával arányos teljesítményt kínál. Jó választás dokumentumok és fotók beolvasására, a negatívok és diaképek szkennelése plusz szolgáltatás. Ezen a területen ezért az árérték nem várható el lényegesen jobb minőség.







HP iPAQ h6340 Pocket PC	
Op. rendszer	Windows Mobile 2003
Processzor	Texas Instruments OMAP 1510
Memória	64-64 megabájt ROM és SDRAM, bővítés: SD/MMC (1 gigabájtig)
Kijelző	3,5 hüvelykes, 65 ezer színű QVGA érintőképernyő
Kapcsolat	négysávú GSM/GPRS, WLAN 802.11b, Bluetooth 1.1, IrDA
Energiaellátás	Li-Ion akkumulátor (1800 mAh)
Méret	119x75x18,7 mm, 190 g
Forgalmazó	HP Magyarország
Ár (bruttó)	179 988 forint
! értékelés	

## HP iPAQ h6340 Pocket PC HiPeraktív alternatíva

A HP iPAQ sorozatát megbízhatósága és gazdag szolgáltatáskínálata jóvoltából kedvelik az üzleti felhasználók; a h6340-esből már a GSM-modul sem hiányzik.

A készülékház konzervatív, elegáns, sehol egy trükkös, meghökentető ív; az ezüst szín túlsúlyát itt-ott szürkés betétek törlik meg. Mivel a h6340-es telefonként is használható, azért jókora antenna került a tetejére; formája a régi Ericssonokat idézi. Az előlap szinte teljesen elfoglalja a 3,5 hüvelykes, 65 ezer színű és a hátlapba bújtatott ceruzával nyomkodható érintőképernyő. A tervezők tettek még néhány funkciógombot a megjelenítő alá, de azok voltaképpen csak a telefonálást segítik. A kapcsológomb mellett sorakozó három kis LED a vezetékek nélküli funkciók jelzésére szolgál; azokat, ha tetszik, egyszerre is használhatjuk. Hátral egy logó formájában diszkrét jelét láthatjuk a h6340-en futó operációs rendszernek;

az az alatti 1800 milliampérorás telep látja el a gépet energiával.

A h6340-esen – Pocket PC lévén – a Microsoft mobilkészülékekre fejlesztett Windows rendszere fut, a legutóbbi, még mindig nem magyarított 2003-as Phone Edition. A betöltődés meglepően rövid ideig tart, a PIN bepytyogése után azonnal használhatjuk a PDA-t. A szokásos Asztal fogad bennünket, s azon tetszés szerint változtathatunk. A legfontosabb alkalmazásokat innen is, meg persze a windowsos Start menüből is elindíthatjuk. A Programs mappában bőséges a szoftverkínálat. Az otthoni PC-n megszokott Microsoft programok mellett vannak itt a HP-nek saját fejlesztésű alkalmazásai is.

A h6340-essel meglepően könnyű telefonálni. Hívásindításkor megjelenik

egy tárcsázófelület, s az a ceruzával egyszerűen kezelhető. Multimédiás üzenetek is küldhetők, bár jó lesz előbb átnézni a GSM/GPRS-beállításokat. Szöveges üzeneteket, e-maileket virtuális vagy a készülék aljához csatlakoztatható billentyűzettel írhatunk; üzenetírásban mindkettővel sebességi csúcsot dörögtünk, a további billentyűzet nagysága azonban már kényelmetlen. Hívásfogadásra ajánlatos a vibráló üzemmódot kiválasztani, mert túl gyengék a csengőhangok; ha asztalra tesszük a h6340-est, akkor aligha fogunk hívást elszalasztani.

Mindent összevetve a PDA és a mobiltelefon összekapcsolása nagyon jól sikerült. Aki mindent egy készülékben szeretne, ne is keressen tovább: megtalálta. **gfm**

lős üzemmódot kiválasztani, mert túl gyengék a csengőhangok; ha asztalra tesszük a h6340-est, akkor aligha fogunk hívást elszalasztani.

Mindent összevetve a PDA és a mobiltelefon összekapcsolása nagyon jól sikerült. Aki mindent egy készülékben szeretne, ne is keressen tovább: megtalálta. **gfm**

”jó lesz előbb átnézni a GSM/GPRS-beállításokat

! további információk  
[www.hp.hu](http://www.hp.hu)



Nokia 9500	
Billentyűzet	teljes QWERTY
Megjelenítő	két 65536 színt megjelenítő kijelző
Háttértár	80 MB memória + MMC-kártya
Kapcsolat	HSCSD, GPRS, EDGE, WiFi, Bluetooth
Képrögzítés	beépített VGA-felbontású fényképezőgép
Op.rendszer	Symbian 7.0S
Alkalmazások	internetböngésző (HTML, WAP 2.0, WML 1.3), e-mail ügyfél, adatmásmólok alkalmazás
Forgalmazó	Nokia Magyarország
Ár (bruttó)	139 990–290 000 forint
! értékelés	

## Nokia 9500 A Nagy Segítő Testvér

Az új kommunikátor kisebb és könnyebb lett elődjénél; az antenna bekezdült a készülékházba. Meglepő, hogy az elegáns előlap cserélhető, a hátlapjába rövidebb videók felvételére is alkalmas VGA-felbontású fényképezőgépet építettek. Az energiáját egy 1300 milliampérorás lítiumpolimerakkumulátorból veszi. MMC memóriakártyát is fogad, és a memóriakártya használatához végre nem kell kivenni az akkumulátort. Az már elsőre látszik, hogy a Nokia 9500 majdnem tökéletes – de csak majdnem.

Csukott állapotban alapfunkciókkal felszerelt telefonként használható; ilyenkor a beállításokból is csak a telefonhoz tartozókat érhetjük el. A 128x128 képpontos, 65 ezer színű TFT-kijelző erősebb napfényben is kitűnően olvasható. A fényképezőgépet csak ebben a csukott állapotban használhatjuk.

Ha kinyitjuk a telefont, egy hatalmas, 640x200 képpontos, szintén 65

ezer színű, egyszerűen lélegzetelállító megjelenítő tárul elénk. Sokkal élesebb és kontrasztosabb a képe, mint az előd 9210-es megjelenítőjének. Alatta ott van a teljes magyar QWERTY billentyűzet. A gombok pontosan reagálnak, kényelmesen és gyorsan gépelhetünk rajtuk. A felső sor 8 parancsgombjával hívhatjuk elő a legfontosabb programokat; a megjelenítő jobb oldalán a 4 gomb az éppen futó alkalmazást vezérli.

Az operációs rendszer a Symbian 7.0S változat; ez logikus felépítésű és könnyen kezelhető. De van még mit javítani rajta: a bekapcsolás hosszú percekre telik, és egy beállítás megváltoztatása fél percig is eltart. A mérhetetlen tudás azonban bőséges kárpótlást ad mindezért: szinte nincs olyan terület, ahol a 9500 ne a maximumot kínálna. A dinamikus memóriának köszönhetően szín-

te akárhány ember névjegyet beírhatjuk. A ma már közönségesnek vehető SMS-en és MMS-en kívül melléklettel ellátott e-maileket is fogadhatunk. Az internet a HTML-t, az XHTML-t és a JavaScriptet ismerő beépített Operával böngészhető. Irodai alkalmazásokból is bőséges a választék: a

szövegszerkesztő, a táblázatkezelő és a prezentáció program kompatibilis a Microsoft Office csomagjával. A Nokia

9500-as – mobiltelefon lévén – ismeri a HSCSD, GPRS és EDGE adatátviteli szabványt, sőt a közreműködésével vezeték nélküli hálózatokhoz is hozzáférhetünk. A Bluetooth és Pop-Port technológia révén számos tartozék használható hozzá. Bár gazdagon fel van szerelve, egy fogyatékosága mégis van: nincs rezgő hívásjelzője. **gfm**

! további információk  
[www.nokia.hu/95106.html](http://www.nokia.hu/95106.html)

”A Nokia 9500 majdnem tökéletes – de csak majdnem



# HORIZONT

## CSÚNYA DOLOG

Jon Dudas, az USA Szabadalmi és Védjegy Hivatalának igazgatója nyitotta meg a Utah állambeli Fork általános iskola tanévét. Beszédében az illegális zene-, szoftver- és filmletöltések ellen emelte fel

szavát. Az esemény érdekessége, hogy míg korábban főként a drogok veszélyeire hívták fel a fiatalok figyelmét, most egyre inkább a szerzői jogok védelmét is szükségesnek érzik hangsúlyozni a tanárok. [znet.com]

## TÁVOLRA KÖZÖLNEK

A francia ipari miniszter, Patrick Devedjian találkozóra hívta össze a távközlési vállalatokat és a fogyasztók szervezeteit, mivel „a panaszok számának növekedése aggodalomra ad okot”. [Libération]



## Kalmár László-centenáriumi

**Idén március 27-én lett volna 100 éves Kalmár László, a hazai számítástechnika oktatásának egyik úttörője. Cikkünkben felvesszük munkásságának meghatározó pontjait, valamint jelentősebb találmányait**  
[írta: Árokszállási Gábor]

Kalmár László 1905-ben született Alsóbogát-pusztán. Már fiatalon is érdekelte a matematika, ezért miután 1922-ben – kitűnő eredménnyel – leérettségizett, matematika-fizika szakon kezdte meg egyetemi tanulmányait a Pázmány Péter Tudományegyetem Bölcsészettudományi Karán. 1927-ben középiskolai tanári oklevelet szerzett, ezután a Szegedi Tudományegyetem elméleti fizikai tanszékére került tanársegédnek.

Húsz évvel később az egyetem felsőbb mennyiség-tani tanszékének ta-

nárává nevezték ki. Szegeden a matematikai logikával is megismerkedett.

### Matematika a gyakorlatban

1956-ban, miután hallotta, hogy a matematikai logika bizonyos eredményei gyakorlati alkalmazást kaptak a villamosmérnöki tervezésben, a matematikai logika műszaki és egyéb alkalmazásainak megismerése céljából kibernetikai szemináriumot szervezett mérnökök és matematikusok bevonásával. Később a szemináriumon felmerült egy saját, egyszerűbb eszköz tervezésének ötlete is. Miután a magas költségek okán az elektronikus számológép gondolatát elvetették, egy logikai gép építésébe fogtak. 1957-ben az egyetemen megindult a programozó matematikus képzés, egy évvel később pedig bemutatották a tisztán huzalos megoldású Kalmár-féle logikai gépet, amely gyakorlati problémák megoldására is alkalmas volt.

A szeminárium eredményeként 1963-ban a kibernetikai laboratórium is megalakult Kalmár László vezetésével. Emellett önálló szakként a programtervező matematikus képzést is beindította.

1971-ben a Bolyai Intézetben belül létrejött egy új tanszék, a számítástudományi, amelynek a vezetője Kalmár László lett. Szintén az ő irányításával alakult meg a Magyar

Tudományos Akadémia Matematikai Logikai és Automataelméleti Tanszék Kutatócsoportja.

### Az elektronikus katicabogár

Az elektronikus katicabogarat Muszka Dániel, Kalmár László tanítványa építette 1956 és 1957 között a Szegedi Tudományegyetemen. A bogár – a Kalmár-féle elektronikus logikai géphez hasonlóan – az egyik első itthoni informatikai fejlesztés volt. Mind a bogarat, mind a logikai gépet a közönség az 1960-as Budapesti Ipari Vásáron láthatta először. Az elektronikus katicabogár, amely a szegedi Móra Ferenc Múzeumban van kiállítva, a következőképpen működik: a hálózat bekapcsolása után



**Kalmár László (1905-1976)**  
Professzor, egyetemi tanár. A számítástudomány és a kibernetika hazai megalapozója

(alaphelyzetben) a bogár két szemével fényt világít. Ha a bogár közelébe egy fényforrás kerül, akkor a szemek teljes fényerőre vált, és a bogár elindul a fényforrás irányába. Amennyiben a fényforrás helyet változtat, a bogár követi. A fényingert megszüntetve a modell azonnal megáll, és a „két szem” ismét fényel kezd világítani.

Ha a bogár hangingert (egy adott frekvenciájú fűtőjelet) kap, a szemek felvillan, közölve, hogy a hangot érzékelte, de nem indul el. Ha egy időben kap fény- és hangingert, akkor egy idő után (tanulá-

si fázis) a bogár már csak a sípszóra is elindul és egyenes irányban halad. Ez azonban nem hosszú életű, néhány perc elteltével elfelejt, hogy a sípszó is indulási parancs számára. A betanítási művelet azonban tetszőleges számú alkalommal megismételhető.

Ha a bogarat valamiféle külső mechanikus hatás éri (például ütés vagy nyomás), akkor azonnal megáll, és szemében kialszik a fény, „rosszallását” pedig halk, zúgó hanggal jel-

### Többszörösen kitüntetve

Kalmár László – tudományos munkásságának elismeréseként – élete során számos kitüntetést kapott. Már első éves egyetemistaként pályadíjat nyert a Lagrange-féle Interpolációs Polynomok Konvergenciája című munkájával. 1936-ban megkapta az Eötvös Loránd Matematikai és Fizikai Társulat König Gyula-díját, 1950-ben pedig Kossuth-díjjal tüntették ki. 1958-ban a Bolyai János Matematikai Társulat Béke Manó-éremével tüntették ki, 1970-ben Szele Tibor-éremmel, 1975-ben pedig Állami Díjat és József Attila-éremmel tüntették ki. 1976-ban – egy évvel nyugállományba vonulása után – Neumann János-éremmel tüntették ki. 1976. augusztus 2-án Mátraházán az Akadémia üdülőjében hunyt el. Halála után több mint 20 évvel, 1997-ben a világ legnagyobb számítástechnikai szervezete az amerikai IEEE Computer Society a Computer Pioneer Award (a számítástechnika úttörője díj) posztumusz kitüntetésben részesítette. \*





## HORIZONT

zi. Ugyanez történik, ha menet közben valami szilárd tárgynak ütközik. Ez az állapot mindaddig fennáll, amíg a hátat valaki végig nem simogatja. Ekkor megszűnik a zúgó hang, kigyullad a bogár szeme, és néhány másodperc után ismét reakcióképes lesz.

A műállat körülbelül 60 centiméter hosszú, 40 centiméter széles, 25 centiméter magas és 3 darab gumikeréken mozog. Jellegzetes szerkezeti elemei: elektroncsövek, germánium-diódák, fotocellák, jelfogók, elektromotorok, mikrofon. Az áramot a 220 V-os hálózatról egy hosszú, hajlékony, a modell után húzódó vezeték keresztül kapja.

## A szegedi gyűjtemény

Kalmár László halála után a hetvenes évek elején a Neumann János Számítógép-tudományi Társaság



Az elektronikus katicabogár, amely megy a fény után

(NJSZT) és az Országos Műszaki Múzeum (OMM) közösen kezdeményez hogy folyamatosan gyűjtve és alkalmas helyen tárolva őrizzék meg a számítástechnika magyarországi alkalmazásainak és a hazai fejlesztéseknek a tárgyi emlékeit. Szerencsés véletlen folytán az NJSZT keretében megalakult Technikatörténeti Bizottság a MOL Rt. jogelődjének

algyői telepén kapott egy, a gyűjtésre alkalmas baraksort.

E raktárak adtak otthont a lyukkártyás adatfeldolgozó gépektől a „monstrumokon” (Ural, Razdan, Minszk, ICT, Elliot, Siemens, IBM, Honeywell) át, a PC XT-ig terjedő korszak szinte minden jellemző számítástechnikai eszközének, továbbá a jelentősebb hazai fejlesztéseknek (M3 dobmemóriák, Kozma-féle gép, Kalmár-féle logikai gép, EMG, VILATI, SZTAKI, BME, IKV, Telefonyár, GAMMA, KFKI kutatóhelyek által produkált készülékek). A gyűjteményben fontos helyet foglaltak el a hazai gyártású számítógépek, az EMG, a Videoton, a MOM gyártmányai, valamint

az úgynevezett R-sorozat tagjai (10, 22, 40, 55). Itt kapott helyet az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság által a gyűjtemény részére

**Már első éves egyetemistaként pályadíjat nyert a Lagrange-féle Interpolációs Polymonok Konvergenciája című munkájával.**

átadott Zentai-féle hagyaték, amely számítógép tárgyú leírásokat, dokumentációkat tartalmaz a lyukkártyás kortól kezdve.

A gyűjteménynek többször is új tárolóhelyet kellett keresni. Most a Szegedi Tudományegyetem tulajdonában lévő, volt szovjet lak-tanya területén vannak kiállítva az eszközök. ▽

## További információk

[www.hp.hu](http://www.hp.hu)  
[www.mta.hu](http://www.mta.hu)  
[www.inf.a-szeged.hu](http://www.inf.a-szeged.hu)

## A mobiltelefon mint szintézis

Április végén zajlott Budapesten a Kép, gondolat és tudás a mobilkorban nemzetközi konferencia. A T-Mobile és a Magyar Tudományos Akadémia Filozófiai Kutatóintézete által közösen szervezett rendezvényen huszonnégy ország képviselői tartottak előadásokat.

Nyíri Kristóf, az MTA Filozófiai Kutatóintézetének igazgatója szerint a mobilon immár mindenkor és mindenütt elérhető internet közegeben a kommunikáció kibontakozása igencsak megnövelte problémamegoldó képességünket mind a gyakorlat, mind az elvontabb elmélet szintjén. Újfajta kollektív gondolkodás jött létre. A nyereségek nyilvánvalóak; ám nem érnek-e bennünket veszteségek is? Létezik olyan érvelés, amely szerint a folyamatos kapcsolat – a szellemi magány tartósabb szakaszainak hiánya – óhatatlanul a gondolkodás felszínességéhez vezet. Nyíri Kristóf elutasította ezt a nézetet, rámutatva egyrészt, hogy a „magány” szónak csak valamely adott kommunikációs technológia hátterre előtt van megfogható jelentése – a könyv megigéztettségének magánya más, mint a duzzogó *Akbilleusz* magánya, vagy az üzenetekre hiába váró

SMS-ező magánya. Másrészt a „felszínesség” pusztá metafora, az önmagában ugyancsak kétes „mélység” metafora kiegészítője, mely utóbbihoz viszont alighanem a hangtalan olvasás tapasztalata által sugallt „elmélyedés” metafora vezet. Végül pedig: a magányos gondolkodó elméjében a logika szabályai csak kényszerű helyettesítői a hiányzó beszélgetőtársak néma hangjának. Amint azt *Heidegger* és *Wittgenstein*, az írásbeliség utáni kor filozófusai felfedezték, a gondolkodás alapvető hordozója a nyelvközösség – a gondolkodás mindenekelőtt és mindvégig kollektív teljesítmény.

*Akiba A. Cohen*, a tel-avivi egyetem kommunikáció tanszékének tanára és *Dafna Lemish* tanszékvezető docens a mobiltelefon családon belüli szerepét mutatta be. Tavaly októberben 205 gyerekkel és szüleikkel végeztek fókuszcsoporthoz megbeszélést, amit később egy telefonos felmérés követett. A megkérdezett családok mindegyikére jellemző volt, hogy a gyerekeknek volt mobilja, míg a szülőnek nem. A kutatás eredményei azt mutatják, hogy mind a szülők, mind gyermekeik pozitívan ítélik meg a mobiltelefonokat. Továbbá

úgy tekintettek a készülékre, mint a függetlenség és a személyes fejlődés ösztönzőjére, valamint a felelősségtudattal és a társas hajlammal hozták összefüggésbe. Kiderült továbbá, hogy a gyerekek nagyon kis ellenállás mellett tették magukévá a mobiltelefon-használattal együtt járó szülői felügyeletet és pénzügyi megszorításokat.

*Roland Graf*, a Sankt Pölten-i University of Applied Sciences előadó tanára a köztérek társadalmi jelentőségének elvesztéséről beszélt. A „nem-helyek” (non-lieux) egyre nagyobb számban jelennek meg. Graf ezekből a jelentőségüket veszített és

a megnemfelelés érzetét nyújtó (non-identity-donating) terekből (bevásárlóközpontok, autópályák) indul ki, amikor a mobiltelefon mint médium fogyasztását vizsgálja. A mobiltelefon fontos jellemzői közé sorolja, hogy térhez kötött, az érzékelés médiuma, valamint összekötőkapocs a valóság felé.

*Maurizio Ferrarri*, a torinói egyetem filozófia tanszékének professzora meglátása szerint a mobiltelefon még akkor is ír nekünk, ha úgy döntünk, csak beszélgetésre használjuk. Megmondja nekünk, hogy a hívott fél éppen elérhető-e vagy sem, az akkumulátor fel van-e töltve, hogy csak 3 eurónyi lebeszélhető pénz maradt a kártyánkon, hogy most hagytuk el Szlovéniát és lépünk be Horvátország területére, hogy menjünk el szavazni. Itt van tehát a rendszer, amely olyan dialektikát követ, amelyet a telefon és a gépiró egységének fogalmával ragadott volna meg, nem pedig azok ellentétével. A tézis a vezetékes telefon és a beszéd. Az antitézis a személyi számítógép és az írás. A szintézis pedig a mobiltelefon, amelyben a beszéd és az írás úgy fonódik össze, hogy utóbbi kekedik felül. ▽



## További információk

[www.ft.hu/mobil/2005/](http://www.ft.hu/mobil/2005/)



## HORIZONT

## Processzor dobog a cipő szívében

Az Adidas bejelentette, hogy hároméves fejlesztés után rövidesen megkezdí új, elektronikus vezérelt sportcipőinek kiskereskedelmi forgalmazását. Az eredeti elgondolás abból a felismerésből eredt, hogy mivel a sportolóknak futás közben különböző terepviszonyokkal kell megküzdeniük, ezért a lábat folyamatosan eltérő irányú és nagyságú erőhatások érik, s ez nemcsak a fu-

tást nehezíti, hanem fizikailag is komoly igénybevétel.

A cipő szíve egy processzor, amely másodpercenként ötmillió számítást végezve állandó jelleggel nyomon követi a talajfelszín változását, valamint a sebességet, és motor által hajtott sodronyok révén folyamatosan törekszik az ütések tompítására, kiegyenlítésére. Ez a technika egyébként gyakorlatilag nem más, mint az emberi idegmű-



ködés gépi modellezése. A csodalábbeli ára Nyugat-Európában 250 euró, és hamarosan kapható lesz Magyarországon is – 64 999 forintért. ▶

## Csak erkölcsösen fényképezzünk!

Precedens értékű ítéletet hozott az Egyesült Államok egyik bírósága Virginia államban. A vád szerint *Jeremy Janes* és két társa több tucat szélessávú internetkapcsolat segítségével spamok „nagyüzemi”, üzleti célú továbbítására szakosodott, mégpedig elképesztő hatékonysággal. A csoport naponta átlagosan 10 millió kéretlen levelet küldött, és ezzel néhány tízezer dolláros befektetés mellett 400–700 ezer dollár kö-



zötti nyereségre tett szert. Janes ezért a tevékenységért a bíróság 9 évi börtönbüntetésre ítélte, társait pedig kártérítés megfizetésére kötelezte.

Egyre több ország kormánya próbál hatékonyan fellépni a „mobiltelefonos kukkolók” ellen is. Egyes arab országokban erőteljesen korlátozzák a szexuális vagy pornográf jellegű állomások sugárzását, sőt annak idején több állam a kamerás telefonok forgalmazását is meg akarta tiltani. E küzdelem egyik meghatározó szereplője lett Új-Zéland, ahol a mobilkészülékek kameráinak erkölcsstelen használatát a törvény három évig terjedő börtönbüntetéssel sújtja. ▶

## Kifinomult bűnözés

Egy nemrég Londonban megrendezett biztonsági konferencián *Borisz Miroshnykov* hadnagy, az oroszországi, úgynevezett K Ügyosztály vezetője elmondta, hogy hatékonyság és a különböző betörési kísérletek gyakorisága tekintetében az orosz hackerek minden más állam számítógépes bűnözőit megelőzik. Felnőtt egy olyan generáció, amelynek kifinomult képességű tagjai minden korábbinál nagyobb veszélyt jelentenek a felhasználókra, főként vállalatokra, valamint kormányzervekre.

Miroshnykov szerint a problémára a vonatkozó nemzetközi jogszabályok egyszerűsítése adná az egyedüli megoldást. A konferencián egyébként az is elhangzott, hogy a kiberbűnözés igen jól védhető tevékenység, amely 2004-ben 2,4 milliárd fontnyi kárt okozott a megtámadott cégeknek, és ez az adat sajnálatos módon idén még rosszabb tendenciát mutat. ▶

## LEVELEZÉS

## Tisztelt Olvasóink!

Továbbra is várjuk kérdéseiket, felvetéseiket és véleményüket a levelek@idg.hu címre, illetve a CW-SZT Fórumra ([www.sz.hu/forum](http://www.sz.hu/forum)). Kérdéseikre e-mailben, az újságban, valamint a CW-SZT Fórumban is válaszolunk.

Olvastam Makk Attila véleményét (Számítástechnika 19. sz.), és részben egyet is értek vele – valóban jó lenne, ha a megfelelő szerveknek volna egy egységes, független kommunikációs hálózatuk. Nem tetszik viszont a mobilszolgáltató szapulása. Ha ez akkora üzlet, akkor vajon a többi szolgáltató miért nem adott mobil központot? Nézzük csak, ott amúgy sincs tér, tehát a helyi lakosoknak valószínűleg nincs mobilja, következésképpen nem várható nagy bevétel. Azon elgondolkodott-e, hogy ha az ön családja lett volna ott, akkor sem önt

volna a lehetőségnek? Inkább azt mondja, hogy „piji”, ez a szemét óg azt írta: segít, közben pénzt kér érte, hát nem is telefonálók inkább!” És számoljuk ki, mibe került kimentni, üzemeltetni, fenntartani ezt a központot? Vajon az ott létrejött bevétel a napi bevételnek hány százaléka? Ezért számolt volna fel díjat, ha lett volna ott térerő. Akkor ön sem háborogna, hogy hol itt a segítség. Pedig akkor is fizetni kellene a telefonálásért. Amikor viszont van segítség, akkor fildázunk, hogy milyen. Mi lesz, ha legközelebb nem lesz mobil központ? Akkor minől fog cikket írni? Arról, hogy a sok szolgáltató nem volt képes legalább egy mobil központot odarakni? Ez a cikk nagyon magyar mentalitásúra sikeredett. Mellesleg jelenleg egyetlen szolgáltatót sem kötelez semmi sem arra, hogy 100 százalékos lefedettséget adjon, ez igazából nem is megvalósítható ésszerű határok

közt. Valamint a felhozott példák is sajnálatosak, lévén ha az ön pincéjét előltni a víz, és nem ér rá a tűzoltóság, de jön egy vállalkozó, aki kiszivattyúzza önnek, de pénzt kér érte. Akkor ez egy aljas ember, és már nem is jogosult arra, hogy kiírja: én ott voltam, segítettem? Továbbá a civil segítők, akik ott munkával, munkagéppel segítene, szintén nem mondhatják, hogy segítettek, mert az ebédet és az üzemanyagot állam bácsitól kapták és így nem ingyen dolgoztak? *Hering László*

Tisztelt Hering Úr!  
Köszönöm, hogy megosztotta velem véleményét. Teljesen igaza van abban, hogy más nem szabad mobil állomást telepíteni, hogy egy szolgáltató sincs kötelezve 100 százalékos lefedettségre. Én csak tudom, T-Mobile előfizetésem a szerkesztőség előző helyén, a Révay utcában, az Opera mögött

használatatlan volt. Le kellett mennem az utcára, ha beszélni akartam. A többi segítőre ugyan, mindjárt említeném a tűzoltókat, akik – azt hiszem vitathatatlan – roppant tiszteltreméltó munkát végeznek. De van egy nagy különbség, ami nekem nagyon feltűnt: miért kellett erről sajtóanyagot kiadni? Miért kellett ezt valami jótékonyággal akciónak beállítani? Talán nem volt egyértelmű, de az nem tetszett, hogy a marketing megint beletenyereit valamibe, amibe nem kellett volna. Ha nem egy örözetlen akciónak állítják be, hanem mondjuk, hogy nekik – szemben másokkal – erre megvan a technikai lehetőségük, és ezt használják is, abban nincsen semmi diszsonancia. Lehet, hogy igazságtalan voltam a szolgáltatóval – ezért hagytam ki a nevet – mert az egész csak a marketingen illett valakit, aki a sajtóanyagot kitalálta. Üdvözlettel: Makk Attila

## ONLINE AJÁNLÓ

www.etheroom.com/NAM

## Hangszer-különlegességek

Egy oldal irányecskének. Kategóriákra és évekre bontva található hírek különféle extrém hangszerekről. Mindjárt az elején egyedi formájú gitárrokba botlunk. Az első például egy aranyhalat idéz. Az ütősök is rengeteg érdekességet találnak. Ott van például az ujira húzható minidobverő vagy a dobverőre kenhető Drum Stick Sex Wax, amely elvileg megszünteti annak síkosságát.

www.dreamtheater.net

## Virtuális álomszínház

A Dream Theater zenekar, a mai progresszív rockzene egyik kiemelkedő társulata, 2005. június 14-én, 3 év után ismét ellátogat hozzánk egy koncert erejéig a Petőfi Csarnokba. Honlapjukon, amelynek designja mindig az aktuális album hangulatához igazodik, az általános információk mellett megtalálhatók a legfrissebb koncert dátumok, valamint linkek kiadványaik megrendeléséhez. A „media” menüpont alól a fotók és hátterek mellett midi formátumban a zenekar dalai is letölthetők. \*



„Digitális társadalom – a XXI. század infokommunikációs kihívásai”  
rendevénysorozatunk keretében a Computerworld

„Ügyviteli és vállalatirányítási rendszerek kis- és középvállalkozásoknak”

címmel szakmai konferenciát és termékbemutatót rendez.

**Időpont:** 2005. június 15., szerda 9.00

**Helyszín:** Corner Rendezvényközpont

(1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12.)

Az egyre összetettebb cégen belüli adminisztráció kezelése elengedhetetlenné tette könnyen implementálható és költséghatékony informatikai rendszerek alkalmazását. A konferencia célja a jelenleg elérhető ügyviteli, vállalatirányítási rendszerek bemutatása és megoldási javaslatok felkínálása, új rendszer bevezetéséhez vagy a meglévő modernizálásához.

A rendezvény első, délelőtti részében szakmai előadók és a fejlesztő cégek képviselői ezen rendszerek alkalmazásának szükségességéről, hatékonyságáról és alkalmazhatóságáról beszélnek. A délutáni program két szekcióra bontódik, melyeken esettanulmányok alapján mutatják be rendszereiket a gyártó, forgalmazó cégek, külön foglalkozva a kis- és a közepes méretű vállalkozásokkal.

**Témakörök:**

kulcsrakész, költséghatékony megoldások • iparág-specifikus ERP/CRM rendszerek  
bérszámfejtő, könyvviteli, TB-, raktárrendszerek • beszámíltató megoldások/kapcsolatok  
erőforrás-megosztás • elektronikus számlázás • távmunka a gyakorlatban  
jogi szabályozás, változáskövetés • minőségirányítás • rendszeraudit • dokumentumkezelés  
informatikai háttér • új rendszer bevezetése • adatbiztonság, házirendek  
átjárhatóság, kompatibilitás

A rendezvény ideje alatt a kiállítóteremben egész napos szakmai konzultációra van lehetőség előadóinkkal

A konferencia minden regisztrált résztvevője negyedéves (átruházható)  
Computerworld-Számítástechnika előfizetést kap ajándékba!

Naprakész információ és online jelentkezés a [www.cio.hu](http://www.cio.hu) webloldalán.

Bővebb információ: Kovács Illés Bence • Telefon: 577-4319 • E-mail: [konferencia@idg.hu](mailto:konferencia@idg.hu)

## IDC Adattárolási Konferencia CEE 2005



2005. június 14., kedd,  
Budapest, Novotel Budapest Centrum Hotel

Analyze the Future IDC Storage Roadshow CEE 2005

**A konferencia témakörei:**

- Üzletmenet-folytonosság
- Az adatkezelés törvényi háttere és katasztrófa utáni helyreállítás
- Adatkezelési ciklus-kezelés (ILM)
- Adatkonzolidáció és adatkezelés

A roadshow-t elsősorban informatikai igazgatóknak, informatikai és műszaki menedzsereknek, rendszergazdáknak, adattárolási szakembereknek, valamint a folyamatos üzletmenetért felelős menedzsereknek ajánljuk.

További információ és jelentkezés: [www.idchungary.hu](http://www.idchungary.hu)  
Telefon: 473-2378 (Csonka Viktória)



# IDC Mobil Technológia a Vállalatokért Konferencia 2005



**2005. június 2.**

**Budapest, Corinthia Aquincum Hotel**

**IDC Enterprise Mobility Roadshow CEMA 2005**

**A KONFERENCIA TÉMAKÖREI:**

- Miként lehet a modern technika vívmányait a mobil dolgozók hatékonyságának maximalizálására felhasználni?
- Milyen tényezőket érdemes figyelembe venni a mobil működést szabályozó stratégia kidolgozásakor?
- A mobil stratégia kidolgozásához szükséges partnerkapcsolatok illetve outsourcing jellege.
- Melyek az egyes vállalatok szempontjából legmegfelelőbb technológiák, eszközök, alkalmazások és szolgáltatások?
- Hogyan segíthetnek a távközlési és informatikai szolgáltatók értelmezni és ösztönözni a mobil működést?

VENDÉGLŐADÓINK: ERIC HOFER, PEPSIAMERICAS; CSAJTAI KORNÉL, MAGYAR POSTA

További információ és jelentkezés: [www.idchungary.hu](http://www.idchungary.hu) ■ Telefon: 473 23 75 Csonka Viktória

**NOKIA**  
CONNECTING PEOPLE

**symbol**  
The Enterprise Mobility Company™

számítástechnika  
**COMPUTERWORLD**

SecuriFocus  
A biztonság új arca

**[origo]**



**Autodesk**™ Media and Entertainment

## 3ds max 7.5

Új mérföldkő a 3d modellező, animációs és rendering megoldások piacán, amely megújult alkotó eszközei és gyártást segítő munkakörnyezete révén az óriási adatmennyiséggel dolgozó alkotók legigényesebb elvárásainak is megfelel.

studio21

Hivatalos forgalmazás és oktatóközpont. Tel.: (1) 359 6410 | [www.studio21.hu](http://www.studio21.hu)

## Maya 6.5

A Maya formatervezési technológiákat átvevő 3d animációs megoldás, amely új dimenziókat nyit a kreatív munkavégzés területén. Filmek, broadcast grafikák, játékfejlesztés, nyomda feladatok formatervezés, vizualizáció vagy multimedia a Maya 6.5 a legjobb válasz a kreatív kihívásokra.

CG media

Hivatalos forgalmazás és oktatóközpont. Tel.: (1) 359 6410 | [www.cgmedia.hu](http://www.cgmedia.hu)