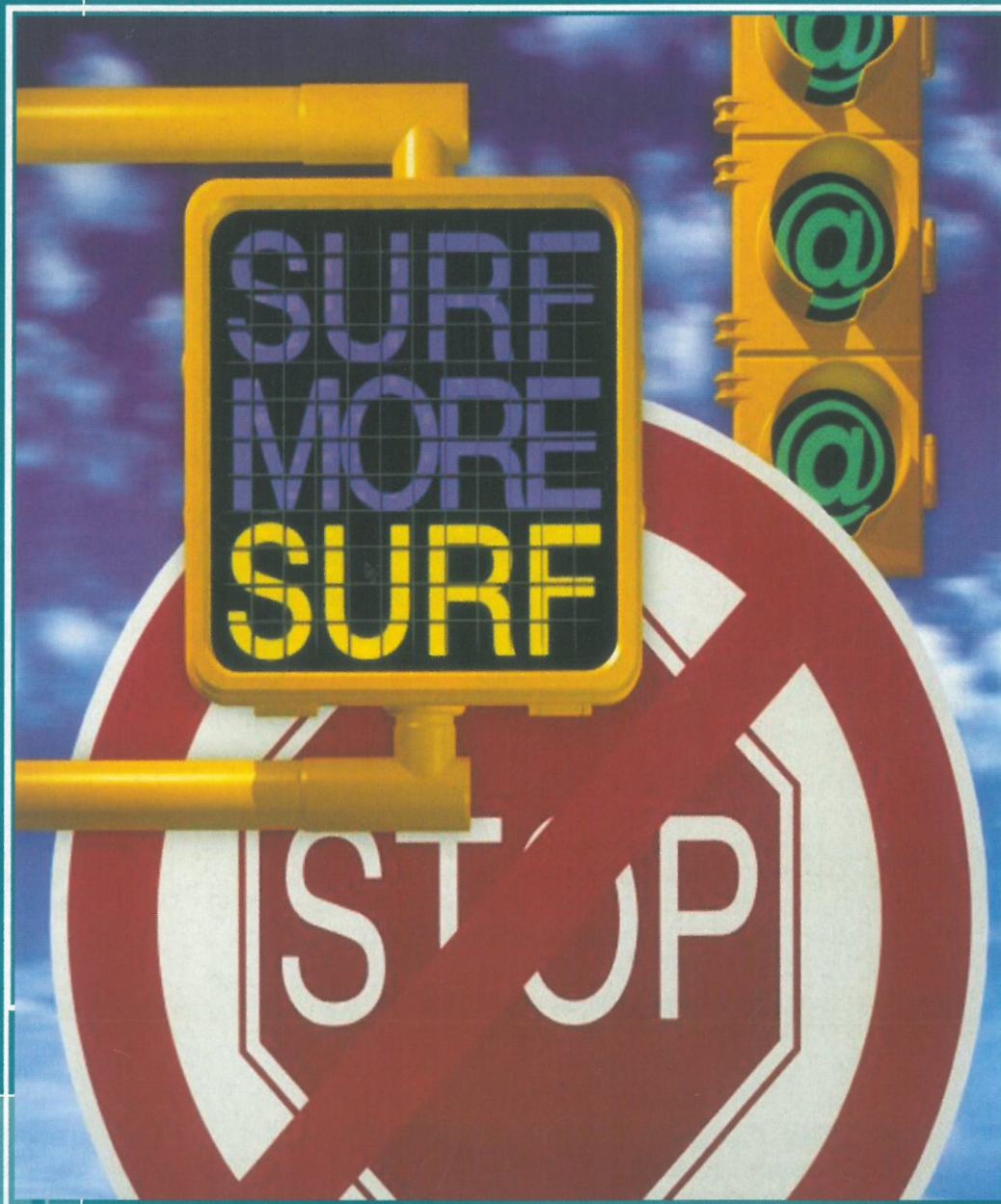


NAPI ► informatika

2001/4. A NAPI GAZDASÁG INFORMATIKAI MELLÉKLETE 2001. ÁPRILIS

- ▶ Január
- ▶ Február
- ▶ Március
- ▶ **Április**
 - ▶ „Konceptiótelefonok” bemutatója a CeBiten
 - ▶ Az elektronikus postás nem csenget
 - ▶ Hölgyeket a gépek elé!
 - ▶ Panoráma
 - ▶ Szinte minden megtalálható a szoftverarchívumokban
 - ▶ Az uniformizálás árt az eredményességnek
 - ▶ Az első négy számjegy is elég a csaláshoz
 - ▶ Elavult a letöltési mutató
 - ▶ Az átállás gond és lehetőség a szoftverfejlesztőknek
- ▶ Május
- ▶ Június
- ▶ Július
- ▶ Augusztus
- ▶ Szeptember
- ▶ Október
- ▶ November
- ▶ December



Félmegoldások - félpénzen?

Az internethasználat elterjedtsége a pénzügyi szektorban

Nyitottság vagy biztonság - az e-biznisz dilemmája

Versenyben az ingyenes szolgáltatókkal

Levegőt vehet...

...a fekete tonert ingyen adjuk*

max. 1200 dpi

20 lap/perc egyszerű nyomtatás

5 lap/perc színes nyomtatás

max. 1150 lap papírkapacitás

automatikus duplex opció

kibővített papírkézelési funkciók

Új színes
lézernyomtatók

MINOLTA-QMS magicolor® 2200 – ha megvette, kifújhatja magát

A MINOLTA-QMS magicolor® 2200 már ma teljesíti a jövő követelményeit. Standard hálózati interfészével, amely elengedhetetlen eszköze a hatékony munkacsoportos nyomtatásnak, a MINOLTA-QMS magicolor® 2200 új mércét jelent a színes lézernyomtatásban. A színes képalkotás jövője számunkra már a jelen. Ráadásul most **1 évig ingyenesen biztosítjuk a fekete tonert** a nyomtatáshoz*. Rendelje meg most. Várjuk a hívását.



Minolta Magyarország Kft. • www.minolta.hu
Budapest (06 1 206 2266) • Debrecen (06 52 432 299)
Kaposvár (06 82 318 440) • Szeged (06 62 420 887)

Disztribútor:

CHS Hungary Kft. (06 1 451 3566) • Colorspectrum Kft. (06 1 210 1482)

Nagykereskedelmi partnereink:

Bartex 2000 Rt. (06 1 345 0500) • SVED Rt. (06 1 469 8000)

*Az akció adott feltételek mellett érvényes.



The essentials of imaging



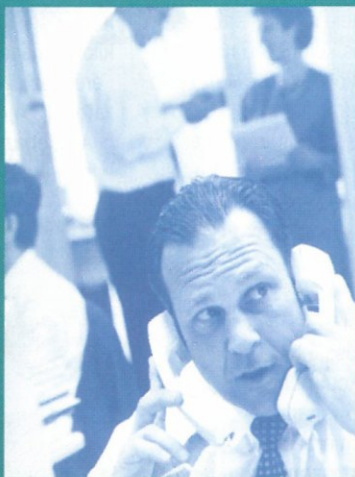
MINOLTA
QMS

Disztribútorok: CHS Hungary Kft. 451-3566 • Colorspectrum Kft. 210-1482 Budapesti márkaképviseletek: Black Sheep Bt. 202-3185 • Bon-Computer&Copy Kft. 206-3424 • Clean Sound Rt. 384-5001 • Copypex Kft. 216-0780 • EP-Copy Kft. 208 1239 • Miolta Budapešť Kft. 370-8605 • Novarex Kft. 481-9555 • Stenella Bt. 246-1967 • Office Copy Bt. 200-4230 • Vialux Kft. 369-0203 Vidéki márkaképviseletek: Alba Kontakt Irodatechnika Kft. Székesfehérvár 22/349-300 • Bábolna Computer Kft. Győr 34/568-400 • Bon-Copy Kft. Miskolc 46/341-824 • Büromark Pécs 72/212-368 • Color-Copy Kft. Kaposvár 82/427-804 • Compferr Kft. Dunaújváros 25/584-088 • Deák-Irodatechnika Bt. Szeged 62/441-120 • Egercopy Bt. Eger 36/414-347 • INTERTECHNIKA Kft. Békéscsaba 66/324-586 • ITV Dimenzió Szombathely 94/316-252 • ITV Reprint Kft. Szekszárd 74/311-868 • KONWEX Kft. Szolnok 56/420-752 • Másológép Centrum Kft. Győr 96/313-008 • MIOBA Kft. Debrecen 52/413-424 • Net.Copy Kft. Kecskemét 76/485-275 • Partner Irodatechnika Kft. Cegléd 53/321-300 • Prime Kft. Zalaegerszeg 92/549-414 • TELARM Bt. Szolnok 56/426-200 • VALAMI MAS Bt. Pannonhalma 96/472-472 • Z.HORV.Kft. Balassagyarmat 35/300-950

Félmegoldások – félpénzen?

UTAK A HARMADIK GENERÁCIÓS MOBILTELEFON-SZOLGÁLTATÁSHOZ

► Magyarországon a Westel Mobil Rt. megindította kereskedelmi GPRS-szolgáltatását, a Pannon GSM pedig bizonyos mobiltelefonok használata esetén biztosít meglévő rendszerén nagy sebességű adatátviteli szolgáltatást. A harmadik generációs (3G, UMTS) rendszerek órlási bevezetési költsége miatt a „két és feles” (2,5G) megoldások a korábban vártnál nagyobb szerepet kaphatnak az európai mobiltáv-közlésben.



mobiltelefon-szolgáltatókra, hogy a koncessziós szerződéseikben vállalat határidőre – az Európai Unió illetékesei szerint ennek megfelelően még az idei évben – vezessék be 3G-s szolgáltatásaikat, a hatalmas költségek és a technikai nehézségek miatt sok szakértő úgy véli, a 2,5G elodázhathatja ezt az időpontot – írja a *Business Week*. Az Európában 3G-licenccel kapott brit, német, spanyol távközlési cégek összesen 95 milliárd dollárt fizettek ezért, amihez hozzáadódik az új hálózatok kiépítésének 125 milliárdos költ-

A Westel Mobil Távközlési Rt. március elején indította el kereskedelmi GPRS-szolgáltatását, amivel a magyarországi mobiltelefon-cégek közül elsőként kínál 30 kilobit/másodperces sebességű csomagkapcsolt adatátviteli lehetőséget (NAPI Online, 2001. március 7.). A megoldás bevezetését még februárban megelőzte egy 15 milliárd forint értékű keretszerződés aláírása, amelynek értelmében az Ericsson Magyarország Kft. szállít a GPRS megvalósításához szükséges berendezéseket a mobilvállalatnak (NAPI Gazdaság, 2001. február 6., 5. oldal). A cég szerint február végén már az ország 70 százalékán igénybe lehetett venni az új rendszert, az első GPRS-telefonok a negyedév végén kerültek a boltokba.

Bár a Pannon GSM is kiválasztotta már a GPRS technológia szállítójaként az Ericssont, a mobiltelefoncég nemrég megnyitott internetes boltjának bemutatóján egy másik nagy sebességű adatátviteli lehetőséggel rukkolt elő (NAPI Gazdaság, 2001. február 23., 6. oldal). Ha valaki a Pannon hálózatából mobiltelefonról keresi fel az online áruházat, akkor – a beépített Nokia-technológiának köszönhetően – bizonyos készülékekkel akár 43,2 kilobit/másodperces átviteli sebességet is elérhet – állítják a cég szakértői. A GSM-rendszerek általában másodpercenként 9,6 kilobit/másodperces sebességgel működnek, a Pannon alaprendszere egyes készülékek használatával 14,4 kilobit/másodperces átvitelre is képes – mondják.

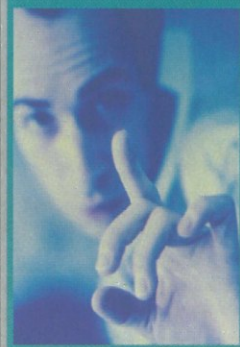
Bár a óriási nyomás nehezedik a

sebbe, s ebben még nincsenek benne a marketingkiadások további milliárdjai. A 3G bevezetése ráadásul új üzleti modell kialakítását is igényli: a mobilcégek eddig csak beszédátvitelt értékesítettek, míg az új rendszerben többféle (hang-, adat-, álló- és mozgókép-átviteli) alkalmazást kell eladniuk.

Eközben a 2,5G a 3G legtöbb erényének viszonylag olcsó megoldását kínálja. A „mindig kapcsolatban” típusú, az átvitt adatok mennyisége alapján elszámolt szolgáltatás megkönnyíti a mobilinternetezést, ami felkeltheti a fogyasztók érdeklődését ez iránt s ezzel megnyithatja pénztárcájukat. A brit Durlacher Research piackutató cég szerint az európai mobilszolgáltatók 2,5G-s megoldásaiknak köszönhetik majd 2005-ben az adatátvitelből akkorra várható 70 milliárd dolláros bevételük zömét és ilyen elfőzetőik majdnem négyszeresen fogják meghaladni 3G-s ügyfeleik számát.

A világ ugyanakkor elszaladhat Európa mellett. Az egyesült államokbeli Verizon mobilszolgáltató nemrégiben „összevesszett” a Vodafone-nal, európai partnerével, mert fontolgatja az USA-ban és Japánban használatos CDMA2000 3G-s technológia bevezetését az európai UMTS szabvány helyett – írja a *Financial Times*. Az egyesült államokbeli Qualcomm berendezésgyártó egy februári cannes-i kiállításon – igaz, nem zsebtelefonok, hanem komputerok közötti kommunikációban – működő CDMA2000-es rendszert mutatott be. A japán DoCoMo májusban akarja elindítani 3G-s szolgáltatását Panasonic telefonokkal, az USA-ban pedig az év második felére tervezik a 3G bevezetését.

A PA Consulting tanácsadó cég szerint a távközlési szolgáltatók a szállítói finanszírozás módszerével fogják megoldani a 3G okozta pénzügyi gondjait. Csak részben fogják kifizetni a megrendelt rendszerek árát, a maradék összeget a hálózat szállítója hitelezi, biztosítéknak a telepített berendezéseket tekintve. Ezt a hitelt azután továbbhárítják a tőkepiac intézményeire.



MOBILÜGYFELEK EURÓPÁBAN*

(millió fő)	2,5G	3G
2001	5	0
2002	10	0
2003	25	0
2004	75	5
2005	120	35

* becslés

Forrás: *Business Week*

K. S.

„Konceptiótelefonok” bemutatója a CeBiten

ÖSSZEOLVAD A KÉZI KOMPUTER ÉS A MOBILTELEFON

► Néhány évvel ezelőtt a mobiltelefon telefon volt, a kézi számítógépek pedig számítógépek voltak. Mostanra a kommunikáció és az adatkezelés e két eszköztípusa igen közel került egymáshoz, s a hannoveri CeBiten bemutatott legújabb készülékek arra utalnak: a gyártók már csak azon vitatkoznak, hogy a beszédátvitel vagy az adatfeldolgozás legyen-e túlsúlyban egy-egy készülék tudásában.



A kézi számítógépek és a mobiltelefonok gyártói egyet értenek abban, hogy a piac számos különböző hordozható kommunikátort igényel majd a következő években. Az is egyértelműnek látszik, hogy ezek lényege a beszédátvitel és az adatfeldolgozás képességének kombinációja lesz, a két funkció arányait pedig a felhasználók eltérő igényei, illetve ugyanannak a felhasználónak akár a nap különböző szakaszaihoz illeszkedő, változó elvárásai határozzák majd meg. Arról azonban már megoszlanak a vélemények, hogy egészen pontosan milyen kategóriái jönnek majd létre ezeknek az új berendezéseknek.

A CeBiten bemutatott legújabb kommunikátoroknak három lényegesen eltérő fajtáját lehetett megkülönböztetni. A csúcson a beszédátviteli képességgel felruházott személyi asszisztensek vannak (PDA – personal digital assistant). Ezek a Palm Inc. Palm Pilotjához és a Compaq iPaqjához hasonló eszközök, nagy adatfeldolgozási kapacitással, sok adat megjelenítésére alkalmas, nagy kijelzővel (miniképernyővel) rendelkeznek, ám ezzel egy időben beszédátviteli képességekkel is felruházzák őket, amihez általában egy bedugható fejhallgatót és mikrofont mellékelnek hozzájuk. A középső szinten található berendezéseket nevezhetjük okos telefonoknak. Ezek alapvetően beszédátviteli eszközök, amelyek azonban többféle adatfeldolgozási képességgel is rendelkeznek. Végül a legalsó szint a „hagyományos” mobiltelefonoké. Ezek hasonlítanak a legjobban a ma használatos készülékekhez, kiegészítve némi adatfeldolgozási tudással, aminek legjellemzőbb eleme a WAP-os (wireless application protocol) internet-hozzáférési képesség.

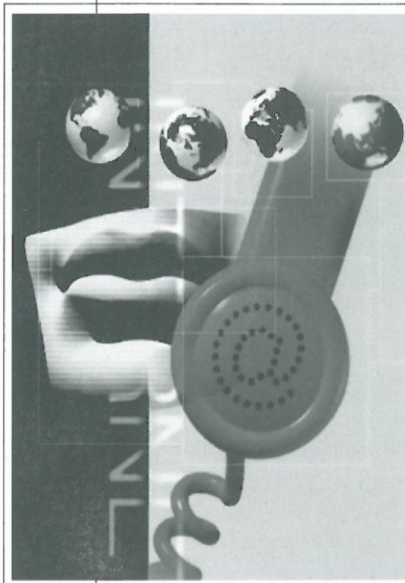
Eltéréseik ellenére két dologban hasonlítanak egymásra az új eszközök. Az egyik, hogy legtöbbjük képes a GPRS szabványon alapuló nagy sebességű adatátvitellel, a másik, hogy közülük egyre többe építenek be Bluetooth-csatolókat, amelynek segítségével a felhasználó rögzített és mobil berendezései vezeték nélküli (rádiós) kapcsolattal is összeköthetők egymással.

A CeBiten bemutatott PDA-k közül az egyik a francia Sagem WA (Wireless Assistant) 3050-e volt. A gyártó állítása szerint ez a 198 gramm súlyú termék az első igazán integrált adatfeldolgozó és beszédátviteli kézi komputer, minthogy elődeit csak speciális modul csatolásával lehetett képessé tenni a telefonálási funkció ellátására. A WA3050 várható-

► A Motorola és a Psion idén év elején kénytelen volt felmondani az Odin projektet, amelynek az lett volna a célja, hogy közösen fejlesszenek ki kommunikátorokat. Mindkét fél PDA-képességekkel felruházott mobiltelefon-termékcsalád létrehozásában gondolkodott, ám a Motorola egy zsebben hordható készüléket akart, a beszédátvitel mellett meglehetősen korlátozott adatfeldolgozási kapacitással, míg a Psion egy nagyobb berendezésre gondolt, amelynek nagy képernyőjén egyszerűen sok adatot lehet kezelni.

an áprilisban kerül a boltokba, az ára 1000 dollár lesz. A gép a Microsoft Windows CE vezeték nélküli PDA-khoz optimalizált változata, a Pocket PC operációs rendszer fut. Funkciói érintőképernyőn, egy pálcával hozhatók működésbe. A gép első példányai GSM-hálózatokon lesznek használhatók (mindkét irányba 9,8 kilobit/másodperces átviteli sebességgel), de hamarosan megjelenik a GPRS-képes változat is. Utóbbi az úgynevezett 3+1-es megoldással üzemel majd, ami azt jelenti, hogy adatletöltéshez három időrést használ, ami 40,2 kilobit/másodperces sebességet biztosít, míg az információkéréshez egy időrést vesz igénybe, ami a legtöbb GPRS-hálózat 13,4 kilobit/másodperces átviteli sebességet jelent.

Az idehaza nyomtatásról ismert japán Kyocera egy okos telefonnal állt a hannoveri közönség elé. A 207 gramm súlyú



QPC 6035 lenyitható billentyűzettel rendelkezik, amely mögött egy viszonylag nagy kijelző bújjik meg. Ezen az alapvetően telefonnak tekinthető eszközön a Palm OS operációs rendszer 3.5-ös változata fut, ennek megfelelően alapfunkciója mellett lényegében egy Palm kézi komputer képességeit nyújtja. A 700 dolláros készülék, amely az Egyesült Államokban már kapható, CDMAone hálózatokon használható.

Az okos telefonok piacának másik érdekessége a Microsoft e berendezésekre optimalizált

Stinger operációs rendszere és a nagy távközlési és kézikomputer-cégeket összefogó Symbian szövetség Epcoc operációs rendszere közötti verseny. (Az Epcocot a szervezet egyik tagja, a brit Psion kézikomputer-gyártó fejlesztette ki.) A brit Sendo Z100-asa az előbbi, az Ericsson R380-asa és a Nokia 9210-e az utóbbi tábor képviselői.

A 99 gramm súlyú Z100-as GPRS-képes és lehetőséget ad egyebek mellett e-mail és más szöveges üzenetek, valamint MP3-as, illetve Windows Media zenei fájlok kezelésére. A berendezés 3+1-es konfigurációban működik. Az Ericsson és a Nokia készülékének súlya rendre 170, illetve 244 gramm, nagy hiányosságuk, hogy egyiket sem GPRS-hez szánták. A Nokia berendezése például csak HSCSD szabványú hálózaton használható. Ez ugyan 43,2 kilobit/másodperces átviteli sebességet is lehetővé tesz, azonban meglehetősen kevés szolgáltató választotta a rendszere alapjául. A mobiltelefon kategóriáján belül maradó készülékek közös sajátossága, hogy GPRS-képesek. A CeBiten a Motorola négy ilyen termék-

kel jelent meg, egyikük (a V66-os) 4+1-es, a másik három (Talkabout 192, Accompli 008 és V120) 3+1-es sebességkonfigurációban működik. Az Alcatel One Touch 702-e 2+1-ben, a Samsung SGH-Q100-asa 4+1-ben használható.

D. J.

Az internethasználat elterjedtsége a pénzügyi szektorban

AZ ELEKTRONIKUS ALÁÍRÁS POZITÍV HATÁSSAL LESZ AZ ÜZLETMENETRE

► A pénzügyi szolgáltatók közül internetes stratégiával a bankok és az értékpapírcégek rendelkeznek a legnagyobb arányban, a biztosítók kissé lemaradva követik őket. Míg a bankok az internetalapú szolgáltatás további terjedésére számítanak idén, az értékpapírcégek nem reménykednek ebben. Abban azonban egyetértenek, hogy az elektronikus aláírás pozitív hatással lesz az üzletmenetre.



A GKI Gazdaságkutató Rt. a Webigen Rt.-vel és a Sun Microsystems Magyarországgal közösen végzett felmérése során megállapította, hogy a válaszoló hitelintézetek 60 százaléka már kidolgozta internetes stratégiáját, míg 30 százalékuk a következő egy-két évben tervezi ezt. Tíz százalékuk egyelőre nem tervezi ilyen jellegű stratégia megalkotását. (A felmérés 62 százalékos reprezentáltságon alapszik). A válaszoló értékpapírcégek 58 százaléka rendelkezik internetes stratégiával, míg egyharmaduk hamarosan ki fog ilyet dolgozni. A válaszoló biztosítók fele már a vállalati stratégia szintjén foglalkozik az internettel és a benne rejlő üzleti lehetőségekkel, míg a másik fele az internetes stratégia megfogalmazását a következő egy-két év feladatai közt említi.

A pénzügyi szektor jelenleg főként az ügyfelekkel való kapcsolattartásra és marketingcélokra használ online megoldásokat. A fenti eszközöket a válaszoló bankok harmada, a biztosítók és az értékpapírcégek fele említette. Ezt követi az online adminisztráció alkalmazása, amelyet a válaszadók ötöde használ jelenleg.

Az elektronikus aláírás bevezetése a válaszolók egyhangú véleménye szerint pozitív hatással lesz üzletmenetükre. Legoptimistábbak az értékpapírcégek: az erre a kérdésre adott válaszok átlaga az 1 (közömbös) – 3 (egyértelműen pozitív) skálán náluk 2,7 volt. Ezután a hitelintézetek következnek 2,5-ös átlaggal, majd a biztosítók 2,4-es értékkel.

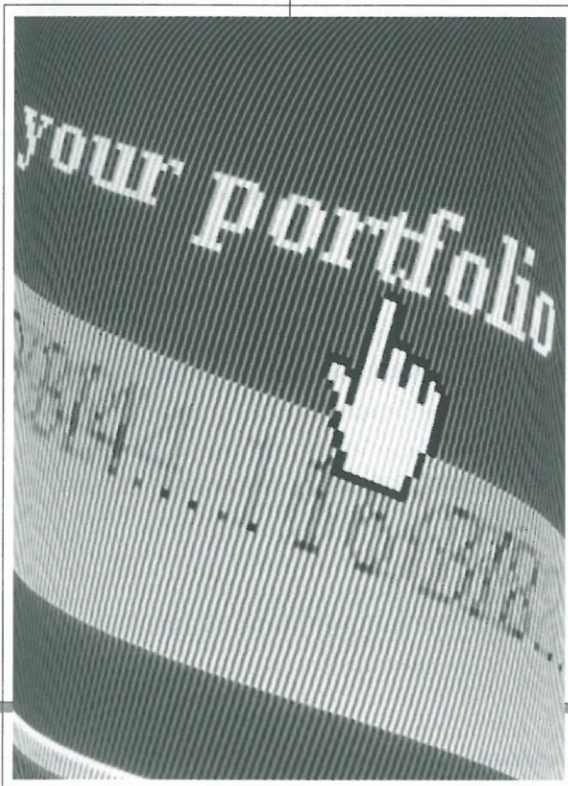
Az internet hatása a termékefejlesztésre leginkább a bankoknál és az értékpapírcégekénél volt érezhető, míg a biztosítóknál ez közepes hatást fejtett ki. A bankok esetében az internet hatása a szervezetfejlesztésre a közepesnél erősebb volt, míg a biztosítókra sokkal kevésbé, az értékpapírcégek pedig alig volt jellemző.

A jelenleg interneten keresztül is szolgáltató, válaszoló bankok internetes ügyfeleinek aránya mind a lakossági piacon, mind a vállalati piacon 2-3 százalék volt a tavalyi év végén. Megítélésük szerint idén mindkét ügyfélkörből jelentősen nőni fog az internetes banklásra áttérők száma. A legnagyobb növekedés a vállalati és a lakossági ügyfelek esetében is a számlainformációk lekérdezésében és a tranzakciók ellenőrzésében, valamint az interneten keresztüli átutalások területén várható.

A biztosítási piacon tavaly még igen kis számú társaság meglehetősen alacsony forgalmat bonyolított le az interneten keresztül. 2001-ben viszont a válaszadók egyes termékeik esetében az internetes értékesítés arányának gyors emelkedését várják: különösen a lakásbiztosítás és más, általában egyedi elbírálást nem igénylő, standardizált termékek piacán. A válaszoló értékpapírcégek minden szolgáltatás internetes forgalmának stagnálására számítanak az idei évben. Ez elmentmondani látszik az internetes ügyfelek várt magas növekedésének, de az értékelésbe valószínűleg a kedvezőtlen tőzsdei klíma is belejátszott.

D. J.

A pénzügyi szolgáltatók GKI-Webigen által összeállított internethasználati indexe a 2000. IV. negyedévi 17,5 pontról 2001 első negyedévében 25,6 pontra emelkedett, ami a pénzügyi szektor növekvő optimizmusát jelzi az internet elterjedésével, a pénzügyi szolgáltatásokra való hatásával kapcsolatban.





Vivendi Telecom Hungary

Összeköt minket



Egy sikeres vállalkozás mára már elképzelhetetlen jól kiépített, megbízható üzleti kommunikációs alkalmazások nélkül. Mi a V-com-nál, a Vivendi Telecom Hungary csoport üzleti kommunikációs szolgáltatójaként, legfontosabb feladatunknak tekintjük, hogy ügyfeleink mind teljesebb kiszolgálásával és széleskörű szaktanácsadással járuljunk hozzá az üzleti sikerekhez.

E cél érdekében építjük ki átfogó optikai gerinchálózatunkat, amely lefedi az ország teljes területét.

A szolgáltatási portfólióinkba tartozik többek között a felügyelt bérelt vonal, a bérelt vonali Internet, a Frame Relay, az ATM, a VoIP, valamint az országos Intranet és VPN hálózatok kialakítása is.

Ismerje meg szolgáltatásaink szélesebb körét is, lépjen kapcsolatba velünk!

Célunk, hogy megbízható, minőségi szolgáltatóként naprakész megoldásokkal és elismerten kiváló ügyfélszolgálattal segítsük Önt és cégét a sikerhez.

További információval készséggel állunk rendelkezésére a **06-80-822-822**-es díjmentesen hívható telefonszámon, valamint a **sales@vcom.hu** címen.

A V-com a PartnerCom jogutódja. A név változott, szakértelmünk és ügyfeleink elégedettsége változatlan.



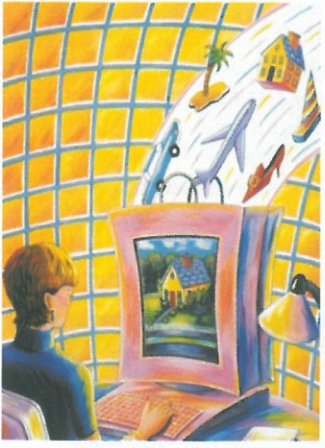
com

üzleti kommunikációs szolgáltatás

Összeköt minket a siker

Az elektronikus postás nem csenget

KÉPESLAPKÜLDŐK A VILÁGHÁLÓN



„Emil”-címmel és interneteléréssel rendelkező ismerőseinknek a világhálón keresztül is küldhetünk üdvözlőlapot. Egy virtuális képeslap feladása semmivel sem bonyolultabb, mint egy e-mail megírása: a szolgáltatást nyújtó honlapon a megfelelő típus kiválasztása és a címzések

megadása után máris postázható a küldemény. (Azaz a levél maga általában a szerveren marad, a címzett csupán egy értesítő e-mailt kap, amelyben a linkre kattintva töltődik le a számára érkezett képeslap.) Akkor sincs baj, ha a kérdéses napon nem kapcsolja be a gépét az illető, a szolgáltatók ugyanis 10-14 napig megőrzik a küldeményt. A képeslapot egyébként – a kézbesítési időpont megjelölésével – akár hetekkel előre is feladhatjuk.

A legnagyobb szolgáltatók kínálatában nem ritkán több ezer üdvözlőlap szerepel, néha már a kategóriák sokasága is zavarba ejtő. A mesefigurástól a tájképesig, a „cicababástól” a híres festményt ábrázolóig igen széles a kínálat; a választást megkönnyítendő a legnépszerűbbeket általában külön gilyűjtik. Multimédiás számítógéppel rendelkező címzettünk részére animációs vagy muzikáló képeslapot is küldhetünk, sőt a zenéket akár meg is vásárolhatjuk az oldalról egy kattintással elérhető

online CD-boltban. A képeslapküldők hatalmas kínálatban találva mindenesetre szép számmal találtunk fehér foltokat is: Mekk Elek, Kukori vagy Mézga Géza képével illusztrált üdvözlőlapokat például az általunk meglátogatott magyar oldalakon sehol nem találtunk – annál több garfieldosat megmicimackósat –, s ugyancsak az egyik hazai szolgáltató kínálatából hiányolta valaki – a virtuális vendégkönyv bejegyzése szerint – a magyar városok képeslapjait.

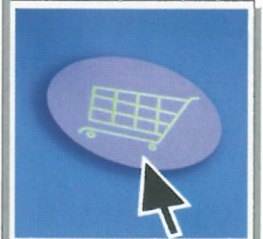
A kifejezetten képeslapküldésre szakosodott webhelyeken kívül egyébként világszerte megszámlálhatatlan site üzemeltet hasonlót – bár ezeknek többnyire szerényebb a kínálatuk –, így ezekről is minden további nélkül útnak indíthatjuk az alkalmi e-postájáratot. Persze kár volna még temetni az üdvözlőlapküldés hagyományos módját, már csak azért is, mivel a számítógép vagy az internet egyelőre korántsem mindenki számára hozzáférhető; másrészt sokak számára mindig is értékesebbek lesznek a kézzel írott, tapintható – ha úgy tetszik, emberközelibb – levelek.

DTI.

MAGYAR INGYENES KÉPESLAPKÜLDŐK

www.kepeslap.ini.hu	nagy választék, szép állatfotós képeslapok
www.datatrans.hu/kepeslap	többféle kategória, szép grafikájú megszólítás-sémák
www.levlap.com	színvonalas weboldal; különleges képeslapok is
www.kepeshirdetes.hu	ténylegesen elküldi a képeslapot (nem kell a honlapra csatlakozni)
www.she.hu/kepeslap	előtérben a gyengébb nem témái
www.napfolt.hu/ttc	jópofa tevés képeslapok

Forrás: NAPI Informatika



Ünnepek, névnapok és más jeles alkalmak közeledtekor sokunknak csak az utolsó pillanatban jut eszébe, hogy postára adja üdvözlőlapjait, amikor már korántsem biztos, hogy a címzettek időben megkapják azokat. Jó szolgálatot tehetnek ilyenkor az internetes képeslapküldők, amelyekkel – elektronikus levél formájában – bármikor, bárhová pillanatok alatt eljuttathatók a jókívánságaink.

WAP IRODALMI PÁLYÁZAT, NAGY OPLOGO KÖNYV 1.

WAPOÉZIS

A kortárs magyar szépirodalom és az új kommunikációs formák kapcsolatának előmozdítása érdekében irodalmi pályázatot hirdet az Élet és Irodalom szerkesztősége és a Westel. A pályázaton részt vevőktől a bírálóbizottság olyan szépirodalmi igényű pályaműveket vár, amelyek a WAP által nyújtott technikai lehetőségekkel élnek és alkalmasak arra, hogy a Westel WAP szolgáltatásában minden érdeklődő számára hozzáférhetővé válva a majdan létrejövő kortárs magyar szépirodalmi WAP-gyűjtemény alapját képezzék.

Tematikai és műfaji kötöttség nincs, a beküldött szövegek terjedelme azonban nem haladhatja meg a 400 karaktert. A Westel minden elfogadott pályaművet elhelyez WAP-oldalain, a legsikerültebb művekből pedig az Élet és Irodalom az eredményhirdetést követően összeállítást ad közre.

NAGY OPLOGO KÖNYV

Várhatóan április végén jelenik meg a Westel Nagy Oplogó könyvének első kötete, amely mintegy 1300 letölthető operátorlogót tartalmaz. A Nagy Oplogó könyv – minden alkalommal újabb 1300 logóval – az idén még háromszor fog megjelenni. A kötet szerkesztői a 777sms site munkatársai.

Hölgyeket a gépek elé!

A NŐK OKOSABBAK - A KÖNYVEBB UTAKAT KERESIK

► **Az informatikai szakemberek krónikus hiányára kínálózó egyik megoldás a nők intenzívebb bevonása e szakma művelésébe. Míg a nyugati világban a teljes munkaerő mintegy ötven százalékát a hölgyek adják, addig az informatikai területeken csak 20-25 százalékra tehető a női alkalmazottak és vezetők aránya.**



Csupán mítosz, hogy a férfiak jobbak a technológiai ismeretekben, mint a nők – állította a *Financial Times*nak nyilatkozva Heather Buckley, a Silicon Beach Training nevű internetiskola alapítója, aki szerint a legtöbb vezető úgy véli, hogy a programozóknak és a webdizájnereknek férfiaknak kell lenniük, míg a nők kommunikátorokként, networkereként, szervezőkként és cicababákként tevékenykedhetnek az internetes munka világában.

Tény, hogy például Nagy-Britannia informatikai iparában csak 24 százalék a női munkavállalók aránya, szemben a közel ötvenszázalékos teljes munkaerő-piaci részesedésükkel, akárcsak a többi európai országban – kivéve Olaszországot és Spanyolországot, ahol e részterületen is megvan a közel ötvenszázalékos női arány –, míg az USA-ban csak húsz százalék a női informatikusok aránya.

Hasonló a helyzet a felsőoktatásban. Az Egyesült Államokban a komputertudományi bachelor diplomáknak kevesebb mint 28 százalékát szerzik meg hölgyek, ami jelentős visszaesés az 1984-es 37 százalékos arányhoz képest – derül ki az American Association of University Women Education Foundation felméréséből. Az Európai Unióban Nagy-Britanniában

kevés, míg Spanyolországban és Olaszországban viszonylag sok nő tanul a számítástudományi szakokon. A világ túlsó felén, Szingapúrban a városállam informatikai programjának keretében a nőket ugyanúgy bevonják a programozói, rendszeranalízis képzésbe, mint a férfiakat. A jelenleg háttérben sokkal kevésbé a képességek, mint a motivációk állnak. Az erőszakos komputerjátékok és a meglehetősen unalmas programozás nem keltik fel a kislányok érdeklődését



a számítástechnika iránt. E körülmények fiús játékká teszik a komputereket, miközben a lányokat azzal lehet megnyerni, ha a gépeket valami hasznos dologra: zenei, kulturális, történelmi, tudományos információk megszerzésére, egymással való kommunikációra használhatják. A fiúkat maga a technológia érdekli, a lányokat inkább az, hogy mire való ez a technika – ezt figyelembe kellene venni az iskolai számítástechnikai órák tanterveinek kialakításakor.

Visszatartja a nőket e szakmától az informatikusokról kialakult kép, miszerint munkájuk abból áll, hogy sötét szobákban gépük fölé görnyedve bámulják a villódzó képernyőt. Sokan vélik úgy, hogy a nők általában okosabbak, mint a férfiak, ám (vagy éppen ezért) a könnyebb ellenállás útját keresik, amikor szakmát választanak. A marketing, az üzletkötés és a menedzsment más területein sokkal szívesebben látják őket, mint a technika kezelői posztokon, ezért ilyen állásokban helyezkednek el. A cégek nem használják ki a nők szunnyadó energiáit. Az asszisztenseket meg le-

MULTIK A NŐKÉRT

A nagy technológiai cégek felismerték, hogy a nők közül kerülhet ki a hiányzó informatikusok egy része. Az IBM adatai szerint még az Egyesült Államok gazdaságának lassulása esetén is a világ egészén 5 millió, Európában 1,2 millió, az USA-ban 500 ezer betöltetlen, számítástechnikai képzettséget igénylő munkahely lehet a következő években. A Sun Microsystems, a Microsoft és az IBM a brit kormányval közösen tréningprogramokat indított érettségizett nőknek, illetve bemutatónkat szervez tinédzser lányoknak az informatikai szakma lehetőségeiről.



hetne bízni például webhelyek fenntartásával, frissítésével és informatikai továbbképzésekre is be lehetne iratni őket. Hasonló a helyzet a gyesről visszatérőkkel is.

Szakértők szerint a kormányzatok és az informatikai ipar feladata lenne, hogy lehetővé tegyék a kirívóan rosszul fi-

zetett részmunka-idős női alkalmazottak átképzését számítástechnikai szakmákra. A nőknek ugyanakkor jobban kellene bízniuk magukban ahhoz, hogy belemerjenek kezdeni ilyen tanulmányokba.

S. K.

Nyitottság vagy biztonság – az e-biznisz dilemmája

AZ INFORMATIKAI SZOLGÁLTATÓ EGYBEN ÜZLETI TANÁCSADÓ IS

▶ A piaci versenyben való helytálláshoz a vállalatoknak nyitottnak kell lenniük, folyamatos kommunikációt kell folytatniuk az informatikai hálózatokon keresztül ügyfelekkel, üzleti partnereikkel. A vállalati információk hozzáférhetővé tétele ugyanakkor nem lehet korlátlan: az illetéktelen érdeklődőkkel szembeni harc a nyitottság követelménye miatt mára rendkívül bonyolult feladattá vált – vallja Szántó Péter, a HP Magyarország pénzügyi üzletág vezetője.



latali szervezet információkockázati profilja és miként kell a belső biztonságpolitikának reagálnia ezekre a változásokra.

Ezek a tapasztalatok ugyanakkor nem csupán a szakterületen dolgozó informatikusok gondolkodásában vannak jelen, hanem segítségükkel kidolgoztak olyan analízis és végrehajtó eszközöket, amelyek standard formába öntik a vállalatok információbiztonsági kockázatainak kezelését. Ilyen eszközöket a HP is használja: a BS 7799 standard, a megfelelő sablonok és szoftverek segítségével meg tudja határozni a kockázati tényezőket, értékelni tudja azokat és össze tudja állítani egy vállalat kockázati profilját. Ehhez a megrendelő által szolgáltatott, illetve

Az elektronikus üzlet terjedése ellentmondásos feladat elé állítja a vállalatok informatikai biztonságért felelős szakembereit – állapítja meg Plájás Gábor, a Hewlett-Packard Consulting Services részlegének vezető tanácsadója. Úgy kell szavatolniuk a bizalmas vállalati információk hatékony védelmét, hogy közben nem korlátozzák az e-kereskedelmi, illetve b2b tranzakciók bővülését és cégük rugalmas reagálását a virtuális térből érkező igényekre. Egyszerre kell tehát javítaniuk az információáramlás ellenőrzését és lehetővé tenniük a külső partnerek szélesebb körű hozzáférést a vállalattal kapcsolatos információkhoz. Külön tanulási folyamatot feltételez az újfajta üzletvitel elsajátítása és magabiztos alkalmazása minimális biztonsági kockázatvállalás mellett.

Korábban a vállalatok szinte gondolkodás nélkül költötték a pénzt biztonsági kiadásokra – folytatja Szántó Péter. – Sokszor olyasmit is védelemben részesítettek, amit nem kellett volna, viszont védtelenül hagytak bizalmas információkat. A HP szakembereinek tapasztalatai szerint az információval kapcsolatos kockázatkezelésnek három alapeleme van.

Az első az előrelátás. Ez egyfajta folytonos „aggodalmaskodás”, amelynek jegyében a szakértő arra keres választ, hogy milyen a rendszer biztonsága, hol törhet meg annak védettsége, mennyire hatékony a biztonságpolitika. A második tényező a probléma megfogalmazása. Ennek keretében meg kell határozni, hogy mely biztonsági kockázatok hordozzák magukban a legnagyobb veszélyt, melyik részt kell először betömni. A harmadik elem a biztonsági stratégia meghatározása. Ez egyfajta előrelátás, annak meghatározása, hogyan változik a vál-

lalatok által szolgáltatott, illetve mintavétellel szerzett adatokat használnak. Ezt követi az iparági szinten kidolgozott tesztek lefuttatása a szimulált külső támadásokkal szembeni védekezés hibáinak kiderítésére, illetve az előző fázisban megjelölt problémák igazolására.

A tesztek tehát a már kialakított biztonsági rendszer folyamatos ellenőrzésének is eszközei. Mellettük hasonlóan fontos az úgynevezett behatolásmenedzsment kialakítása, azaz annak a folyamatnak a szabályozása, amelynek során a biztonsági rendszer észleli és kivizsgálja az illetéktelen behatolási kísérleteket. Ez a rendszer összefonható az informatikai hálózatok ügyfélmenedzsmentjével a jó és a rossz kapcsolatok pontos, gyors és hatékony elválasztása érdekében. A HP szakértői mindezek mellett azt ajánlják, hogy a vállalatok folyamatosan értékeljék kockázatkezelésüket, amit egyfajta „biztonsági műszerfal” kialakításával tehetnek meg a legjobban.

A biztonsági követelményeket megfogalmazásuk nyomán logikai architektúrákba lehet foglalni, amelyek alapján aztán megtervezhető az a fizikai architektúra, amelynek kialakításával teljesíthetők. Plájás Gábor szerint ehhez megfelelő felkészültségű tanácsadó cégre van szükség, amely rendelkezik az adott technológiák alkalmazásának képességével, illetve szerencsés esetben a rendszer kiépítéséhez szükséges saját, illetve partnerektől származó eszközökkel is. Fontos tudni, hogy a HP és a hozzá hasonló szolgáltatók sok részfeladat megoldására kialakult, standard módszertannal, illetve megoldáskészlettel rendelkeznek, amelyek gyorsan telepíthetők. A végeredmény egy integrált vállalati biztonsági hálózat kidolgozása lehet, amely ily módon a helyzetfelméréstől a tervezésen és a kivitelezésen át a folyamatos karbantartásig akár egy kézből megoldhatja a nyitottság és biztonság ellentmondásából eredő kockázatkezelés gondját.

A különböző iparágakhoz tartozó vállalatoknak sajátos ellentmondásokat is fel kell oldaniuk. A biztosítótársaságoknak például gondoskodniuk kell arról, hogy a követelésekkel kapcsolatos vizsgálatok során nem sértik meg ügyfeleik személyiségi jogait. A feldolgozóiparban gondot jelenthet a vállalati titkok őrzése, amikor egy cég fejlesztőrészei a világ különböző részén működnek és extraneten tartják a kapcsolatot egymással. Az online kiskereskedőknek ügyféladatbázisaik, főleg az ügyfelek által megadott hitelkártyaszámok védelme ad üzletvitelük szempontjából kritikus feladatot. Végül az informatikai iparban ma már mind a hardver, mind a szoftverfejlesztések során érvényesíteni kell a biztonsági követelményeket.



K. K.

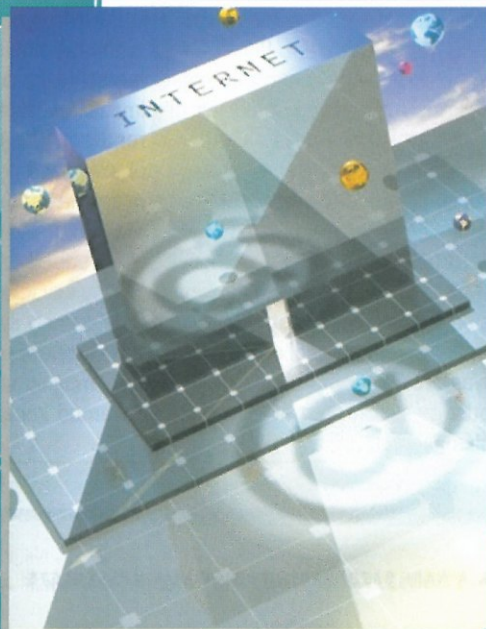
PANORÁMA

MENNYIT ÉR A SEX.COM?

A Sex.com ügye az internetes jog szakértői szerint precedens értékű lesz, mert ebben a bírónak azt kell megítélnie, hogy mekkora az értéke egy ingyenesen látogatható weboldalnak. Gary Kremen, a Sex.com domainnév tulajdonosa 43,3 millió dollárt követel Stephen Cohentől, aki 1996 és 2000 között jogtalanul használta a címet. A „bitorló” még nem nyilatkozott arról, hogy mennyit hajlandó – egyáltalán, mennyit képes – fizetni a Sex.com ötévi törvénytelen használatáért. Kremen 1994-ben regisztráltatta a domainnevet a Network Solutionsnál (NSI), de nem foglalkozott a weboldallal, mert a Match.com internetes társskereső szolgáltatás üzemeltetésére összpontosított, vagy egyszerűen csak befektetésnek tekintette a Sex.com-ot. Cohen 1996-ban egy hamisított levélben megkérte az NSI-t a weboldal tulajdonjogának átruházására – ez meg is történt – majd azon előfizetős szex-site-ok hirdetéseit közölte, busás haszonra téve szert. Kremen tavaly novemberben vette saját kezébe a Sex.com üzemeltetését. Állítása szerint jól megy az üzlet, csak egy kis fejlesztést igényel a weboldal, hogy a hölgyek igényeit is jobban kielégítse – tudósít a *Jövőnéző*.

MÉG TÖMÖREBB HANG ÉS VIDEO

A Microsoft bemutatta a Windows Media 8-as változatát, amely a korábbi verzióknál harminc százalékkal jobb kép- és hangminőséget produkál kisebbre tömörített fájlokkal. A szoftver DVD-közeli képminőséget ígér 500 kilobites tömörítésnél és CD-közeli hangminőséget 48 kilobitnál. A Windows Media előző változata a videónál 750, audióknál 64 kilobit körül volt képes erre. A szoftver kiélezheti a versengést a Microsoft és a RealNetworks között az internetes műsorszóró technológiák tekintetében. A RealNetworks tavaly mutatta be RealSystem iQ rendszerét, amely a képminőség helyett az adatfolyam folytonosságát igyekszik javítani – olvasható a *c|net* oldalán.



KÉSNEK A NETES XBOX-JÁTÉKOK

A Microsoftnak stabil vásárlói bázist kell kiépítenie a 18-30 éves férfiak körében, s online játékeit csak egy évvel a „hagyományos” premier után indíthatja el; ez áll abban a harmincoldalas dokumentumban, amelyet a szoftvercég a héten adott ki a Tokióban összegyűlt játékkfejlesztőknek – írja a *c|net*. Elemzők szerint az év végére ígért Xboxnak nehéz dolga lesz a PlayStation 2 ellen, hiszen a Sony konzolja márciusban kapott hálózati támogatást. Az Xbox nagy sebességű internetes csatolóját a japán NTT Communications közösen fejleszti a Microsofttal. A két vállalat együttműködik majd a játékok online forgalmazásában is.



HARC AZ INTERNETEZŐK JOGAIÉRT

Az ACLU egyesült államokbeli jogvédő szervezet jogi lépéseket tett két államban, hogy megvédje az internetezők névtelenségét – tudósít a *Newsbytes*. Pennsylvániában megpróbálják megakadályozni, hogy bíróság kötelezen egy internetszolgáltatót: adja ki azok nevét, akik üzenetet helyeztek el bármely online hirdetőtáblán. A kérdés rágalmaszói perok kapcsán vetődött fel, amelyekben a szervezet szerint a felperesnek kell bizonyítania, hogy az online közlés miatt pénzügyi veszteség érte. Ráadásul úgy vélik, hogy az internetes ügyekre a szóbeli rágalmaszra vonatkozó törvényeket kellene alkalmazni. Eközben Washington államban az Electronic Frontier Foundationnel együtt próbálják megvédeni a névtelenségét annak a netezőnek, aki egy online hirdetőtáblán megjegyzéseket tett a *2TheMart.com*-ra.

JAVÍTANDÓ DOMAINNÉV-SZERVEREK

A domainnév-szerverek (DNS) ellen több hackertámadás indult, kihasználva a világhálón legelterjedtebb Berkeley Internet Name Domain (BIND) program sérülékeny pontjait. A begépelt webcím alapján a felhasználót a megfelelő honlapra irányító BIND négy hibáját január végén fedezte fel a Network Associates. A gyenge pontok nyilvánosságára hozatala után több azokat kihasználó támadást indítottak – állítja az *Interactive Week*. Az új, javított verzió azóta letölthető a www.isc.org címről. Néhány hacker azonban



korábban is tudott ezekről a résekről, amelyek segítségével átvehették az irányítást a szerver felett, blokkolhattak oldalakat és támadásokat indíthattak.

A NEC VISSZATÉR AZ AMERIKAI PIACRA

A szuperszámítógépeket gyártó amerikai Cray cég a japán NEC (Nippon Electronic Co.) termékeit is fogja árusítani az Egyesült Államokban – állítja a *The Wall Street Journal*. Az amerikai kereskedelmi minisztérium a Cray jogelődjének 1997-es panaszai miatt tiltotta meg a NEC szuperszámítógépek árusítását az USA-ban. A Cray most kezdeményezte a minisztériumnál a panasz érvénytelenítését. A NEC szuperszámítógépei néhány igen erős processzorral működnek – míg a japán cég nem volt jelen az amerikai piacon, ott a párhuzamos szuperszámítógépek törtek előre, amelyek több kisebb teljesítményű processzorral dolgoznak. Ezek általában olcsóbbak, és az International Data szerint a piac kétharmadát uralják. Bár több ágazat, így a légi közlekedés és a gépjárműipar még mindig a NEC által alkalmazott módszert használja, elemzők szerint piaci részesedésük még inkább visszaesik majd, ahogy a párhuzamos szuperszámítógépek teljesítménye tovább nő.

VITA AZ ELEKTRONIKUS KIADÁS JOGÁRÓL

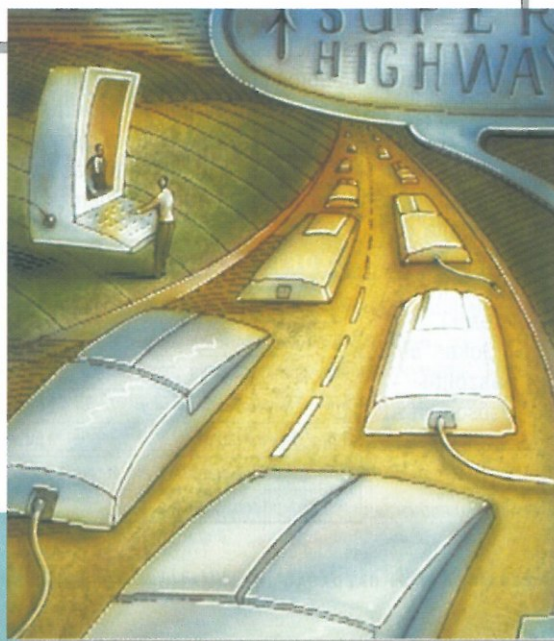
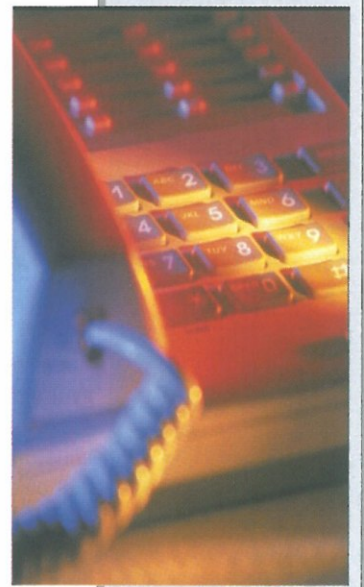
A Bertelsmann leányvállalata, a Random House beperelte a RosettaBooks e-könyv-kiadót azzal a váddal, hogy olyan könyvek elektronikus verzióját jelentette meg, amelyek kiadói jogát nem birtokolja – tudósít a *The New York Times*. Keresetükben úgy érvelnek: az elektronikus kiadás joga a „hagyományos” könyvet kiadó cégé, ugyanúgy, ahogy a videokiadás joga a filmgyáraké. *Harriette Dorsen*, a Random House jogtanácsosa felhívta a figyelmet arra, hogy a hagyományos kiadók nem fognak pénzt fektetni az új technológiákba, ha elveszíthetik „saját” műveik jogait. *Arthur Klebanoff*, a RosettaBooks alapítója azzal vágott vissza, hogy a kiadók az elmúlt húsz évben az elektronikus kiadást befoglalták a szerződésekbe, vagyis maguk sem gondolják, hogy a jogok automatikusan az övék lennének. Klebanoff elmondta: tárgyalásokat folytattak a megjelent művek szerzőivel, köztük *Kurt Vonneguttal* és *William Styronnal*. Az AOL Time Warner hagyományos kiadóvállalata és a Viacomhoz tartozó Simon and Schuster a Random House álláspontjával ért egyet.

ÚJ OPERÁCIÓS RENDSZEREK VERSENGÉSE

Az Apple és a Microsoft egyaránt új operációs rendszerrel próbálja meglepni a felhasználókat – írja az *USA Today*. A Mac OS X és a Windows XP egyaránt biztonságos és könnyen használható felületet, multimédiás eszközöket kínál. A Windows XP azt a stabil kódot használja, amely vonzóvá tette a Windows 2000-t az üzleti ügyfelek szemében. A Mac OS X új vizekre evez: az új BSD Unix-alapú platform megbízhatóbb a korábbiaknál, viszont egészen másképp néz ki – ez lehet, hogy zavarni fogja a régi rajongókat, de megkönnyítheti az ismerkedést a kezdők számára. Bár az ágazat egyetért abban, hogy az új operációs rendszerek jobbak elődeiknél, *Al Gillen* (International Data) és sokan mások is úgy vélik, hogy a felhasználók csak akkor térnek majd át, ha új számítógépet vásárolnak. *Byron Hinson*, a Windows-fejlesztéseket nyomon követő ActiveWin.com site szerkesztője azonban elképzelhetőnek tartja, hogy a Microsoft új operációs rendszere a Windows 95-höz hasonló népszerűsége tesz szert.

FILMEK AZ INTERNETEN

A netezők naponta 400 000 egész estés filmet töltenek le a világhálóról – állítja a Viant tanácsadó cég elemzője. Egy-egy érdekes film a bemutatását követő 24 órában megjelenik a hálón – mondta *Scott Sander*, a SightSound Technologies elnök-vezérigazgatója. A filmet a moziban veszik fel vagy lemásolják a DVD-lemezt, a kalózmásolatok pedig fájl-csereberélő hálózatokon terjednek. Mivel csak kevés felhasználónak van nagy sávsebességű hozzáférése, a filmek cseréje még nem öltött tömeges méreteket (?), de a stúdióknak hamarosan lépniük kell, ha el akarják kerülni, hogy a filmjeik a zeneszámok sorsára juszanak – olvasható az *Investor's Business Dailyben*. Ugyanakkor több stúdió igyekszik megvetni lábát a világhálón; Sanders szerint a letöltés a legélelkésebb üzleti modell, mert olcsóbb és biztonságosabb, mint a streaming technológia, ráadásul a vásárlók a számítógépeiken tárolt fájlokat a tévékészülékükön is lejátszhatják.



Szinte minden megtalálható a szoftverarchívumokban

A „KÉTMARHA” A LEGNÉPSZERŰBB

► Az interneten elérhető szoftvergyűjtemények a leglátogatottabb oldalak közé tartoznak. Ezekről a helyekről a vírusirtók legfrissebb változatai éppúgy letölthetők, mint a különféle hardvereszközök meghajtóprogramjai, de a – mondjuk – macifejes egérkurzort követelő kisgyerek szülei is jó eséllyel bön-gészhetnek állományaikban.



A webes szoftverarchívumok méltán népszerűek a felhasználók körében: a külön-külön esetleg csak körülményesen, nagy időráfordítással megszerezhető programokat, fájlokat egybegyűjtve, átlátható formában teszik közzé. A hatalmas állományokban való eligazodást többszintű kategóriarendszer és ötletes szűrési módszerek segítik, de a legnépszerűbb anyagok a főoldalról is elérhetők. Sok helyen egyébként maga a felhasználó is szavazhat a programokra.

A jellemzően vegyes tematikájú gyűjtemények mellett rengeteg szakosodott szoftvercentrum is található a neten; jellemzően ilyenek például a számítógépes játékokkal foglalkozó oldalak, melyeken a szédítő mennyiségű demón kívül részletes tesztek, értékeléseket is olvashatunk, illetve letölthetjük az aktuális javítófájlokat. Mindazonáltal még a legjobb programgyűjteményekben sem találjuk meg mindig azt, amit keresünk – ez persze lehetetlen kívánság is volna. Az agyonreklámozott „nagyok” mellett mindenesetre számos olyan oldal bújik meg a világhálón, amelyen érdemes volna keresgélni, ám ezekre a site-okra csak véletlenül vagy szívós kutatómunkával talál rá az ember. (E sorok írója, amikor 3D-s programjához keresett javítófájlt és sehol nem járt sikerrel, próba – szerencse alapon egyszerűen beírta a címsávba a www.3dupdates.com nevet, ahol egy a témába vágó, igen gazdag tartalmú weboldalra lett – érdemes tehát az effajta direkt kereséssel is kísérletezni.)

Sokan panaszkodnak – elsősorban a

modemes internetkapcsolattal rendelkezők –, hogy a forgalmas külföldi szoftverportálok nehezen érhetőek el, és „beszülnek” a letöltések. Ezen próbálnak meg segíteni egyes üzemeltetők az úgynevezett tükrözéssel: ilyenkor a külföldi site tartalmát (illetve annak egy részét) átmásolják egy célországbeli szerverre, így az azon lévő anyagokat elvben „hazai” sebességgel lehet letölteni. Az egyik legismertebb magyar tükrözés a Tucows-é, melynek hasonmása a világ számtalan egyéb pontján megtalálható.

A „modemesek” sajnos nem csupán a sebesség tekintetében vannak hátrányban modernebb eszközökkel internetező társaikhoz képest, hanem a kapcsolat minőségét illetően is. Modemes kapcsolódásnál ugyanis elég gyakoriak a vonalszakadások, s ha ez épp egy folyamatban lévő letöltés közben történik, az bizony nagyobb méreg, mint a ciánkáli. Az effajta kellemetlenségek kiküszöbölésére hivatottak a letöltésvezérlő programok; segítségükkel – például – a vonalszakadáskori állapottól folytathatjuk a letöltéseket – mintha mi sem történt volna –, illetve felgyorsíthatjuk a fájltranszferet (az egyik legismertebb letöltésvezérlő a Getright, amelyhez magyar nyelvű kiegészítés is készült). Bármilyen módon töltjük is le a fájlokat, azok vírusellenőrzéséről soha ne feledkezzünk meg.

Talán nem mindenki számára nyilvánvaló, ezért szükségesnek tartjuk megemlíteni: az internetről ingyen letölthető szoftverek döntő része kipróbálási – idő- vagy egyéb korlátos – verzió, bár a megszorítások merőben eltérő fokozatait alkalmazzák az egyes készítőik. A szabadon felhasználható (freeware) jelzésű anyagok, programok viszont teljes értékűek, „örökre szólók”; ezek közé tartoznak például az internetböngészők vagy az amatőrök által készített – sokszor hiánypótlónak számító – ügyes kis alkotások.

D. T. I.

The screenshot shows the Driverzone.com website. At the top, it says "Driverzone.com The place to find device drivers". Below this are navigation links: Home Page, Message Board, Driver Archive, and Search. There is a "Drivers" sidebar with categories like Tape Backup, Bios Updates, CD-Rom Drivers, Digital Camera, IDE-SCSI Controllers, Input Devices, Modem Fax, Monitor Files, Network, and PC Makers. The main content area has a "News..." section with a welcome message and a "Tools:" section with several utility links and descriptions.

SZOFTVERLELŐHELYEK

www.origo.hu (szoftverbázis menüpont)	A legismertebb magyar letöltőhelyek egyike
http://tucows.exnetet.hu	a népszerű külföldi site magyar tükrözése
www.prim.hu/letoltes	vegyes programok
www.download.com	az egyik legnagyobb külföldi szoftverlelőhely
http://freeware32.com	freeware programok tömkelege
www.gamezone.com , www.avault.com	játékok minden mennyiségben
www.3dupdates.com	videókártya- és egyéb driverek, frissítések, patchek (javítófájlok)

Az uniformizálás árt az eredményességnek

AZ ELEKTRONIKUS ÜZLET ELŐNYEI HÁTRÁNYOK?



Minden üzleti tankönyv egyik alaptétele, hogy egyetlen vállalkozás sem érhet el az átlagnál magasabb profitot, ha nem rendelkezik valamilyen sajátos versenyelőnyvel - a fogyasztó számára nehezen pótolható termékkel vagy a versenytársak által nehezen lemásolható, különleges hatékonyságot biztosító gyártási eljárással. Épp az ilyen titkok hosszabb távú megőrzését teszi lehetetlenné a business-to-business piacterek nyilvánossága - állítja a Fortune elemzője.

piac valamely tökéletlenségéből fakad. A bankok, biztosítók vagy autó-visszonteladók éppen annak köszönhetik eredményük java részét, hogy a fogyasztó lusta végigjárni az összes pénzügyi intézetet vagy dealert a vásárlás előtt. Az ékszerüzletek, könyvesboltok vagy rádió-állomások nyereségességének feltétele, hogy adott területen csak meghatározott számban vannak jelen. A könyvelők, adótanácsadók, jogászok éppen abból élnek, hogy olyasmit tudnak, amit az ügyfelük nem. A vállalkozások szállítótárolását is jelentősen befolyásolja az informá-

Jobb-e az internet, mint az elektromosság? címmel írt tanulmányt a Goldman Sachs két közgazdásza arra keresvén választ, hogy az elektromosságnak az ipari fejlődésre gyakorolt hatása milyen analógiákkal szolgál az internet terjedésére vonatkozóan. A példa jó, mert hasonlóan az informatika térnyerésére az elmúlt évtizedben, az áram bevezetése is drámai hatékonyságnövekedéssel és az iparban létrejövő összprofit gyökeres újraelosztásával járt a XX. század elején - véli Gary Hamel, a Strategos tanácsadó cég elnöke a Fortune magazinba írt cikkében. Az elektromosság gazdasági előnyei négy csoport között oszlottak meg. Az első az áramfejlesztőket és az áram szállításához szükséges eszközöket gyártó cégek csoportja. Hozzájuk hasonló szerepet játszanak az informatikában például a Cisco, a Sun Microsystems, az EMC és az Intel. A második körbe az áramtermeléssel és -elosztással foglalkozó vállalkozások tartoznak, ezek szerepét ma az e-üzleti tanácsadók, az alkalmazásfejlesztők játsszák (például az Oracle és az SAP). További nyertesei voltak az akkori átalakulásnak az elektromos áram felhasználására átálló ipari nagyvállalatok (ma ugyanezek az informatika bevezetéséből profitálnak), illetve a fogyasztók.

Hamel szerint az ezredforduló „e” technológiája még durvábban bánhat a cégek profitjával, mint a száz évvel korábbi „e” tette. Két eredménycsökkentő tényezőt emel ki: az első a b2b piacterek által ígért súrlódásmentes, a szállítókról és a vevőkről hiánytalan információt nyújtó piaci viszonyok, a második a standard informatikai megoldások alkalmazásával uniformizálódó vállalati működés.

A legtöbb vállalat profitjának oroszlánrésze ugyanis a

cióhiány. Amilyen mértékben megvalósítja az internet azt az ígéretét, hogy lehetővé teszi a szinte ingyenes információszerezést a gazdaság szereplőiről, olyan mértékben csökkeni e különbségeket köztük, s ezzel elveszi az extraprofit alapját. Más szóval, miközben az elektronikus kereskedelembe, a b2b-be fektetett összegek jelentős hatékonyságnövekedést ígérnek a vállalatoknak, az ebből eredő hasznot elvesztik azon, hogy tevékenységük átláthatóbb lesz, s ezért kénytelenek lesznek alacsonyabb árakat szabni.

A másik profitgyilkos folyamat az informatika terjedésével járó uniformizálódás. Egyre több vállalat használja ugyanazokat az informatikai megoldásokat, platformokat, egyre több kér tanácsot ugyanazoktól a konzultáns cégektől, vagy az ugyanazon technológiákkal kapcsolatban igencsak hasonló lehetőségekről beszámoló különböző tanácsadóktól. Egyre több vállalkozás bízza tevékenysége egy részét erőforrás-kihelyezés formájában külső szakértőre - így kerülhetnek egy platformra piaci versenytársak. Végül egyre több cég lép be b2b piacterekre, amelyekben ipari standardoknak rendeli alá korábban egyéni vállalati tevékenységeit. Mindez a vállalati stratégiák uniformizálódásához vezet - és az megint csak egy üzleti tankönyvekben olvasható közhely, hogy eredeti üzleti ötlet és annak megfelelő stratégia nélkül nem lehet extraprofitot elérni.

Egyszóval - jut el a konklúzióhoz Hamel - az a befektető jár jól, aki valamilyen eredeti üzleti modellt, különösen kívánatos terméket keres a vállalatok háza táján, és olyan cégnek adja a pénzét, amely fel tud mutatni ilyesmit. Ilyen ötletek pedig nem találhatók a tanácsadók kínálatában - mondja a tanácsadó cég vezetője.

A Goldman Sachs kutatóinak 40 évet átfogó vizsgálatából kiderült, hogy az első csoport élvezte a legnagyobb profitnövekedést, köszönhetően annak, hogy szabadalmak védték az általuk gyártott eszközöket. A második körben lévő vállalkozások jól kezdtek, de az időszak végére a versenytársak megjelenése miatt kialakult árversenyben elvesztették kiugró eredményességüket. A legérdekesebb tapasztalat azonban az volt, hogy a nagyvállalatok kénytelenek voltak lemondani az elektromosság bevezetésével elért hatékonyságjavulásukból fakadó profitnövekedésük a fogyasztók javára. Az ok egyszerű: egyikük sem birtokolta kizárólagosan az új technológiát, így nem volt módjuk változtatlan árat kérni a gyártott termékekért.



K. S.

Versenyben az ingyenes szolgáltatókkal

DÖMPING A „FIZETŐS” INTERNETPIACON

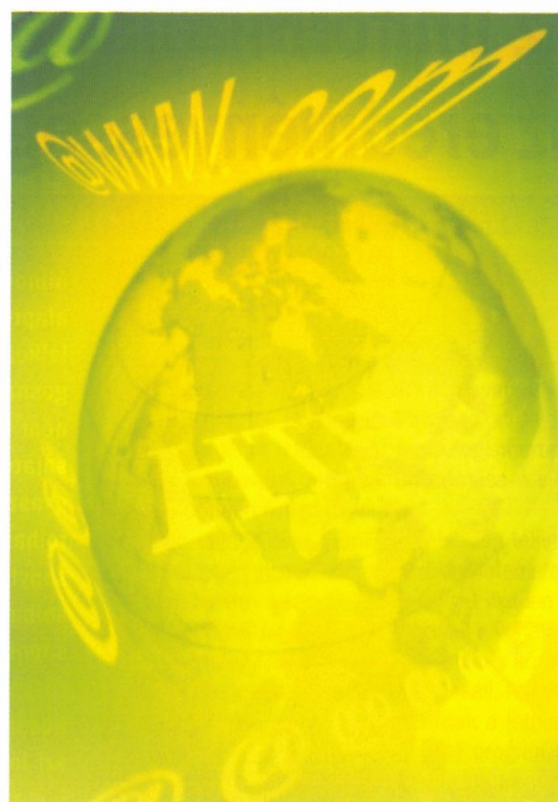
Mára jelentősen megsaporodott az internetszolgáltatók száma. A szolgáltató cég kiválasztása előtt célszerű felmérni, mire akarjuk használni az internetet, s mennyit vagyunk hajlandók fizetni ezért.



Ha az embernek van internet-hozzáférése, akkor a számtalan előny között említhető az is, hogy egy kis kereséssel számos internetelési ajánlatot találhat és ezek között csemegézhet is. Ha nincs, kénytelen telefonálni, bemutatóboltokba menni vagy hirdetésekre várni és így kiválasztani a neki tetsző szolgáltatót. Éppen ezért (és persze még más ok miatt is) jó, ha kéznél van az internet.

Kezdetben erre a célra megfelelő a munkahelyi internetkapcsolat, de aztán kiderül, jó lenne otthon is. A legolcsóbb megoldás – elvben – az ingyenes hozzáférés: akkor csak a telefonszámlát kell fizetni és drukolni, hogy sikerüljön a megfelelő időben kapcsolatot teremteni a Kiwwivel vagy a Freestarttal, azaz a két ingyenes szolgáltató valamelyikével. Az ingyenes szolgáltatás azonban nem mindenkit elégít ki, van, aki jobban szeret fizetni – előre vagy utólag – és részesülni egy kisebb vagy nagyobb szolgáltató biztosította vélt vagy valós előnyökből. Ezen előnyök nem elhanyagolhatóak, de nem is biztos, hogy feltétlenül szükségesek – mint például a tárhely, a több e-mail-cím – és az sem biztos, hogy a kiválasztott cég szolgáltatása jobb, mint az ingyenes konkurensé, bár ez azért elvárható.

Az internetszolgáltatók száma igen nagy és az általuk kínált szolgáltatások is tetemes: az egyszerű modemes behívástól az ISDN-en és bérelt vonalon át az ADSL-ig és a kábeltévés, szélessávú szolgáltatásig ter-



jed. A legfontosabb eldöntendő kérdések, hogy mikor és mennyit akarunk internetezni, mennyire vagyunk „letöltésmániások”, azaz mire akarjuk használni a kapcsolatot és persze végül: mennyit vagyunk hajlandók erre költeni?

A hozzáférés történhet a „mezei” telefonvonalon vagy ISDN-en, a helyszíntől (a szolgáltató által ott kiépített hálózattól) függően ADSL vagy kábeles kapcsolattal, de

NÉHÁNY SZOLGÁLTATÓ MODEMES TARIFÁJA

Szolgáltató	Csomag neve	havi óra/ áfás ár							
		5 óra	10 óra	15 óra	20 óra	korlátlan	e-mail cím	www-tárhely	e-mail-tárhely
Nextra	Professzionális					2 500	1 db	2MB	
Inter.Net	Privát* (+130 óra)		2 500				1 db	1MB	
	Alap* (+434 óra)				3 750		1 db	1MB	
	Bajnok					7 500	1 db	1MB	
	Korlátlan					12 500	5 db	5MB	
EnterNet	Induló		1 250				1 db	3MB	5MB
	Alap				2 500		1 db	3MB	5MB
	Korlátlan					3 750	1 db	3MB	5MB
	Üzleti I.					6 000	5 db	15MB	15MB
	Üzleti II.					12 500	10 db	20MB	20MB
MatávNET	Start	1 200					1 db		2MB
	Hobby				2 500		1 db		2MB
	Otthon**					4 500	1 db		2MB
	Profi					7 500	4 db	van	10MB
Extemet	Levelező (1250 Ft)						1 db		4MB
	Kezdő* (+400 óra)	1 500					1db	1MB	4MB
	Felfedező* (+400 óra)			2 500			1db	1MB	4MB
	Korlátlan					3 750	1db	1MB	4MB
GTS/Datanet	Bronze					6 000	3 db		6MB
	Silver					7 500	3 db	3MB	6MB
	Gold					13 500	5 db	10MB	6MB

* A plusz órák azt jelzik, hogy a szolgáltató egyes időszakokban (általában a Matáv által nem kedvezményezett időszakokban) nem méri az internethasználat idejét.

** A MatávNet korlátlan csomagja a Matáv telefonálás szempontjából kedvezményes időszakra vonatkozik, azon kívüli időben a használatért 5 forint/perc tarifát kell fizetni.

A táblázatban nem szereplő EuroWeb havi 4375 forintért nyújt modemes (vagy ISDN) otthoni internet-előfizetést, e-maillal és egyebekkel, oly módon, hogy a havi forgalmi díj 5 MB-ig ingyenes, fölötte pedig MB-onként kell fizetni

A MATÁVNET, A CHELLO ÉS A TVNET TARIFÁI NAGY VEVŐKNEK ▶

(forint)	MatávNet (ADSL)	Chello (kábelen)	Tvnet (kábelen)
Belépési díj	29 900	0 *	48 000
Havi díj	14 900	10 900	10 000
Speciális modem	0	0 *	0
Ethernet-kártya	6 990 – 17 990	0 *	8 000-tól installálással
Kártya installálása	9 990	0 *	
Összesen 1 év alatt (forint/év)	215 690 – 236 680	130 800	176 000
Maximális le- és feltöltési sebesség (kbit/s)	384/64	512/128	240/240 belföld 128/128 külföld felé

* idén év végéig
Forrás: cégközlés

okozhat az, hogy az előfizető honnan akarja elérni a szolgáltatót és persze az is, hogy mely napszakban. Szintén nem mellékes, hogy akare az előfizető számlával bíbelődni, illetve utólag értesülni arról, hogy mekkora számlát „követett el” a sok

letöltéssel, vagy beéri az olcsóbb csomagok kínálta kényelemmel.
A modem kapcsolat helyett persze választható a kábeltéves vagy az ADSL-es megoldás is, már amennyiben valóban választható. A választhatóság itt elsősorban attól függ, hogy a kábeltéves-szolgáltató kínál-e ilyen megoldást, illetve, hogy (az ADSL esetében) a helyi telefonhálózat alkalmas-e erre. Ezek az előfizetőn kívül álló szempontok, az viszont nem, hogy egyáltalán akare ilyen szolgáltatást. Az előny mindkét esetben a gyorsaság, illetve a kábeltéves megoldásnál az, hogy nincs telefonszámla. Van viszont magasabb havidíj, így mindenképpen érdemes megvizsgálni előre, valójában mennyit akarek internetezni, érdemes-e belevágni a kábeles szolgáltatásba.

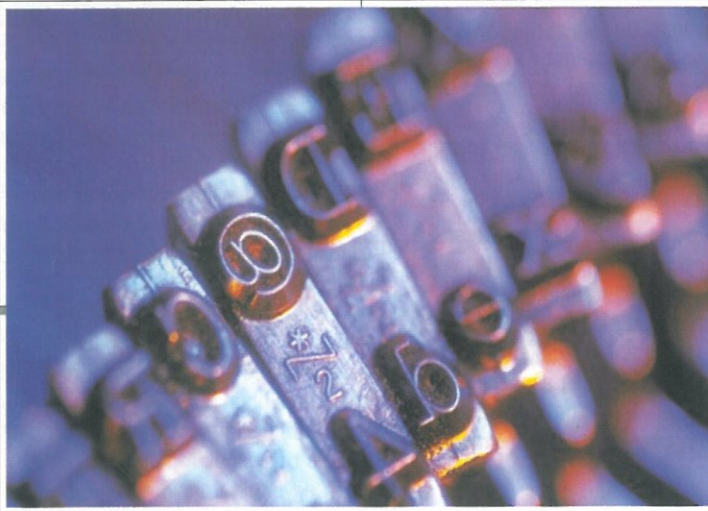
MÁRTON GYÖRGY

FOLYTASSA PSINET ▶

Az anyacég tőzsdei lejtmenete nincs közvetlen hatással a hazai leányvállalatok működésére – hangsúlyozta Kóka János, az internetszolgáltató világcég európai leányvállalatának egyik alelnöke, aki szerint a PSINet arra törekszik, hogy elhatárolja vállalkozásai működését a kedvezőtlen tőkepiaci hatásoktól. Ezt annak kapcsán hangsúlyozta a vezető menedzser, hogy az amerikai tőzsdén jelentősen esett a PSINet-részvények árfolyama, miután a cég bejelentette: több mint hárommilliárd dolláros tartozást halmozott fel, új nemzetközi elnököt nevezett ki és megbízott egy tanácsadó céget a PSINet hitelállományának átszervezésével.

csatlakozhatunk a netre akár mobiltelefonon keresztül is. Ez utóbbi megoldás általában pillanatnyilag még drágább és lassúbb, mint a vezetékes, de sokkal mobilabb, így a rendszeresen magunkkal hurcolt laptop esetében jó megoldás lehet, már most, a GPRS hajnalán, a harmadik generációs mobilkorszak beköszöntése előtt is.

Vezetékes, úgynevezett modem, vagy dial-up internet-hozzáférést (ami azért napjainkban otthonainkban már és még a legelterjedtebb) gyakorlatilag minden internetszolgáltató kínál és az ajánlatok közül nem egyszerű választani. Általánosságban célszerű több szolgáltatót is kipróbálni egy-egy hosszabb távú szerződés megkötése előtt, mert a szolgáltatás milyenségét a papírokból nem vagy alig lehet kiolvasni. Jelentős különbségeket



TVNET új
www.tvnet.hu

A SZÉLESSÁVÚ INTERNETSZOLGÁLTATÓ

INTERNETSZOLGÁLTATÁS:

- KÁBELTÉVÉN – A LEGGYORSABBAN
- BÉRELT VONALON – A LEGMEGBÍZHATÓBBAN
- MIKROHULLÁMON – A LEGRUGALMASABBAN
- ADSL-EN – A LEGHATÉKONYABBAN.

1135 Bp., Csata u. 8., III. em.; Tel.: 236-6250; Fax: 236-6251; e-mail: info@tvnet.hu; www.tvnet.hu

Az első négy számjegy is elég a csaláshoz

ÖSSZEOMLIK AZ ONLINE KISKERESKEDELEM?

► **Lelkes propaganda igyekszik meggyőzni az embereket az online vásárlás előnyeiről, ám a hitelkártya-visszaélésektől való félelem mind a potenciális vevőket, mind az esetlegesen érdekelt kereskedőket erősen aggasztja. A fizetés biztonságának hiánya magát az e-kiskereskedelmet is veszélyezteti – állítja a Financial Times elemzője.**



Bár egyes szakértők szerint a hitelkártya internetes fizetésre való használata nem jár nagyobb kockázattal, mint amikor valaki egy boltban vagy étteremben egyenlíti ki vele a számláját, a felmérések azt bizonyítják, hogy legtöbbször félnek megadni a pasztiklapon őrzött információkat a weben lebonyolított bevásárlás során. Az internetes fizetéseknek általában a keresőkbe beépített SSL (secure sockets layer) protokoll biztosít egyfajta titkosítást, amely megakadályozza, hogy az üzenetet elolvassák vagy megváltoztassák a célba érkezése előtt. Ennek nagy hiányossága, hogy sem a kapcsolatba lépő webhely, sem a vásárló személyazonosságát nem igazolja a másik fél előtt, azaz nem bizonyítható a segítségével, hogy a kártya tulajdonosa az, akinek mondja magát, a website pedig egy létező internetes bevásárlóhely. Robert Schifreen biztonsági tanácsadó, korábban hacker azt az általános tanácsot adja a fogyasztóknak, hogy a világhálón használt hitelkártyájukon korlátozott összeget tartsanak, és csak olyan jó hírű internetes boltban vásároljanak, amelyben megbíznak. Ez növeli a biztonságot, bár a szakértő szerint a vásárlók nehezen tudják megállni, hogy ne a lehető legolcsóbb ajánlatot adó virtuális boltba térjenek be.

A legnagyobb problémát azok a visszaélések jelentik, amikor valaki más hitelkártyájának adatait felhasználva vásárol egy internetes kiskereskedőnél. Mire a kártya jogos tulajdonosa reklamál a bankjánál, az már átutalta a kereskedőnek a megvásárolt áruk ellenértékét, így végül is valamelyik félnek a zsebébe kell nyúlnia a kár kifizetésére. Schifreen elmondása szerint elég megtudni egy kártya első négy számjegyét, a maradék tizenkettőt meg lehet adni véletlenszerűen. Ha az így kreált azonosítót nem fogadja el a rendszer, akkor egyesével növelni kell a számot. Mivel az utolsó számjegy egyfajta ellenőrző szerepet tölt be egy algoritmus alapján, nem egy teljesen véletlenszerűen megadott számot kell eltalálni, ezért maximum húsz próbálkozás után el lehet jutni egy érvényes azonosítóhoz. A volt hacker tud olyan website-ról, amely egy bizonyos országból egy idő óta nem fogad el megrendelést, mert korábban azt tapasztalta, hogy minden egyes onnan feladott hitelkártyaszám hamis volt. Korábban az Egyesült Államokban próbálkoztak azzal a megoldással, hogy a vásárlók címét is elkérték az azonosítás érdekében és a kártyatulajdonosoknak csak a címükre postázták a megvett árut. Ez a meglehetősen jó védelmet nyújt.

NEM TERJED ELÉG GYORSAN A SET

A biztonságos internetes vásárlás problémájára megoldást kínálhatott volna a MasterCard, a Visa, az IBM, a Microsoft és a Netscape által kifejlesztett SET (secure electronic transactions) szabvány. Ez egy igen bonyolult eljárást takar, amelyben mind a kereskedő, mind a vevő egyedi titkos azonosítóval igazolja magát a másik előtt. Sajnos a fejlesztők – mint a Visa egyik szakembere elismerte – alábecsülték telepítésének bonyolultságát. Ahhoz, hogy a SET a gyakorlatban betöltsen funkcióját, több százezer elfogadóhelyen és több tízmillió fogyasztó számítógépén kellene működni. Emellett nem alkalmazható mobilkörnyezetben. Viszonylag kevés szereplő, például a pénzintézetek közötti kapcsolatban viszont alkalmazható ez a nagyon megbízhatónak tartott eljárás.



tó módszer azért nem terjedt el, mert lehetetlenné teszi az ajándékozást, ami viszont az online vásárlások egyik legfőbb mozgatórugója.

A bizonytalanság olyan nagy mértékű, hogy George Wallner, az okoskártya-terminálokat forgalmazó Hipercom egyik vezető menedzsere úgy véli, az elektronikus kiskereskedelem közel jár az összeomláshoz. Véleménye szerint bár senki sem fogja nyilvánosan elismerni, de a hitelkártya súlyos kudarcot vallott a pasztiklapok fizikai jelenlétét csak feltételező online internetes fizetési procedúrákban.

A szakértő szavait alátámasztani látszanak a Visa adatai. A cég becslése szerint miközben a kártyaival végrehajtott tranzakcióknak csak 1-2 százaléka kötődik az internethez, a reklamációk 50 százaléka a webes vásárlásokra vonatkozik. A vitatott átutalások korrigálása világszinten (azon belül főleg Európában és Észak-Amerikában) évi 250 millió dollárjába kerül a kártyakibocsátónak és a kereskedőkkel összefüggő ilyen jellegű kiadások további 200 milliót emésztenek fel. Az átlagos vitatott összeg 25 dollár, ami több mint a tranzakciók átlagos értéke.

A Visa a probléma megoldására 2001 júniusától készül bevezetni az úgynevezett háromdomaines rendszert, amiben a kereskedőn és a vásárlón kívül mindkettőjük bankja is szerepet kap. Ebben (a PIN-kódjával vagy más azonosítójával bejelentkező) ügyfelet kártyakibocsátó bankja igazolja a kiskereskedő bankjánál. A pénzintézetek egymás között a kölcsönösen egyértelmű azonosítást biztosító SET rendszert használják (lásd keretes írásunkat). A bankok e procedura nyomán bonyolítják le a fizetési tranzakciókat, ami elejét veheti az utólagos reklamációknak és az azok miatti tetemes kiadásoknak.

A korábban idézett Wallner emellett nagyon bízik abban, hogy a pénzintézetek hamarosan áttérnek a mágnescsíkos kártyákról az okos kártyák (smartcard) használatára. Az utóbbiakba beépített chip a felhasználó titkos azonosítóját is tartalmazza, így alkalmasnak látszik mind a hagyományos, mind az online tranzakciók biztonságos lebonyolítására. Az American Express sikeresen kísérletezik Blue hitelkártyájával, amelyet a felhasználó komputeréhez csatolt smartcard-leolvasóval lehet használni. A mobilkereskedelem előkészítésén dolgozó Ericsson, Motorola és Nokia cégek a fejlesztéseik során több lehetőséget is vizsgálnak: elképzelhető a telefonok SIM-kártyájának többcélú felhasználása, vagy egy további nyílás beépítése a mobilkészülékekbe az elektronikus pénztárca számára, esetleg külön mobil-leolvasóeszközök használata. A Visa úgy véli, háromdomaines megoldása bármilyen egyéb eljárással együtt életképes lesz.

K. K.

Elavult a letöltési mutató

MÉRŐSZÁMOK AZ INTERNETES HIRDETÉSI PIACON

► **A médiavásárló, illetve reklámozó cégek itthon is megbízható adatokra alapozva akarják elkölteni büdzsájuk egy részét. Megjelentek tehát a site-ok mérésére alakult első hazai auditáló vállalkozások, amelyek különböző módszerekkel mérik a site-ok hatékonyságát. Adatokkal szolgálnak a látogatók összetételére, magatartására és számára vonatkozólag. Elméletileg ezen adatok alapján választanak a hirdetések megrendelői.**

Mára a hagyományos piacokhoz, a hagyományos eladási technikákhoz új, a world wide webet használó virtuális gazdasági színtér párosul. Mind a hagyományos, mind pedig az internetes szolgáltatások, termékek eladására új lehetőséget nyújt a reklámozás új módja, az online-hirdetés. Bár a műfaj már itthon sem ismeretlen, a piaci szereplők és a köztudatot formáló szakajtó még bizonytalanok azt illetően, mi alapján is ítéljenek nagynak vagy legnagyobbknak egy internetes portált.

A hirdetések megrendelői sem tudják biztosan, kinek a segítségével, milyen kritériumok szerint válasszák ki a nekik legalkalmasabb hirdetési szolgáltatást nyújtó internetes oldalakat. Jó példa erre, hogy a portálok megítélésében még mindig a letöltési mutatók (page impression) a mérvadók. A már fejletlenek számító internetes kultúrákban ezek az ismérvek letisztultabbak, mérési módszereik egységesebbek, döntési szempontjaik egyértelműek.

Jelenleg három jelentős webaudit cég dolgozik a hazai piacon. Az AGB Hungary, a Median Közvélemény- és Piac-kutató Intézet és a Magyar Terjesztés-ellenőrző Szövetség (Matesz). Itthon egyelőre zavart okoznak az auditálásban használt, különböző, sokszor összehasonlíthatatlan mérési módszerek. Ezt a zavart még az is fokozza, hogy a mérést végző cégek megkérdőjelezzik egymás méréseinek hiteltességét.

A hirdetőkért folytatott, egyre jobban éleződő versenyben a portálok a „legnagyobb” címszóért a számukra elő-



nyös, magas adatokat könnyebben produkáló page impressionra (oldalletöltés) próbálják helyezni a hangsúlyt. Nem is eredménytelenül, hiszen a hazai szakajtóban, így a közfelfogásban is, sőt az auditáló cégek méréseiben is első sorban ez alapján rangsorolnak. Valószínűsíthető, hogy sok reklámozó – helytelenül – ezen adatok alapján vásárol hirdetési felületet.

A page impressiont – amely ráadásul nem is teljes oldalletöltési adatokat (total/full page impression) mutat – számos olyan kiegészítő szolgáltatással tudják növelni, mint az ingyenes e-mail, ingyenes tárhely vagy keresőmotor. Sőt növelhető olyan itthon divatos mesterséges módszerekkel, mint a 29 percenkénti automatikus frissítés. A nagy oldalletöltési számok mögött azonban igen kevés lehet a lényeg, vagyis a reklám által megcélzott látogató (unique user). Az így generált magas számok (page impression) nem feltétlenül tükrözik a tényleges látogatói számot.

Egy site hatékonyságát a magas látogatószám (unique user) vagy a látogatások (session vagy visit) és az ehhez párosuló, nem aránytalanul magas page impression szám mutatja. Érdemes lehet a page impression és a session értékek hányadosát figyelembe venni. Ha ez az érték magas, akkor a látogatót vagy sokféle reklám éri (hirdetőtémető) vagy sokszor töltődik le ugyanaz a hirdetés, amit a hirdetővel fizetett meg. A portálokról fontos képet mutat még a nyitóoldal látogatottságának adata is. Ebből kiderül, hányan látogatják valójában az adott portált és nem a már említett – legtöbbször a reklámozás tekintetében kevésbé hatékony vagy csak a számmisztika szempontjából fontos – járulékos szolgáltatásait veszik igénybe.

A fejlett internetkultúrákban (Nyugat-Európa, Egyesült Államok, Japán) az auditáló cégek és a reklámozók számára a látogatók száma (unique user vagy visitor), a látogatás (visit vagy session), illetve az elérési mutató (reach) a mérvadó adat.

► *A Jupiter Media Metrix – jelentős nemzetközi webaudit cég – 2001 februárjában közzétett kutatásában a legnépszerűbb amerikai site-okat csak és kizárólag a látogatók száma alapján rangsorolja. Egy másik nagy nemzetközi felmérésben, amelyet az idén készített az AC Nielsen, a legnagyobb site-okat elsősorban ugyancsak a látogatók száma (unique audience) szerint rangsorolja, emellett a site-ok elérési mutatóit (reach), illetve az egy látogató által átlagosan az adott oldalon töltött időt (time per person) jelöli. Az egyik legnagyobb hírportál, az ABCNews például szponzoroknak szóló ajánlatában saját magát szintén elsődlegesen a látogató (unique user) szám alapján értékeli, majd következnek a látogatásra (visit vagy session) és csak ezután a page impressionra vonatkozó adatok. A mérésekben, illetve a szakmai cikkekben a page impressiont (ha említik), csakis a fontosabb adatok tükrében veszik számításba.*

FŐBB MÉRÉSI MUTATÓK

Unique user (visitor) – látogató	Egyedi munkaállomás, amellyel az oldalletöltést véghezvitték. A tulajdonképpeni látogatók számát mutatja meg. Eszköze a cookie használata, ahol ez nem lehetséges, ott az IP-cím.
Session/Visit – látogatás	Egy látogatóhoz (unique user) rendelhető webhelyen belüli oldalletöltések sorozata. Az egymást követő letöltések között nem lehet több, mint 30 perc. Ezt meghaladva egy új látogatásnak értendő. A látogatáshoz már időtartam rendelkezhető.
Page impression – megtekintés	Oldalletöltésnek vagy oldalváltásnak is nevezik, amelyből megtudható, hogy az adott weboldal letöltését hányszor kezdték meg.
Full/Total page impression – tényleges megtekintés	A megtekintéshez (page impression) képest a tényleges megtekintés arról tájékoztat, hogy az adott oldalt teljes egészében hányszor töltötték le.
Reach – elérés	Adott időszak alatt a mért webhelyre legalább egyszer ellátogatók száma az ország összes internetkapcsolattal rendelkező felhasználójának arányában. (Jelenleg Magyarországon még nem használják.)

Ú. N.

Az átállás gond és lehetőség a szoftverfejlesztőknek

NEM VESZIK KOMOLYAN AZ ÚJABB EURÓ-HATÁRIDŐT A CÉGEK

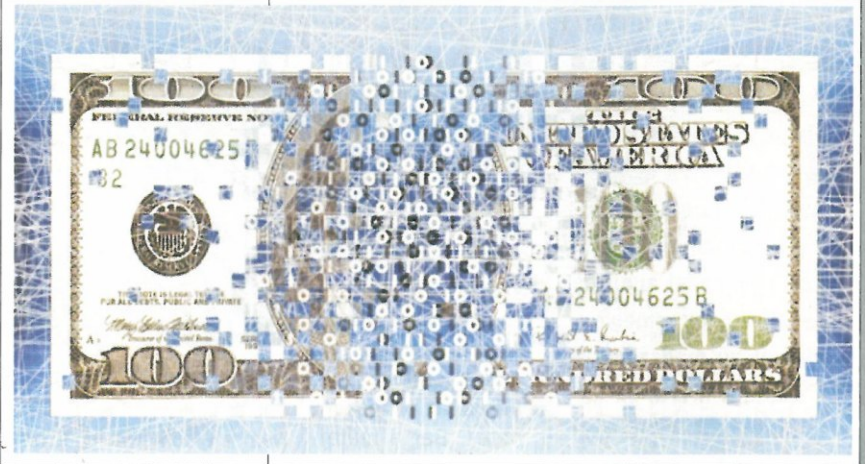
▶ A jövő év elejétől az Európai Unió (EU) üzleti szervezetinek euróalapú elszámolási rendszereket kell bevezetniük, ám felmérések szerint ez egyelőre nem nagyon izgatja őket. Pedig az átállás nem lesz egyszerű, egyebek mellett azért sem, mert az erre vonatkozó uniós irányelv a tagállamokra hagyta, hogy miként szabályozzák a cégek euróban folyó könyvelését és adózását, ezért nem állnak rendelkezésre egységes vállalatirányítási szoftverek a probléma megoldására.



Kevesebb mint egy év múlva, 2002. január elsején lejár az euró bevezetési folyamatának következő határideje: megjelennek a közös pénz érméi és bankjegyei, a vállalatoknak pedig át kell állniuk az euróalapú elszámolások vezetésére. Miközben a pénzügyi szektor szervezetei meglehetősen jól állnak a felkészüléssel, az ipari és mezőgazdasági vállalkozások rendkívül nagy lemaradásban vannak – írja a Financial Times.

A Cap Gemini Ernst & Young és a Monetary Union of Europe ezer cégre kiterjedő vizsgálatából kiderült, hogy ötödük a felkészülés kezdeti szakaszában tart, tizedük pedig még semmit sem tett ez ügyben. Ami ennél is súlyosabb, sok vállalatvezető azt hiszi, hogy elég néhány egérváltás és a cége informatikai rendszere máris készen áll az elszámolások euróban való vezetésére, míg a megkérdezett vállalatok negyedénél azt gondolták, 2001. december 31-e után is megtarthatják nemzeti valutára alapuló számviteli rendszerüket. Ezzel szemben a helyzet az, hogy az eurózóna számos országának kormánya bejelentette: megbüntetik azokat a vállalkozásokat, amelyek a határidő lejártá után is a nemzeti valutát használják belső elszámolásaikban.

A jövő év elejétől az eurózóna cégeinek euróban kell leróniuk minden adójukat, beleértve az áfát is; és ugyanez vonatkozik vámterheikre, valamint egyéb befizetési kötelezettségeikre. Folyószámla-vezetésüket és könyvelésüket szintén át kell állítaniuk a közös valuta használatára és egyes országokban mindezeket túl 2001. december 31-e után még azokat a ki- és befizetéseket is meg kell adni euróban, amelyek ugyan korábbi tranzakciókra vonatkoznak, de ez után az időpont után számolták el őket. Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy a korábbi adatokat viszont nemzeti valutában kell nyilvántartani, ami egyes országok esetében – az örzési kötelezettségek miatt – további öt-hat évvel meghosszabbítja a régi és az új pénz párhuzamos használatának idejét.



Az átállás nem lenne nehéz, ha a vállalatirányítási szoftverek fejlesztői minden országban egységesen használható programfrissítéseket kínálhatnának hozzá. Csakhogy az Európai Unió erre vonatkozó irányelve szerint minden tagország maga határozhatja meg az új adózási és számviteli szabályok részleteit, következésképpen a szoftvercégek nem tudnak egyszerűen telepíthető, úgynevezett dobozos megoldásokkal előállni.

Mindenki tudta, hogy közeleg az euró kötelező üzleti alkalmazásának bevezetése, ezért az informatikai ipar több segítséget várt volna a felkészüléshez – mondta Oliver Arthus, aki az egyesült államokbeli Oracle szoftverfejlesztő cég pénzügyi alkalmazásainak európai forgalmazásáért felelős termékmenedzsere. Még olyan alapfogalmak egységes definíciója sem született meg, mint például az eurókompatibilis, illetve eurókész termék.

Ezen részben segít a Business & Accounting Software Developers (Basda) szervezet kezdeményezése, amely kidolgozott bizonyos tanúsítási eljárásokat. A PeopleSoft vállalatirányítási szoftvereket fejlesztő vállalkozás szakemberei úgy vélik, az eurókész szoftverek eladásának kritikus pontja lesz a Basda-minősítés megszerzése.

Összességében úgy tűnik, a vállalatok az utolsó pillanatig halogatják az euró bevezetésére való felkészülést. Mivel azonban a határidő adott, előbb-utóbb felgyorsul a folyamat, ami extrakeresletet ígér a szoftverfejlesztőknek az év hátralévő részében.

K. K.

BAJBAN A KISKERESKEDŐK

A kiskereskedelmi cégeknek komoly fejfájást fog okozni az új érmék és bankjegyek forgalombahozatala, továbbá hogy hónapokon keresztül párhuzamosan kell kezelniük a nemzeti valutákat és az eurót. Erre fel kell készíteniük informatikai rendszerüket, pénztárgépeiket, szakértők ezért azt ajánlják: belső elszámolásaikban már jóval az év vége előtt álljanak át a kettős pénzhasználatra. Bonyolítja az átállást az euróországok eltérő sajátosságai. Görögországban például, amely utolsónak csatlakozott az övezethez, kevesebb idő áll rendelkezésére a felkészülésre. Olaszországban számolni kell az úgynevezett fiskalizáció késleltető hatásával (az adórendőrség telepítés után lepecsételt az összes POS-terminált, hogy csökkentse a kiskereskedők adócsalási lehetőségeit), valamint azzal, hogy a kisebb boltok technikai felszereltsége elmaradott.



MYSAP.COM

**(TUDJA, E-BUSINESS-PLATFORM VÁLLALAT-
VEZETŐKNEK, AKIK BONYOLULT, VILÁGSZERTE
MŰKÖDŐ BESZÁLLÍTÓI HÁLÓZATOKKAL
RENDELKEZŐ SZERVEZETEKET IRÁNYÍTANAK.)**

A legújabb gazdaság szereplőjeként vállalkozása sikerének feltétele a zökkenőmentes együttműködés úgy alkalmazottaival, mint ügyfeleivel, beszállítóival. Csatlakozzon a mySAP.com e-business-platformhoz, amely a lehető legátfogóbb támogatást nyújtja a hálózatalapú gazdaságban. Legyen szó testreszabott üzleti portálról, ügyfélkapcsolatmenedzsmentről, beszállítói rendszerről, vezeték nélküli adatátvitelről, a mySAP.com biztosítja Önnek mindazon megoldásokat és szolgáltatásokat, amelyek a legújabb gazdaságban elengedhetetlen feltételei az együttműködésnek és a sikeres szereplésnek. A részletekért keresse fel honlapunkat: www.sap.com/hungary.

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP





*Ne csak azt mondd,
szeretlek,
mondd el,
mennyire!*

PáratlanSzám. Praktikumos telefonodról egy számot fél áron, akár bruttó 28 forintért* hívhatsz csúcsidőben!

*Rendeld meg te is a díjmentesen hívható 171-es számon, ahol megtudhatod a további részleteket! A szolgáltatás aktiválásáról SMS-ben értesítünk, és egy Pannonos vagy vezetékes számot** máris fél áron hívhatsz csúcsidőben Praktikumos telefonodról! Hogy mindent elmondhass, amit csak szeretnél! A szolgáltatás havidíj-mentes. A regisztrációs díj bruttó 250 forint, amit minden egyes új telefonszám megadásakor le-*

vonunk Praktikum-egyenlegéből. Az árak az áfát tartalmazzák. *Praktikum Pro tarifacsomag esetén. **Kivéve a 40-es, 50-es, 80-as, 81-es és 90-es körzetszámú vezetékes, illetve nemzetközi hívószámokat, valamint a Pannon GSM szolgáltatásainak telefonszámait. Pannon GSM nonstop ügyfélszolgálat: 06 20 920 0200 vagy 1220, amely kizárólag belföldön, kékszám-tarifával, kedvezményesen hívható. www.pannongsm.hu

PANNON GSM
Az élvonal.