



TeleBitVilág

A VILÁGGAZDASÁG ÁPRILIS HAVI SZÁMÍTASTECHNIKAI ÉS TÁVKÖZLÉSI MELLÉKLETE

A fejlődés meghaladta a hatályos jogszabályokat

Nem tiltott, de nem is megengedett az internettelefon

A távközlési piac szereplőinek véleménye megoszlik abban a kérdésben, hogy az interneten keresztüli telefonálás mekkora kihívást jelent a hagyományos módon lebonyolított távhívásoknak. Az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában a téma sokkal felkapottabb, mint Magyarországon, ahol egyelőre a jogi szabályozás értelmezésében sem egységesek az álláspontok. Az érvényben lévő távközlési törvény megalkotásakor nem lehetett számolni azzal, hogy a technológiai fejlődés kiskapukat hozhat létre, a hálózaton keresztül futó digitális jelekről ugyanis nem lehet megállapítani, hogy hangot vagy más természetű adatokat tartalmaznak.

TORONTÁLI ZOLTÁN

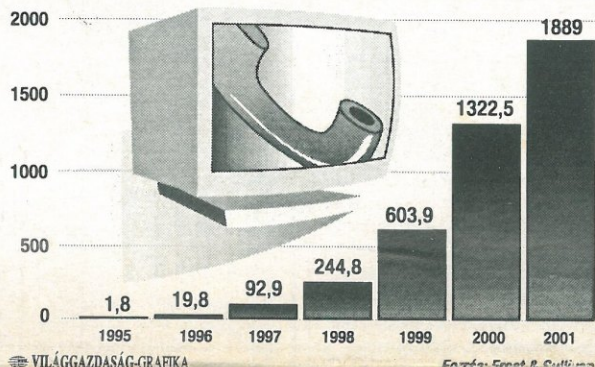
Az interneten keresztüli telefonálás már 1995 óta valóság, ekkor jelent meg ugyanis az izraeli székhelyű VocalTec az első kereskedelmi forgalomban is kapható szoftvermegoldásokkal. Az internettelefonálás piacának értéke 1996-ban elérte az 19,8 millió dollárt, 2001-ig pedig az éves növekedés előrejelzések szerint átlagosan 149 százalék lesz, a piac nagysága így 1,89 milliárd dollárra nőhet. A távhívásokat helyi díjakért kínáló megoldás fejlődését ma már csak egy tényező árnyékolja be, a hangátvitel minősége egyelőre elmarad a hagyományos telefonoknál megszokottól. Az internettelefonálás két legfontosabb eleme technológiai szempontból a kliensszoft-

ver- és a "gateway"-piac, utóbbi termékei biztosítani tudják, hogy a személyi számítógépekről indított hívások hagyományos telefonra is meg tudjanak érkezni, illetve fordítva. A Frost & Sullivan piackutató szakértői szerint a fejlődés kulcsa a gatewayterületen van, amikor ezek a berendezések képesek lesznek a hagyományos közcélú telefonhálózatok és az internet—intranetek közötti kapcsolatot jobb minőségben és

elérhetőbb áron biztosítani, az internettelefonálás soha nem látott fejlődésnek indulhat.

Nyugat-Európában a nagy telefontársaságok szinte kivétel nélkül vizsgálják az internettelefonálásban rejlő piaci lehetőségeket, hiszen a megoldás éppen ezen cégek távhívásokra alapozott üzleti stratégiáját fenyegeti. Az idei CeBit információtechnológiai szakkonferencián és vásár alkalmával Európa legnagyobb telefontársasága, a Deutsche Telekom (DT) elnöke Ron Sommer hozta nyilvánosságra azt a tervet, melynek értelmében a cég októbertől elindítja az interneten keresztüli telefonszolgáltatást. A Financial Times beszámolója szerint a rendszer tesztelését Németországban, az Egyesült Királyságban, az Egyesült Államokban és Japánban végente a DT, mely a nagy távközlési cégek közül elsőként léphet be az új piacra. Sommer bejelentéséhez egyébként az is alapot adott, hogy a DT január óta teljesen felszabadított távközlési piacon kielégítő eredménnyel vette az első hónapok akadályait.

Az internettelefonálás piaca (M dollár)



VILÁGGAZDASÁG-GRAFIKA

Forrás: Frost & Sullivan

(Folytatás a VIII. oldalon)

Kaosz a digitális televíziózás bevezetésében

Kezdődik a visszaszámlálás

Mérhetetlen kaosz előzi meg a digitális televíziózásra való áttérést az Egyesült Államokban. A technológia adva van, a szabványok bevezetésre készen állnak, az érintett cégek mégis vonakodnak a döntő lépés megtételétől. Fékezi a gyors áttérést, hogy az érdekelt felek — tévécsatornák, kábelhálózatok, számítástechnikai és távközlési vállalatok — műszaki részletekről vitatkoznak, miközben a háttérben folyik a pozíciókeresés és -szerzés. Külön probléma, hogy a hatósági felügyeleti szervek sem találják helyüket és — eddig legalábbis — képtelenek voltak az áttérés gyorsítására.

VG-ÖSSZEÁLLÍTÁS

Amerikában évekig folyt a kísérletek és a viták, hogy a korábbi, föld felszíni analóg sugárzás miként állítsák át a digitális jelátviteli elvekre. Az illetékes hatóság, a szövetségi távközlési bizottság (FCC — Federal Communications Commission) még tavaly az első félévben elfogadta az érintett berendezégyártó cégek által előterjesztett szabványjavaslatot. Ebben csak alapvető eljárásokat rögzítettek, mert bizonyos részletek meghatározását az FCC átengedte a digitális televíziózásban érintett vállalatoknak. Ilyen, később meghatározandó részletek minősítették például a képernyőméret és a képminőséget döntően meghatározó képernyőkezelés kérdését. Ez utóbbi tekintetében két táborra szakadt a szakma, az egyik a jobb képminőséget nyújtó váltakozó ("interlaced") letapogatást részesíti előnyben másik a számítógép-monitorok által használt fokozatos vagy progresszív képernyőírást.

Zavaróan hat, hogy a jelenlegi helyzetben a nagy amerikai tévéállomások között sincs egyetértés az alkalmazandó formátum tekintetében. Az ABC és a Fox a progresszív letapogatási módszert kívánja alkalmazni, a CBS és az NBC pedig az "interlaced" eljárást. Az el-

térő technológia bevezetése azt jelentené, hogy az háztartásoknak mindkét változat vételére fel kellene szerelniük, ami nyilvánvalóan többletkiadást eredményezne. A vitában legutóbb megszólalt John McCain szenátor is, aki sürgette az érintett cégeket, hogy minél előbb állapodjanak meg az országosan egységes, digitális műsorszórási rendszer üzembe helye-

1996-ban elfogadott kongresszusi határozat értelmében a tévéállomások megtarthatták — legalábbis egy időre — a korábbi analóg frekvenciákat, ha emellett rövidesen áttérnek a digitális műsorszórásra a számukra e célra kiutalt új hullámhossztartományokban. Az ismert nagy tévéállomások ehelyett arra törekednek, hogy — ameddig csak lehet — a meg-

A tévétársaságok egy része és főleg a készülékgyártók az úgynevezett "interlaced" eljárást helyezi előtérbe, amelynek révén vibrálmentes megjelenítés érhető el. Ennek a módszernek a lényege abban áll, hogy a képernyőn először a páros sorokat rajzolja ki az elektronsugárral, utána a páratlanokat, amivel nagyfokú fényállandóságot lehet biztosítani. A jobb képminőségnek az az ára, hogy nagyobb mennyiségű jelet kell átvinni, ami költségesebbé teszi az eljárást.

A másik, progresszív letapogatás ("scanning") néven ismert eljárást a számítógépek megjelenítőinél használják és az a lényege, hogy az elektronsugár fokozatosan megy végig az egymást követő sorokon. Ennek során több időre van szükség a képernyő végigpásztázásához, ezért alig észlelhető, de a szemet mégis erősen igénybe vevő vibrálás jelentkezik. A két eljárás közötti vita kimenetele az is meghatározó, hogy a nappali szobába szánt, jövőbeni, digitális információs-szórakoztató berendezés gyártására melyik ágazat tud kedvezőbb helyzetből startolni: a szórakoztatóelektronikai avagy a számítástechnikai cégek.

zészéről. A politikus egyúttal bírálta az FCC-t is, amiért az — véleménye szerint — a műsorszolgáltatás tartalmi problémáival akar foglalkozni, ahelyett, hogy a műszaki konfliktusok megoldásán fáradozna.

A konfliktushalmaz összetettségére jellemző, hogy a kibontakozás elősegítésében az amerikai törvényhozásnak is szerepet kellett vállalnia. Az

lévő keretek között többszöröztek a régi jó analóg elvű műsorszórás, ami roppantul irritálja az amerikai törvényhozókat és a távközlési hatóságokat.

A zavaros helyzet láttán a szövetségi távközlési felügyelet (FCC) kijelentette, hogy érvényt szerez a digitális sugárzás bevezetésére korábban elfogadott ütemezésnek. Eszerint a nagy tévécsatornáknak a 10

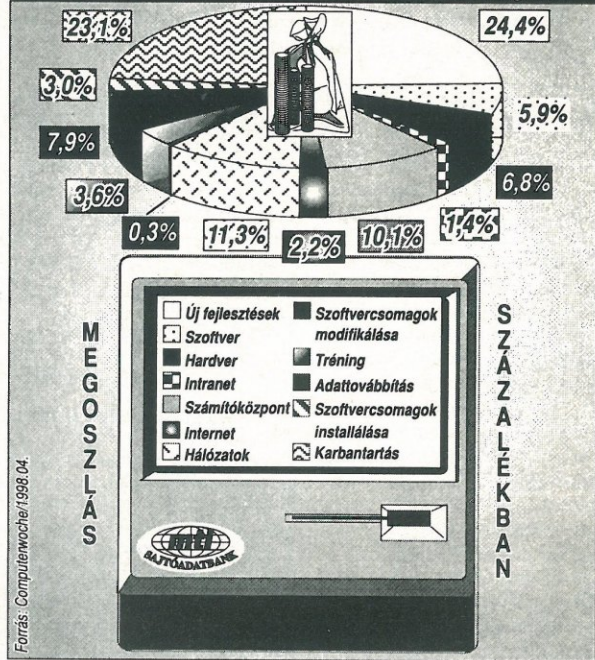
legfontosabb sugárzási piacoként elfogadott körzetben 1999. május 1-je előtt be kell vezetnie a digitális műsorszórás. A megállapodás szerint ide tartozik New York, Los Angeles, Chicago, Philadelphia, San Francisco, Boston, Washington, Dallas-Fort Worth, Detroit és Atlanta. Hat hónappal később további 20 körzetet kell bevonni az új ellátási rendszerbe. A végső határidő 2002, amikor az összes kereskedelmi csatornának át kell térnie a digitális műsorszórásra.

Az egyezmény keretében mind az 1544 amerikai tévéállomás megkapta a digitális műsorszóráshoz szükséges új frekvenciákat. A más célokra — például vezeték nélküli telefonra — egyébként drágán elérhető infrastruktúrát ingyen adták át a tévéállomásoknak. Tervek szerint az átállás után a jelenleg használt analóg frekvenciatarományokat fogják elárverezni, remény szerint összesen mintegy 15 milliárd dollár ellenében.

Azok a fogyasztók, akik nem tudják megvenni a kezdetben meglehetősen borsos árú — legalább 2000, más elképzelések szerint akár 3000-5000 dolláros — nagy felbontású és kiváló hangminőségű televíziót, olcsó konvertereket vásárolhatnak, amelyek lehetővé teszik a régebbi készülékek további használatát. Egyes előrejelzések szerint egyébként a tömegtermelés beindulása után gyorsan esni fognak az új, digitális, nagy felbontású (HDTV) készülékek árai. Ennek megfelelően a következő évtized elején akár már 300-400 dollárért is hozzá lehet jutni ilyen készülékekhez.

(Folytatás az V. oldalon)

Az információtechnológiára szánt költségvetés arányának megoszlása a világon



Kedden nyit az Ifabo Budapest

Ezren a nyolcadikon

A budapesti vásárcsopontban május 5—9. között nyolcadik alkalommal kerül sor az Ifabo Budapest nemzetközi szakvásárra. Ebben az esztendőben is 30 országból több mint ezer közvetlen kiállító és képviselt cég mutatkozik be 33 000 bruttó négyzetméter területen. Az öt fő termékcsoporton belül ismét a számítástechnika kínálatát a legzavartabb, amelyet a távközlés, a repro- és másolástechnika, valamint az irodaszervezés és irodabútor-termékcsoportok követnek.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Ebben az évben a vásár fennállása óta nyolcadik alkalommal rendezik meg Budapesten a számítástechnikai, távközlési és irodaszervezési szakma tavaszi kiállítását. Ismert, hogy Magyarország a régió belüli azon kevés országok közé sorolható, ahol egyazon éven belül két nagyszabású rendezvény is kirakatot tár a szóban forgó szakmák képviselői elé. A kezdeti nagy rivalizálás mára lenyugvóban van, a két vásár profílija is letisztultabban. A tavaszi Ifabo a nagykereskedelemben, az őszi Comfair a végfelhasználók széles táborát célozza meg.

A mostani Ifabon az egyes ágazatokban a világmárkák képviselői mellett a közép- és kisvállalatok is szép számmal megtalálhatók lesznek majd. A szakvásáron kiállító vállalatok ebben az évben is számos újdonsággal, megoldásokkal, az informatika területén elért eredmények és trendek bemutatásával jelentkeznek. Területileg tovább növekedtek a hardver, szoftver, hálózati technológia, multimédia, valamint az adat- és beszédkommunikáció,

valamint a repro- és másolástechnikai árucsoportok. Emellett az újdonságok közé tartozik az is, hogy a banki informatika ismert hazai szereplői nemcsak mint kiállítók, hanem az e témakörben szervezett kiséző konferencia résztvevőiként is jelen lesznek.

A szakvásárt szervező ECI GmbH és a társszervező Hungexpo Rt. a vezető szakmai szervezetek közreműködésével a B pavilon központi színpadán és a különböző konferenciatermekben több olyan programot készített elő, amelyek a szak- és nagyközönség számára egyaránt feltárják az informatika aktuális problémáit. A szakvásár kiemelt helyet kap a Művelődési és Köznevelési Minisztérium Sulinet programjának bemutatásán. Idén nem külön pavilonokban, hanem a D pavilonban együttesen állítanak ki az irodabútor, írószereket, irodaszereket, papírt, nyomtatványokat és egyéb kellékanyagokat forgalmazó vállalatok. Az Ifabo Budapest szakvásár szervezői az előzetes felmérések alapján ebben az esztendőben is legalább 70 ezer látogatóra számítanak.

Ifabo Budapest számokban

Év	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Magyar kiállítók	221	277	340	384	405	389	422	403
Külföldi kiállítók	161	101	104	75	71	51	38	43
Összesen	382	378	444	459	476	440	460	446
Kiállító országok	12	22	25	25	33	31	28	30
Elfoglalt nettó m ²	16 601	19 335	19 536	19 594	19 601	17 943	19 131	18 214
Fizető látogatók	46 867	42 501	46 579	61 785	64 364	74 391	64 478	—

Forrás: Hungexpo, ECI

Nagyító alatt a számítógépes kiskereskedelem

Szaporodnak a vásárlói panaszok

Az elmúlt 1-2 évben jelentős mértékben megnövekedett és átalakult a számítástechnikai eszközöket használók tábora. Az informatika robbanásszerű fejlődése egyre több egyéni felhasználót ösztönzött számítógép megvásárlására, vagy olyan kiépítésű gép használatára, amely már az internettel való kapcsolatfelvételre is alkalmas. Ezzel összefüggésben jelentős mértékben emelkedni kezdett a panaszügyek száma — állapítja meg a számítástechnikai kereskedelemre vonatkozó legelső vizsgálatban a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség (FVF).

VG-ÖSSZEÁLLÍTÁS

Az ügyek kivizsgálása során az FVF azt állapította meg, hogy a nagy értékű számítógépeket és a hozzá tartozó perifériákat forgalmazó cégek hiányosan, vagy egyáltalán nem tájékoztatják a vásárlókat. Számos példa mutatja, hogy a vásárlók által jelzett minőségi kifogásokat nem a jogszabályi előírások alapján orvosolták.

A vizsgálatokat több megyében összesen 160 számítástechnikai szaküzletben és számítástechnikai termékeket is forgalmazó egyéb kereskedelmi egységben végezték.

A hatósági forgalomba hozatali engedély hiánya miatt esetenként több száz termék értékesítését kellett megtiltani. A vizsgálat megállapította, hogy feltűnően magas volt a magyar nyelvű kezelési útmutatók és tájékoztatók nélkül forgalmazott termékek száma.

A forgalmazók védekezőse szinte minden esetben az volt, hogy a számítástechnika területén az angol az elfogadott nyelv. Kivételt csak a legismertebb forgalmazók — Hewlett Packard, Epson, Daewoo — jelentenek, akik a nyomtatókhoz és a monitorokhoz minden esetben mellékelnek magyar nyelvű tájékoztatót. Számos esetben előfordult, hogy a számítástechnikai készülékekhez tartozó 50-100 oldalas idegen nyelvű kezelési utasításból 4-5 oldalt "kiollóztak" és csak ezt fordították le magyar nyelvre.

Ennek az a következménye, hogy — adott esetben — a készülék által nyújtott szolgáltatások nagy része ismeretlen marad a felhasználó számára és nem rendelkezik azokkal az információkkal sem, amelyek a

rendeltetészerű használathoz szükségesek. Nem egy esetben olyan különleges "helyzettel" is találkozhat, ahol az eladó a termékekhez a használati útmutatót nem füzet formájában, hanem CD-lemezen és angol nyelven mellékelte. Ez azonban

zések során azt tapasztalták, hogy a forgalmazók a jótállási jegyet többnyire csak a nyomtatókhoz és a monitorokhoz mellékelte.

A jogszabályi ismeretek hiányára vezethető vissza az a — több forgalmazónál is tapaszt

A forgalmazással és az üzletek működésével kapcsolatos követelmények

A forgalomba hozott számítástechnikai eszközöknek rendelkezni kell:

a) Az egyes villamossági termékek ellenőrzéséről és minősítéséről szóló 8/1984. (VII. 1.) IpM-rendelet 1. mellékletének k) pontja szerinti MEEI megfelelési tanúsítvánnyal.

b) Faxmodemnél — a távközlésről szóló 1992. évi LXXII. tv. 19/A paragrafus alapján hatósági forgalomba hozatali engedéllyel, illetve a frekvenciagazdálkodásról szóló 1993. évi LXII. tv. 17. paragrafus (1) bekezdés b) pontja alapján — a Hírközlési Főfelügyelet által elvégzett típusvizsgálattal.

Minden faxkészülék hatósági azonosító címkével (HIF) kell ellátni. A készülékre felragasztott címkének meg kell felelni a készülék típusának.

c) 1998. március 1-jéig a belkereskedelemtől szóló 1978. évi I. törvény 22. paragrafus (1)–(3) bekezdése szerinti, 1998. március 1-jétől pedig a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény 9. paragrafusában előírt magyar nyelvű, közzérhető fogyasztói tájékoztatóval.

d) Az egyes tartós használatra rendelt termékek jótállási kötelezettségéről szóló 117/1991. (IX. 10.) kormányrendelet alapján jótállási jeggyel.

A forgalmazás további feltételei:

A fogyasztói forgalomba kerülő iparcikkek, élelmiszernek nem minősülő termékek árának feltüntetéseéről szóló 43/1997. (VIII. 14.) IKIM-rendelet 8. paragrafus (1) bekezdése, valamint a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény 14. paragrafus (3) bekezdése szerint az áru áraként a fogyasztói forgalomban fizetendő árat kell feltüntetni.

Az üzletek működéséről és a belkereskedelmi tevékenység folytatásának feltételeiről szóló 4/1997. (I. 22.) kormányrendelet alapján előírt működési engedély, beszerzési bizonylatok, vásárlók könyve, tájékoztató táblák megléte.

még az angol nyelven értő felhasználókat is hátrányos helyzetbe hozza, ha ezek a felhasználók CD-meghajtó nélküli számítógéppel rendelkeznek. A módszer egyébként is ellentétes a hatályos magyar jogszabályokkal.

A fogyasztóvédők az ellenőr-

talt — megfogalmazás, amelyben a kereskedők az eladásra kínált termékekre "1+1", illetve "1+2" év jótállást vállaltak azzal a kikötéssel, hogy az 1 éven túl meghibásodott termékekre a díjmentesség csak a javítási munkára vonatkozik. ezzel a vállalással a forgalmazók

megtévesztik a vásárlókat, és kizárják őket a szavatossági jogok érvényesítéséből. A szavatossági jog ugyanis a vásárlás napjától számított 3 éves időtartamon belül vehető igénybe és — gyártási eredetű hibák esetén — az alkatrészek díjmentes cseréjét is magában foglalja.

Nagyon sok kereskedelmi egységben a vásárlásnál a vevő részére átadott számlára vezeték rá — a jótállási jegy hiányában — a garancia viselésével kapcsolatos információkat egy-két mondatban.

Az üzletek túlnyomó többsége rendelkezett beszerzési bizonylatokkal, és azokat az ellenőrzés során be is mutatták. Mindössze 22 üzlet esetében kellett a felügyeletnek intézkedni. A működési engedélyt 34 üzletben nem tudták bemutatni. A felügyelők minden esetben kötelezték az üzleteket a tevékenységre vonatkozó működési engedély beszerzésére.

A számlaadási kötelezettség betartásának ellenőrzésekor két kirívó esettel találkoztak Gyöngyösön, ahol a próbavásárlás keretében a felügyelők nem kaptak számlát. Az egyik helyen az árlista ellenőrzésekor kiderült, hogy az üzletben feltüntetett áron felüli, indokolatlan árat alkalmaztak és a felügyelőket több ezer forinttal megkárosították. A másik helyen a további vizsgálat során kiderült, hogy a raktári készleten csak használt alkatrészek vannak, amelyeket beáraztak. Arról azonban elfelejtették a vásárlókat tájékoztatni, hogy az alkatrészek használtak.

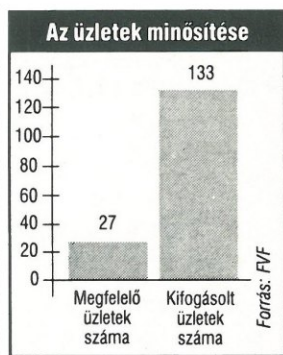
A korábbi években elsősorban közületek, nagyobb vállalkozások vásárolták ezeket a termékeket. Részben ezzel hozható összefüggésbe az a helytelen gyakorlat, amelyet a forgalmazók követnek. Az áfa visszaigénylés szempontjából számukra elsősorban a nettó beszerzési ár képezi a tényleges árat.

Emiatt szinte valamennyi ellenőrzött üzletben a kiírt árak nettó árak voltak, és csak külön

lábjegyzetben utaltak arra, hogy a feltüntetett árak a 25 százalékos áfát nem tartalmazzák. Az áfa visszaigénylésére nem jogosult vásárlókat viszont az ilyen módon szerepeltetett árak könnyen megtévesztik.

Bonyolítja a helyzetet az az általánosan alkalmazott gyakorlat is, hogy az üzletek többségében nincs egyedi árfeltüntetetés, helyette árlistákat, árjegyzeteket adnak közre. Szakemberek számára ez ugyan nem okoz gondot, de a "hétköznapi fogyasztók" részére esetenként — különösen a termék beazonosíthatatlansága miatt — igen. A helytelen gyakorlat megszüntetésére — a bruttó fogyasztói ár feltüntetésére — határidőt szabott az FVF.

A vizsgálatok során mindössze néhány üzletben találtak akcióban lévő komplett számítógépet. A szaküzletek árjegyzékei széles választékot kínálnak a vásárlóknak. Az ajánlott összeállításokat csak konkrét megrendelések esetén szerelik



új és mennyi használt alkatrészt került beépítésre. Az egyedi megrendelések azonban ezt a kockázatot mindig magukban fogják rejtetni, hiszen más terméktől eltérően itt szóba sem jöhet az eredeti gyári csomagolású termék, mint követelmény.

A szabályok halmozott megsértése miatt az FVF 7 üzlet bezárását kezdeményezte a jegyzőnél. Erre 4 esetben Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében, 3 esetben Heves megyében került sor.

Hiányosságok

Megye	Működési engedély hiánya	Árfeltüntetés hiánya	Tájékoztató tábla hiánya	Vásárlók könyvének hiánya
Bács-Kiskun	4	7	6	1
Bács	—	—	—	—
Borsod-Abaúj-Z.	4	5	8	7
Csongrád	2	—	—	—
Győr-Moson-S.	5	2	6	1
Heves	4	—	6	6
Jász-Nagykun-Sz.	1	4	1	1
Pest	3	3	6	9
Szabolcs-Sz.-B.	4	8	7	4
Veszprém	4	2	15	7
Zala	3	2	16	3
Összesen:	34	33	71	39

Forrás: FVF

össze — "élesztése" és konfigurálása túlnyomórészt a fogyasztó lakásán — vagy vállalkozó esetében a telephelyén — történik. Ezért a tevékenységért általában külön díjat nem számolnak fel.

A vizsgált üzletekre perifériákból és alkatrészekből sem jellemző a készletezés. A vásárló az esetek többségében az üzlet által ajánlott árlista alapján vásárolhat. A dokumentumok tanúsága szerint a forgalmazó 24–48 órán belül biztosítja a vásárló által megrendelt perifériát és az alkatrészt. Általános tapasztalat, hogy a forgalmazók döntő része szakmailag magasan kvalifikált műszaki szakember, akik nemcsak az értékesítéssel, hanem összeszereléssel, szoftver installálással, szervizeléssel is foglalkozik, azonban a kereskedelmi tevékenység legalapvetőbb szabályaival sokan nincsenek tisztában.

A használt és új termékek (alkatrészek) elkülönítését — egy miskolci esettől eltekintve — megfelelően találták. Abban az üzletben fordult elő, hogy az új és a használt termékek nem voltak egymástól elkülönítve.

A vásárlók döntő többsége azonban valószínűleg sohasem fogja megtudni, hogy amikor egy komplett konfigurációt leszállítanak, akkor abba mennyi

A számítástechnikai termékek vizsgálata igazolta, hogy az elmúlt 1-2 évben igen jelentősen bővült a termékcsoport kereskedelmi forgalma. Ugyanakkor rávilágított arra a tényre is, hogy a számítástechnikai termékeket árusító üzletek nagy részének értékesítési gyakorlata még elmarad az egyéb műszaki cikkek árusító üzletek vizsgálatánál tapasztalt javuló tendenciától

Bizonyítja ezt az is, hogy a vizsgált 160 üzlet közül 133 működését — többségüket 3-4 szempontból is kellett kifogásolni.

A számítástechnikai eszközök forgalmazásánál tapasztalt szabálytalanságok a fogyasztóvédők szerint az alábbi főbb tényezőkre vezethetők vissza. A boltok nagy része egyszerűen folytat kereskedelmi tevékenységet és szolgáltatást, azonban nincsenek tisztában a kétféle tevékenységre vonatkozó jogi szabályozás követelményeivel. A forgalmazók többsége nem veszi tudomásul, hogy egyre bővül a nem szakemberekből álló vásárlói réteg, emiatt egyre hangsúlyozottabbá vált a megfelelő vásárlói tájékoztatás is. Főleg informatikában jártas szakemberek végzik a forgalmazási tevékenységet, azonban ezeknek nincs megfelelő kereskedelmi gyakorlatuk.



RENDSZERINTEGRÁCIÓ
FILOZÓFIA.
Mégálmodni
Mégvalósítani
MŰKÖDNETNI

A rendszerintegráció több, mint hardver, több, mint szoftver. A rendszerintegráció szemléletmód: az informatika filozófiája. A Synergon, a vezető hazai rendszerintegrátor egyesíti az informatikát és a kommunikációs technológiát, így hatékonyságot növelő, költségsökkentő rendszereket hoz létre kiemelkedő minőségű alkotóelemekből.

Az informatikai rendszerintegráció több, mint rendszer, mert nemcsak tervezést, építést, felszerelést jelent, hanem azt a hátteret is, amely a rendszerek gazdaságos működtetéséhez, a piaci sikerhez elengedhetetlenül szükséges. Ha ismeri a célt, a Synergon megépíti a hozzá vezető utat!

SYNERGON

Synergon Informatika Rt. ■ 1041 Budapest, István út 16. ■ Tel.: 399-6600 Fax: 399-6699 ■ E-mail: info@synergon.hu www.synergon.hu

IFABO
BUDAPEST
1998
A° pavilon 311/A

ISO
9001
SERVIZ

Coopers & Lybrand
DYNAsoft Rt.

1112 Budapest, Vahot u. 6.

Tel.: 463 8888, telefax: 463 8800

Átalakulóban a informatikai nagykereskedői piac

A nagyobb profitot nyújtó réseket keresik

Jelentős átalakuláson megy keresztül a nyugat-európai számítástechnikai nagykereskedői szakma. Egyfelől a vállalatfelvásárlások nyomán nagyfokú racionalizálás indul, másfelől ezek a cégek megpróbálnak olyan speciális részterületekre behatolni mint a hálózat- vagy a munkaállomás-piac, illetve a kiskereskedelem. Itt a haszonkulcsok sokkal magasabbak, mint általában a PC-k, nyomtatók és szoftverek eladásában — állapítja meg a PC Europa piackutató intézet legutóbbi felmérésében, amely a nyugat-európai számítógépes nagykereskedelem ezer legnagyobb szereplőjénél végbemenő változásokat elemzi.

VG-ÖSSZEÁLLÍTÁS

Vállalatfelvásárlások és specializálódás, ez a két folyamat jellemzi manapság leginkább Európa nyugati felén a számítógépes nagykereskedői szakmában végbemenő változásokat. Ami az előbbi illeti, ebben tavaly az egyébként amerikai székhelyű CHS játszotta a főszerepet, miután megvásárolta a pán-észak-európai Santecht, valamint a tárkapacitások eladásában jártas török Karma és a spanyol ARC-t. Kelet-európai szerzeményeinek sorát 1997-ben a TH Systems és a Merisel CIS gyarapította.

Ugyanebben az évben az európai élvonalba tartozó Tech Data kivette a hálóját a német Macrotronra, illetve az ugyancsak német Maxdata hozzájutott a Peacockhoz.

A nyugat-európaiak a jövőt illetően nagyon óvatosak. Ez alól egyedül a Metro konzern-

hez tartozó Maxdata kivétel. Néhányan közülük az eladás sorsára is juthatnak. Egyes híresztelések szerint ezt a lépést fontolgatja a német VIAG. A szerteágazó profilú csoport tulajdonában van a legnagyobb európai kereskedők közé tartozó Computer 2000.

Az biztosnak látszik, hogy az életképesebb vállalkozások megpróbálják a piac nagyobb profitot ígérő réseit megtalálni. Az Ingram, a Tech Data és a már említett Computer 2000 mindegyike rendelkezik már a tucat különálló termékcsaláddal, legalábbis főbb piacain. A CHS a munkaállomás és szerverpiacot célozza meg DNS nevű leányvállalatával.

Az elemzők szerint az effajta stratégiának van értelme, de meglehetősen nehéz egyidejűleg egy tucat kisebb üzletágat sikeresen futtatni. A Computer 2000 brit részlegének egyik vezetője szerint minden az irányításán múlik. Vállalkozó-

szellemű embereket kell foglalkoztatni, a megfelelő jogosítványokkal felruházva.

Az összképet mindenképpen árnyalja az a jelenség, hogy az egyes nagykereskedő cégek bizonyos termékekben és bizonyos piacokon tudnak csak eredményesen működni. Erre példa az Ingram, amely erős lehet a hálózati eszközökben Svédorszá-

ban, ugyanakkor tavaly elvesztette a Cisco-értékesítési jogot Nagy-Britanniában.

Az eredményes túlélés másik kulcskérdése hatékony működés. A nagykereskedőknek különösen a logisztikára kell odafigyelniük. Nem véletlen, hogy a tőkeerősebbek regionális szinten igyekeznek kiépíteni a raktárházakat. Így nem juthatnak a török Karma cég sorsára, amelynek csupán egyetlen raktárbázisa volt Nyugat-Európára, méghozzá Hollandiában és onnan szállította a megrendelt áru a kontinens egészére.

A másik figyelembe veendő szempont a nagykereskedők bekapcsolódása az összeszerelésbe, közelebbről "a méretutá-

ni szabóság", a megrendelő igényei szerint összeállított PC és a hozzá tartozó konfiguráció. Ez utóbbi alkalmazásával — szakértők szerint — a felére-harmadára csökkenthetők a raktárkészletek. A CHS már be is jelentette, hogy effajta részleget állít fel Hollandiában, míg az Actebis és a Maxdata ugyanerre készül saját márkanéve alatt Németországban.

S hogy mit hoz a következő év? Abban biztosak lehetnek a piac szereplői, hogy a nagyok még nagyobbak lesznek, a felvásárlási hullám továbbra sem lankad, s a korábbiaknál is nagyobb figyelmet szentelnek a logisztikának.

S. Gy.

A tíz vezető nyugat-európai nagykereskedő

	1996	1997
CHS Europe	1855	5037
Computer 2000	3573	4517
Ingram Micro	2590	3200
Actebis	1760	2272
Tech Data	420	2000
Maxdata	381	1220
Raab Karcher	648	848
Metrologie	682	994
Scribona	590	700
Northamber	388	529

Forrás: PC Europa

Keresettek a számítástechnikai termékek

Stabilizálódó gazdaság – élénkülő piac

Az elmúlt év második felétől jelentősen élénkült a számítástechnikai cikkek piaca — erősítették meg a Világ-gazdaság érdeklődésére a megkérdezett kis- és nagykereskedők.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A magyar gazdaságban megindult kedvező folyamatok hatására 1997-ben jelentősen növelték forgalmukat a számítástechnikai termékek értékesítésével foglalkozó cégek. A Cobra Computer Kft. — a cég vevőinek jórésze a kis- és középvállalkozói körből kerül ki — ügyvezető igazgatója, Gyuró Béla úgy véli, a szaktulajdonosok által kínált cikkek ára olyan szintre került, mely már nem tartozik a nagyobb beruházások kategóriájába. Tapasztalata szerint vásárlóik elsősorban a márka nélküli termékeket keresik. A márkás gépek bővíthetősége ugyanis drágább, és a lehetőségek is korlátozottabbak.



"Forgalmi csúcspontot döntöttünk — mondta Kertész Gábor, a Computer 2000 Magyarország Kereskedelmi Kft. ügyvezető igazgatója —, a jelek szerint viszonteladóinknak is jobban megy az üzlet." Az igazgató szerint azonban még kérdéses, hogy alakul a forgalom az év hátralévő részében. Kertész Gábor kiemelte, hogy a nagykereskedő cégeknek erős pénzügyi háttérrel kell rendelkezniük. Számolniuk kell ugyanis azzal, hogy a kiskereskedők egy része — többségük nem rendelkezik elegendő forgótőkével — csak utólag tud fizetni. Megbízható partnereiknek lehetővé teszik, hogy később rendezzék számláikat.

Az előző évhez képest tavaly mintegy nyolcvanszázalékos forgalomnövekedést könyvelhetett el a HRP Hungary Kft., s az idei esztendőjük is jól indult. Solt Géza ügyvezető igazgató szerint ennek több oka is van. Egyrészt stabilizálódott a gazdaság, másrészt megfelelően bősséges a termékválaszték. Az igazgató bízik abban, hogy a gazdasági fejlődés üteme 1998-ban sem török meg, s csökken az infláció. Solt Géza úgy véli, a piacon nagy a konkurenciaharc, de ez csak serkentőleg hat a résztvevőkre. Mint mondta Magyarországon egyelőre nincs arról szó, hogy a nagykereskedő cégek fúziós terveket szőnének. A HRP Hungary csak megbízható partnereinek ad hitelben árut, a többiek csak úgy vásárolhatnak, ha nem utólag fizetnek. Az elővigyázatosság ellenére előfordult, hogy egy-két vevőjük nem fizette ki tartozását.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a használt számítástechnikai termékek is keresettek. Ezt erősítette meg Ferkai Zsolt, a Pegacom egyik tulajdonosa. Mint mondta, a számítástechnikai termékek meglehetősen gyorsan amortizálódnak, s van egy olyan vásárlói réteg, melynek anyagi helyzete nem teszi lehetővé, hogy folyamatosan új cikket vásároljon. Ezek a vevők a használt termékeket árusító boltokat keresik fel, ahol általában 50-80 százalékkal olcsóbban vásárolhatnak. A Pegacomnál is a márka nélküli termékek a népszerűbbek, azokhoz az alkatrészutánpótlás ugyanis kevésbé költséges.

H. É.

Mérföldkő

a számítástechnikában

Az információs szupersztrádán lehet régi, 16 bites operációs rendszer segítségével is közlekedni. De miért tenné? A 16 bitesről a 32 bites operációs rendszerre való áttérés új távlatokat nyit a számítástechnikában.

Elég, ha csak a **Microsoft® Windows NT® Workstation**-re gondolunk - arra a 32 bites operációs rendszerre, amely **megbízhatóságának** és **biztonságának** köszönhetően a mai üzleti világban szinte már nélkülözhetetlen munkatárs.

A Microsoft® Windows NT® Workstation-nel hardvere **optimális teljesítménnyel, maximális kihasználtsággal** dolgozik: számítógépével gyakorlatilag nem is kell törődnie; így több ideje marad terve kidolgozására, megvalósítására. Ami pedig a hozzáférési jogokat illeti, a Microsoft® Windows NT® Workstation széleskörűen alkalmazható; még a **legszigorúbb biztonsági követelményeknek is megfelel.**

A Microsoft® Windows NT® Workstation-nél mindössze egyetlen jobb dolog létezik: egy olyan **komplett üzleti PC**, amelyre a Microsoft® Windows NT Workstation-t a **gyártás során képzett szakemberek telepítik.** Ezúton a rendszer stabilitása garantált, a támogatás adott... és Önnek semmi fáradságába sem kerül.

...keresse fel számítógép forgalmazóját!

Részletes tájékoztatásért hívja a 2MSINFO (267 4636) telefonszámot! <http://www.microsoft.com/hun/32>

Üzleti célú számítógépét vásárolja előre telepített Windows NT Workstation-nel.



MŰSZERTECHNIKA

KVENTA

Microsoft®

Számítanak a minisztériumok támogatására

Ötszörösére nő a teleházak száma

A tervek szerint egy éven belül a Magyarországon már működő 27 teleház után újabb 120 jön létre (közülük 60 már fejlesztés alatt van) — tudtuk meg Gáspár Mátyástól, az Országos Teleház Program vezetőjétől. A teleházak számának megötszörösödéséhez nagyban hozzájárult a Hírközlési Alapból pályázat útján elnyert 110 millió forint, de más tárcák támogatására is számítanak. Várhatóan két hónapon belül az országos program menedzselésére nonprofit alapon működő közhasznú társaság jön létre.

MAGOS KATALIN

Magyarországon az első teleház 1994-ben Csákbérenyben nyílt meg. Ugyanabban az évben alakult meg a Magyar Teleház Szövetség, amelynek ma már száznál több tagja van. Az első nagy áttörés 1996-ban volt, amikor az egyesült államokbeli nemzetközi segélyprogram a magyarországi "Hálózat a demokráciáért" program keretében támogatási pályázatot hirdetett.

A Miniszterelnöki Hivatal munkaszervezete tavaly nyáron a kormány modernizációs programja keretében kezdeményezte az Országos Teleház Program indítását. A tárcák több mint fele jelezte a részvételét. Elsőként a környezetvédelmi, illetve a közlekedési tárca lépett, és már 1997 őszén megnevezte pályázati feltételei között a teleházak létesítését. Az elmúlt év végén pedig az előzetes tárcaegyeztetéseket követően jelentették be, hogy az Országos Teleház Program keretében egy éven belül további mintegy száz teleház támogatására és a legfontosabb teleházszolgáltatások beindítására nyílik lehetőség. Az első év eredményeitől függően pedig további (évente 300 millió forint körüli) kormányzati támogatásra lehet számítani.

A program bővítéséhez az idén a Hírközlési Alapból elnyert támogatáson kívül 100 millió forintra számítanak a Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztériumtól (KTM). Részvételükkel a kistérségi fejlesztő- és kiszolgáló-

Működő teleházak: Alsó-mocsolád, Bezenye, Budajenő, Budakeszi, Budapest — Telesufni, Bükkösd, Csákbéreny, Dunavarsány, Hangony, Hidvérgárdó, Felsőegerszeg, Jászkisér, Keszeg, Kisléta, Királyszentistván, Lengyeltóti, Máriakérménd, Nagydobos, Nagyszékely, Neszmély, Óriszentpéter, Sellye, Soponya, Szigetmárton, Szentpéterszeg, Zalalövő

központok létrejöttét kívánják segíteni. A teleházak adta szociális szolgáltatási lehetőség miatt bekapcsolódó Népjóléti Minisztériumtól 30 millió forint várható. A program vezetői tárgyalnak a Földművelésügyi Minisztériummal is, amely az agrárinformációk eljuttatása miatt érdekelt a hálózat fejlesztésében. A művelődési tárca pedig a Sulinet program kis településekre való kiterjesztésére lát lehetőséget a Teleház Program révén.

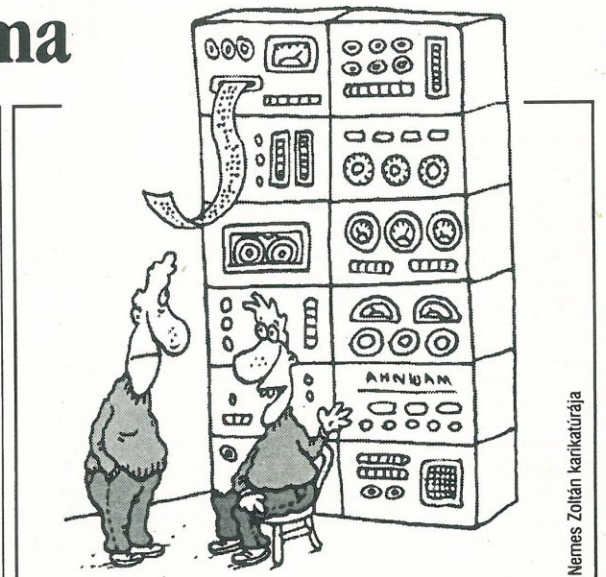
Új fejlemény a Magyar Posta Rt. érdeklődése a teleházak iránt. A Hírközlési Alaptól erre a célra nyert 40 millió forinttal kapcsolódik be. Céljuk, hogy a gazdaságtalanul működő kis postahivatalokat teleházakká szervezzék át. Ezzel lehetőség nyílik a kis posták modernizálására, "intelligenciájuk" fokozására. A tervek szerint az idén tíz kisposta alakul át kísérletképpen úgynevezett telepostaházzá.

A számítógépes infrastruktúrát a kis falvakba is elvívó teleház program keretében eddig összesen 53-féle szolgáltatás vehető igénybe, de számuk az igényeknek megfelelően bővíül. A teleházak lehetséges szolgáltatásai: irodai szolgáltatások (irodatér, fax, másolás stb.), számítógépes munkavégzés, internetelés — elektronikus levelezés, számítógépes játék, szórakozás, kávézó, multimédiahasználat, CD-kölcsönzés, közhasznú tájékoztatás, prospektustár, közösségszervezés, rendezvényszolgálat, oktatás, illetve korrepetálás, ki mihez ért a faluban (értéktérkép) —, információszolgáltatás, tanácsadás és ügyintézési közreműködés, szociális szolgáltatások szervezése, civil szervezetek kiszolgálása, központja, helyi

médiaszerkesztőség, helyi árusítás (könyv, képeslap, ajándék stb.), turisztikai információs iroda, kereskedelmi, üzleti közvetítés és antikvárium, helyi hirdetés, állandó kiállítóhely és hírközpont, helyi telefonkönyv kiadás, térségfejlesztés kiszolgálása, agrárinformációs és tanácsadó szolgálat, távmunkavégzés, távügyintézés, távoktatás, távkereskedelem, távbank, telefaluközpont, helyi tv-rádió szerkesztőség.

A teleházakat napi átlagban 20-25 fő veszi igénybe. A legnépszerűbb szolgáltatások az irodai szolgáltatások, a közhasznú információk megszerzése, közvetítése, az ügyintézési segítség, a számítógépes járték, a számítástechnikai oktatás, a számítógépes munkavégzés, az internetelés, a gazdasági, kulturális, szociális fejlesztési programok, a pályázatfigyelés és tanácsadás, valamint a helyi újság szerkesztése és kiadása.

A szolgáltatások különböző módon értékesíthetők. Az üzleti szolgáltatásokért helyben lehet térítést kérni az igénybevevőktől. A közhasznú szolgáltatások nagyobb része olyan, hogy azokért a közfeladatokról felelős állami szervezet kell, hogy fizessen szerződéses alapon. A szolgáltatások harmadik csoportja a pályázati támogatások alapján végzett programtervezés és menedzselés. Ez jellemző bevételi forrás, amely hozzájárul a költségek fedezéséhez. A negyedik forrás pedig a támogatások, adományok. Ezekre azért lehet számítani, mert a teleházak döntő



Nemes Zoltán karikatúrája

— Hiába mondtam a faternek, hogy a hardveren nem érdemes spórolni, tegnap megvette nekem ezt az 1972-es orosz gépet.

többsége civil szervezeti keretek között működik, melyek számára kihasználható ez a lehetőség.

A tervek szerint két hónapon belül a közlekedési, a környezetvédelmi tárca, valamint a Magyar Teleház Szövetség részvételével megalakul a Teleház Kht. A közhasznú társaság gondoskodik majd a teleházakban elérhető országos szolgáltatások működtetéséről, fejlesztéséről, és a hálózat fenntartása, fejlesztése országos feltételeinek megteremtéséről.

A hálózaton megjelenő és a teleházakban igénybe vehető országos szolgáltatásokat az úgynevezett szolgáltatás-gazdák hozzák létre és működtetik a hálózaton. Ez a tevékenység kétféle szerződéses kapcsolatot

feltételez. Egyrészt a szolgáltatás-gazda megállapodik a Teleház Kht.-val arról, hogy a szolgáltatás a hálózaton megjelenik, meghatározzák ennek költsönösen biztosítandó feltételeit, a kötetendő franchise-szerződés tartalmát és egyéb feltételeket, amelyek garanciát jelentenek a szolgáltatás és az igénybevétel biztonságára. Másrészt a Teleház Kht. és az adott teleház franchise-szerződést köt egyes helyi szolgáltatásokra. A szerződésben a Teleház Kht. garanciát vállal a szolgáltatás háttérfeltételeinek biztosítására, míg a teleház a szolgáltatás helyi feltételeinek biztosítására. A szerződés tartalmazza továbbá a szolgáltatási díjakat, a költség támogatási normákat és a működtetés egyéb feltételeit.

ERICSSON – TÉNYEK

75 000 000

Az ERICSSON mobiltelefon rendszereit világszerte több, mint 75 millió előfizető használja.

34 000 000

Az ERICSSON új GSM 1800-as és GSM 900-as rendszereihez csatlakozik a világ GSM előfizetőinek közel fele, mintegy 34 millió ember.

100 000

Az ERICSSON a világ egyik vezető távközlési cége. Ezt 100 ezer felkészült és tehetséges munkatársa szakértelmének köszönheti.

78 000

Az ERICSSON rendszereit használó mobiltelefon előfizetők száma világszerte naponta 78 000-rel nő.

130

Az ERICSSON a világ 130 országában elismert szállító. Ehhez az üzleti sikerhez a maga innovatív értékeivel négy regionális szakértői központ is hozzájárul. Ezek egyike Magyarországon található.

20

Az ERICSSON bevételeinek több, mint 20 százalékát fordítja kutatásra és fejlesztésre. Infokommunikációs rendszereiben mindig ott van az a többlet, amely méltán teszi az ERICSSON-t a távközlési világpiac legjelentősebb szereplőjévé.

NO 1.

Annak, aki az első helyen áll, nagy a felelőssége. Az ERICSSON soha nem feledkezik meg a legfontosabbról.

A lényeg az emberek közötti kommunikáció.
A többi – technológia.

ERICSSON 

Kik lesznek ott a startnál?

Óriási a tülekedés a Set Top Box-piacon

Áttekinthetetlen képet mutatnak a számítógép- és félvezetőgyártók tervei a digitális televíziózás kapcsán, jóllehet valamennyien törekszenek ennek a piaci szegmensnek a meghódítására. Nyilvánvalóan ott szeretnének lenni, ha kezdetét veszi az a boom, amelyet a nappali szoba nagy képernyős készülékének új, digitális és interaktív változata fog kiváltani. Az átállásról ez idő tájt csak töredékes kép alkotható, a mozaik egyes elemei között még nagy üres foltok vannak.

VG-ÖSSZEÁLLÍTÁS

Egy dolog nagyjából eldöntöttnek tekinthető: a digitális tévékészüléktől várt jelentős többletszolgáltatást egy külön dobozban lévő elektronika (az úgynevezett Set Top Box — STB) révén teremtik meg. Ennek konstrukciójáról folyik jelenleg az áldatlan vita és a pozíciókeresés, ami már egyidejűleg hátráltatja az új műszaki kultúra elterjesztését. A tévét majdan vezérlő digitális készülék (STB) mibenlétéről két síkon folyik a vita: eldöntendő egyrészt, hogy milyen mikroprocesszor vezérelje másrészt kérdéses, hogy milyen operációs rendszer működtesse.

A mikroprocesszorok körében a döntő piaci pozíciókat birtokló Intel egészen a legutóbbi időkig nyeregben érezhette magát: az új típusú és egyre nagyobb sebességű processzorait rendre — esetenként jóval — 500 dollár feletti egységáron hozta forgalomba, ami óriási nyereséget biztosított számára. Sokáig a piaci versenytől is védve érezhette magát mert egyedül tudta garantálni a műszaki folytonosságot, pontosabban azt, hogy az újabb generációs termékein futtatni lehetett 10 milliós példányszámokban használt programokat és azok korábbi változatait is.

A kikezdetetlenné látszó pozíció azonban az utóbbi hónapokban inogni kezdett. Az Intel szempontjából zavaró körülményt az ezer dollárnál olcsóbb az Intellel kompatibilis mikroprocesszorokra alapozott gépek megjelenése okozta. Az utóbbi hónapokban — hol sajnálkozó, hol kárörvendő hangon — cikkek sorozata szórta arról, hogy az Intel miként aludta el ezt a fordulatot és miként kell neki is most — kapkodva

— igazodnia a 100 dollárt alig meghaladó áru termékekhez.

Fokozza az Intel bizonytalanságát, hogy nincs világos fejlődési vonal az úgynevezett digitális konvergenciában, amelynek keretében idővel egyesül vagy legalábbis közös platformra kerül a tévékészülék és a személyi számítógép. Különösen veszélyes lehet a világszerte első félvezetőgyártóként számotartott cég számára, hogy óriási a tülekedés a Set Top Boxok körében. Ezek a készülékek kapcsolják majd a tévét a nagy sebességű digitális hálózatokra (így a fejlesztés alatt álló, szuperteljesítményű internet2-re) de nem támasztanak olyan műszaki követelményeket, amelyeket csak az Intel tud a maga — hallatlanul bonyolult és költséges — processzoraival teljesíteni. Mivel itt — fogyasztási cikkről lévén szó — döntő szempont az alacsony ár ezért veszélybe kerülhet az Intelnek a nagy nyereségtartalomra alapozott termékpolitikája, és kétséges, hogy ezt tömegcikknek nagy volumenű eladásra való átállással pótolni tudja-e.

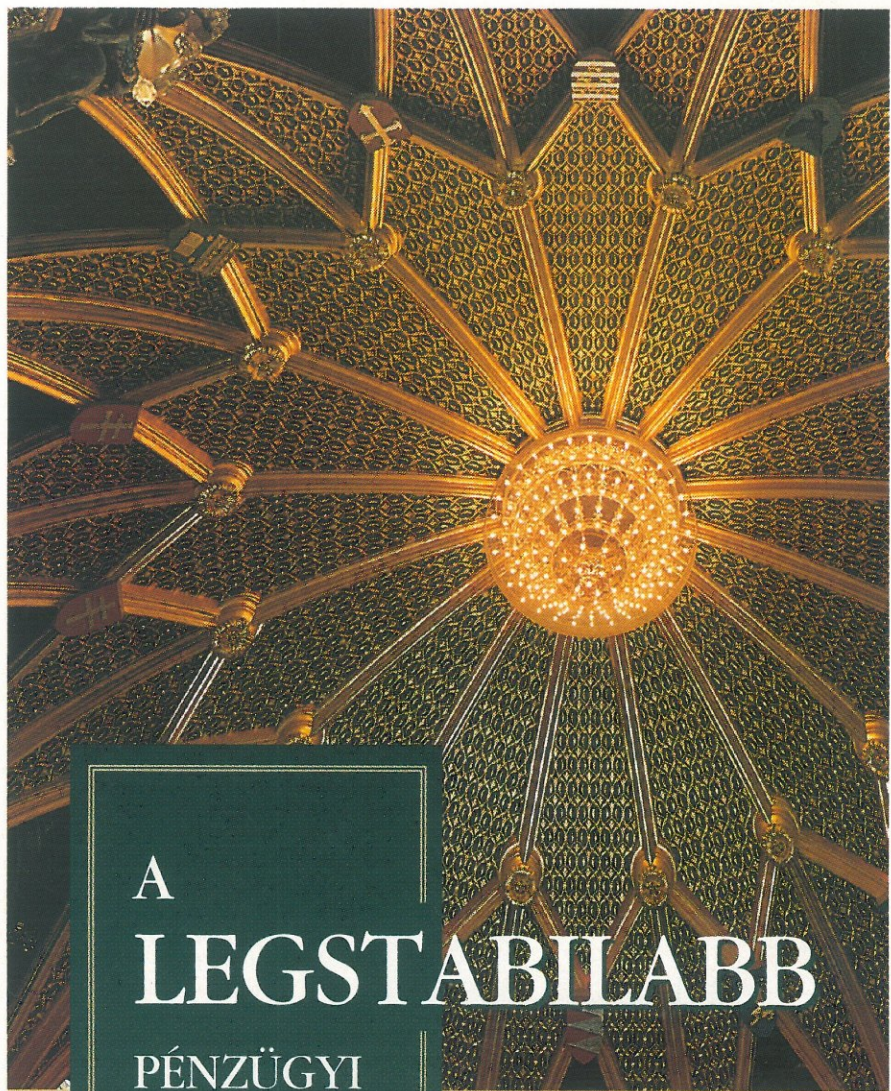
A Set Top Boxok piacán mindenekelőtt ott van a General Instruments nevű cég, amelytől a legnagyobb amerikai kábeltévé társaság, a TCI röviddel ezelőtt rendelt 5 millió készüléket. A végleges darabszám — a cég szerint — elérheti a 15 milliót is. Az Intel számára ebben az esetben a veszélyes, hogy a TCI mögött ott van a 60 amerikai kábeltévé szolgáltatót egyesítő CableLabs fejlesztő konzorcium. Ugyancsak a televízió tetejére szánt készülékekkel jelentkezik a Scientific Atlanta nevű cég, amely a Sun cég mikroprocesszorára, a microSPARC-ra alapozta a termékét. Végül soron további Set Top készülékként jelenhet meg az Oracle egyik érdekeltisége

által gyártott és forgalmazott termék, a Network Computer, amelyet eleve a hagyományos — Intel- és Microsoft-alapú — PC versenytársának szántak. Egy sokadik Set Top-változattal a francia központú Thomson jelentkezik, amely szintén nem Intel mikroprocesszorral működik.

Nem egyszerűbb a helyzet az operációs rendszerek körében sem. A Microsoft azt szeretné, ha a Windows rendszere a skálának ezt a felét is lefedné és idővel minden nappali szobában termékének egyszerűsített változata működne. Az erre a célra szánt Windows CE így immár nemcsak a kézi és a személyautóban működő számítógépet vezérelné, hanem ott lenne, amikor a nagy képernyős digitális tv-re hívnak le internet tartalmat, legyen az szöveg, grafika, állókép vagy video és hang.

Jelenleg még tapasztalható némi ellenállás a Microsoft terveiivel szemben. Amerikai kábeltévé körökben — ahol a Microsoftot "mindenütt jelen lévő vámszedőnek" nevezik — arra törekszenek, hogy alternatív operációs rendszer is rendelkezésre álljon a majdani digitális televízió vezérlésére. Erre a célra szánják a Sun és az IBM által közösen kifejlesztett és támogatott, a Java nyelvre alapozott operációs rendszert a JavaOS-t. A kábeltévé TCI a már említett sokmilliósi sorozatú Set Top Box telepítés során szeretné ezt az operációs rendszert telepíteni.

Vannak azonban kételkedő hangok is, amelyek szerint a szabályozott ("regulált") árral működő és készpénzhiányos kábeltévé szektort a Microsoft mindenestől meg tudja vásárolni, ha látja, hogy másként nem tudja általánossá tenni a lakásokban is a Windows operációs rendszerét.



A LEGSTABILABB

PÉNZÜGYI HÁTTER

MAGYAR

ÁLLAMPAPÍR

INTÉZMÉNYI

BEFEKTETŐKNEK

ELSŐDLEGES FORGALMAZÓK

A Magyar Állampapírok ma már elérhetőségükben is felülmúlják a legtöbb befektetési lehetőséget. A Magyar Államkincstár fiókhálózat mellett az elsődleges forgalmazók is megbízható, áttekinthető széleskörű szolgáltatással, különleges ajánlatokkal várják az intézményi befektetőket.

Akár egy új kibocsátás után érdeklődik, akár egy másodpiaci forgalomban lévő papírt szeretne megvenni vagy eladni: a forgalmazói rendszer tagjai örömmel állnak a rendelkezésére.

Összefoglalva: a Magyar Állampapírok minden vállalkozás és intézmény számára

- rövid és hosszú távra is kedvező hozamú
- könnyen elérhető
- államilag garantált
- könnyen mobilizálható, jó likviditással befektetést jelentenek.

ÚJ ÁLLAMPAPÍR-INFORMÁCIÓ
Új telefonos információ-szolgálatunk a

06 (40) 24-24-24

telefonszámon (helyi hívás) várja kérdéseit a nap 24 órájában.

Amennyiben rendszeresen részletes információt szeretne kapni az Állampapírokról, kérjük azt a következő címen levélben jelezze:

**Magyar Állampapír,
1300 Budapest, Pf. 225.**



ÁLLAMI GARANCIÁVAL

Kezdődik a visszaszámlálás

(Folytatás az 1. oldalról)

Egyes piacutatók arra utalnak, hogy a kezdeti, meglehetősen magas áron is van számottevő kereslet, ezért nem az átállás ténye, hanem annak időpontja lehet csak kérdéses.

A tévéállomások vonakodá-

el kellett fogadniuk a sugárzási teljesítményre megszabott felső határt. Ez azt jelentené, hogy az átállás során csökkennek a vételkörzetek, ami egyet jelent a reklámbevételek megcsappanásával. Ez akkor is bekövetkezik, ha földrajzilag lefedett körzetek egyes esetekben

készülékek digitális elven működnek, kiválóan alkalmasak teszik őket hogy a vezetékes hálózaton amolyan internetes, információ végálmásként — szaknyelven terminálként — használják őket. Innen kezdve a hagyományos tévéállomásoknak egy megfoghatatlan, fantomszerűen viselkedő konkurenciával kell szembenézniük. A helyzet annyiban lesz kezelhetetlen számukra, hogy a korábbi passzív tévévezést felváltja a nézők által végrehajtott, aktív tartalomkeresés. A korábbi, előre programozott — gyakran manipulatív tekintetű — műsorszolgáltatás ilyen formában csak addig tartható, ameddig a kapcsolt, vezetékes előfizetői hálózatokban fel nem oldják a szűk áteresztő kapacitást és ez néhány év leforgása alatt végbemeget. Utána a néző/fogyasztó korlátlan tartalmat hordozó kínálatot találja szembe magát. Ehhez az eshetőséghez kapcsolódnak azok a spekulációk, hogy a ma ismert tévécsatornák vajon a fennállnak-e még néhány év múlva.

A nagy amerikai tévétársaságok közül az NBC mutat hajlandóságot, hogy elsőként kísérleti adásokat kezdjen a nagy felbontású televíziózás (HDTV — High Definition Television) elterjesztésére. Az amerikai műsorszórók éves tanácskozásán, Las Vegasban tett bejelentés szerint az átvitel céljára igénybe veszik az MCI távközlési konszern nagy sebességű digitális hálózatát. Először baseballmérkőzésekről közvetítenek ilyen úton. A közelény szerint az NBC kezdetben a kisebb felbontású, 480 soros, progresszív letapogatású megjelenítési eljárást alkalmazza. Ezt azonban tovább fejleszti és végső változatban az 1080 soros, kétszeres pásztázású, úgynevezett "interlaced" módszert fogja használni. Arról nem szól a két cég együttes közlénye, hogy az adást személyi számítógépeken, vagy — digitális-analóg adapterek közbeiktatásával — tévékészülékeken való megjelenítésre szánják.

sára jelenleg több magyarázat is kínálkozik. Az egyik valamelyest érthető, mert a digitális sugárzásra szánt frekvenciák kiosztásakor az állomásoknak

csak néhány százalékkal zsugorodnak.

A tévéállomások óvatosságára egy másik magyarázat is van. Az a tény ugyanis, hogy az új

Oldalvizekre szorulnak a kelet-európai szoftvercégek

Beolvadni vagy specializálódni

A kelet-európai információtechnológiai szektor gyors ütemben fejlődik. Néhány évvel ezelőtt még csak a növekvő hardvereladások keltették nemzetközi érdeklődést, mára a szoftveripar is felzárkózott. Paradox módon a folyamat nem kedvez a helyi szoftvercégeknek, amelyek nemzetközi óriásvállalatokkal találják szembe magukat — írja a *Business Central Europe*.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

A világ szoftveripari fejlődését ma két kulcsfontosságú tényező határozza meg, a globalizáció és a konszolidáció. Előbbi azt eredményezi, hogy a tevékenység helye sokkal kevésbé fontos, mint a vállalkozás mérete mind a szoftverfej-

őket a meghatározó cégek — vagy olyan speciális területeket keresnek, ahol érvényesülhetnek.

A cseh PCS például 1990-ben alakult, a könyvelési szoftverek fejlesztésével pedig hamarosan piacvezető lett az országban. A tevékenységből származó bevétel alapot adott egy kórházi informatikai rendszer fejleszté-

podást kötött az IBM-mel, ma pedig már egy esetleges felvásárlásról tárgyalnak a felek. A kezdeti fellendülés után a helyi kisebb piacokról való elmozduláshoz mindenképpen nagybefektető kellett — mondja Chitavy, aki szerint a terjeszkedést nem finanszírozási problémák gátolták.

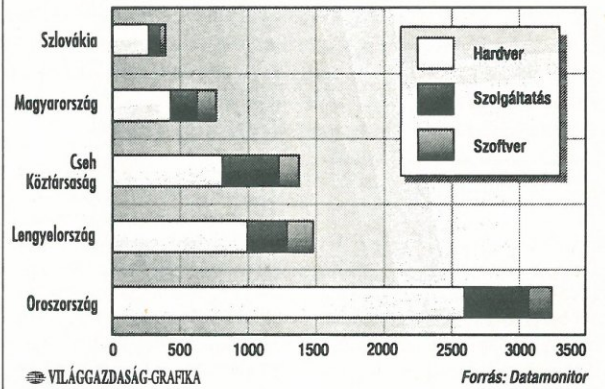
Hogy a nemzetközi befektető beszállása nem mindig vezet a cég függetlenségének teljes feladásához, arra a magyar Recognita a jó példa. A Caere belépése a vezető hazai szoftvergyártóba meglepte a hazai piacot, a Recognita azonban sikeresen fenntartotta saját márkanevét és termékeit. A másik magyar sikertörténet, a Graphisoft főszereplője *Bojár Gábor*, a cég alapítója, aki úgy nyilatkozott, nem adná el a vállalatot még akkor sem, ha az építészeti tervezéseknél használt szoftverek világpiacán a jelenlegi ötödik helyről ezzel akár az élre is ugorhatna.

A világ más részeihez hasonlóan azonban Kelet-Európában is a piac mintegy 80 százalékát az üzleti szoftverek adják, ahol teljes a nagy márkanevek uralma. Kezdetben megfigyelhető volt az a törekvés, hogy ezt az uralmat helyi szoftverekkel lerázzák, mára azonban a piac szereplőinek be kellett látniuk, hogy a Microsoft-nagyságú cégekkel azok saját területén nem lehet versenyezni. A túlélők között van például az orosz Arsenal, mely saját operációs rendszerének jelenleg még 20 százalékos piaci részesedését foggal körömmel igyekszik tartani. Máshol a Microsoft-termékek átlagosan 95 százalékos piaci részesedést tudhatnak a hátuk mögött. Oroszországban ma még mindig van helye az alternatív megoldásoknak, mivel a felhasználók egy része fél az alapvető váltástól és régi rendszereit használja. Lengyelor-

szág szintén elég nagyban bizonyult ahhoz, hogy néhány helyi piaci szereplőt fenntartsanak. A ComputerLand például hardvereladással kezdte tevékenységét 1991-ben, majd nyitott a rendszerintegráció felé, végül felvásárlások révén belevágott a szoftveriparba is, így "mindent egy helyen" típusú kínálatát még mindig riválisa tud lenni például a Unysisnak.

Az olyan kisebb és fejlettebb piacokon, mint Szlovénia, a helyi szoftvercégek fennmaradásának esélye igen kicsi, egyetlen lehetőségük az lehet, hogy az ország piaca túl kicsi, így az igazán nagy cégeket kevésbé érdekli. A Microsoft helyi disztribútor cégének, az Atlantisnak vezetője *Borut Rismal* szerint a legtöbb kis szlovén cég nem rendelkezik megfelelő anyagi háttérrel ahhoz, hogy növelje jelenlegi fogyasztói bázisát, vagy hogy fel-

Információtechnológiára fordított összeg 1997-ben (M dollár)



meg kell találni azokat az oldalvizeket, melyeken nyugodtan hajózhatnak.

Egy nemrég végzett felmérés szerint a nagyvállalati szoftverek piacát az SAP és az Oracle

Az internet növeli az esélyeket

Az elektronikus világháló terjedése a szoftverfejlesztést is átalakította. Ahelyett hogy a vállalatok a világ távoli részeiről hozták össze a fejlesztőmérnököket a cég központjába, az egy projektben dolgozók munkáját a hálózaton keresztül kapcsolják össze. Az IBM fejlődő piacokért felelős igazgatója, *Dave Pullin* például jelenleg is ilyen módszerrel vezet egy Java-alkalmazásokat fejlesztő csoportot, melynek tagjai Indiában, Kínában, Lettországban és Fehéroroszországban vannak. Az első látásra különösnek tűnő összetételt a világpiaci lehetőségek magyarázzák meg. India és Kína a legnagyobb felvevőpiacoknak számítanak, Lettország és Fehéroroszország pedig Kelet-Európához és Oroszországhoz ad hozzáférést. A helyszínekre emellett az is jellemző, hogy szinte korlátlan mennyiségben ontyják a képzett és tehetséges programozókat, másrészt léteznek olyan kisebb cégek, melyek ezt a tehetséget helyi szinten összefogják.

Más nemzetközi szoftverfejlesztő cégek több helyszínt is vizsgálhatnak Kelet-Európában, ahol kutatóbázisokat hozhatnak létre. A német SAP Moszkva, Szentpétervár és Brno környékét tanulmányozza, a Motorola már meg is jelent az orosz fővárosban és az új krakkói ipari parkban is lát lehetőséget. A térségben ugyan magasabbak a munkaerő költségei mint például az off shore paradicsomnak számító Indiában, az egyetemokről kiáramló potenciális szellemi kapacitás miatt mégis Kelet-Európa vonzóbb a nyugati befektetők számára.

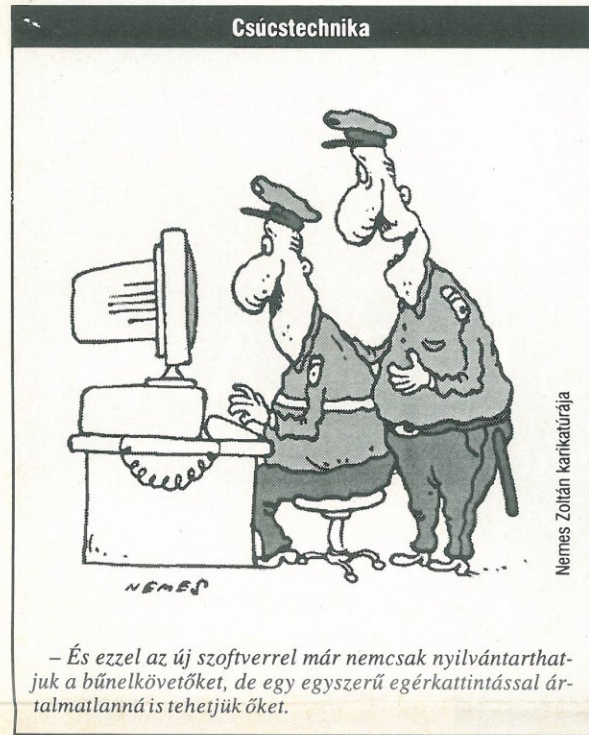
vege a versenyt a nagyokkal, amikor az ügyfelek fejlesztik már meglévő rendszereiket. A szakember szerint ez nem jelenti azt, hogy a helyi cégek számára nincs jövő a piacon, csak

döntő túlsúlya jellemzi, a brit SunSystems, a holland Exact és a budapesti székhelyű svéd Scala pedig nagy erőfeszítéseket tesz a közepes nagyságú vállalatok megszerzéséért. Szakértők szerint a helyi gyártású szoftvereknek nem ezeken a területeken, hanem ott van esélyük, ahol az ár fontosabb mint az integrált termék, ezek pedig a kisebb vállalatok.

A helyi szoftvergyártó kapacitást emellett a nemzetközi cégekkel végzett közös projektek során is fel lehet használni, hiszen minden nagyobb cég helyi partnerek révén van jelen a régióban. Sokan közülük lehetőséget biztosítanak a helyi szoftverfejlesztőknek, hogy a vállalat rendszerén belül saját fejlesztéseket végezzenek. A Microsoft kelet-európai igazgatója *Bob Clough* például a cseh Datasynt emeli ki, mely olyan fax server szoftvercso-

A Recognita az a szoftveripari cég mely minden magyar számára szívmelegítő kell hogy legyen — állítja a *Business Central Europe*. A töretlen fejlődést produkáló, karakterfelismerő programokat fejlesztő cég nemrég a stratégiai befektető bevonása utáni konszolidáció éveként jellemezte a tavalyit. A Caere 100 százalékos akvizíciójokor sokan kétkeltek a Recognita fennmaradásában, a cég helyzete azonban a vártnál kedvezőbben alakult. A tavalyi évet 2,4 millió dolláros bevétellel zárta a cég, idén pedig 2,8 milliót vár a vezetés. Az elmúlt években a vállalat nem növelte számottevően alkalmazottainak létszámát, ami a növekvő hatékonyság jele. A Recognita Plus karakterfelismerő program 4.0-as verziója a napokban kerül a boltokba, a cég Lengyelországban még májusban, Csehországban pedig az év második felében bemutatja a helyi nyelvekre írt verziókat. Szintén idén várható, hogy a cég előáll a cirill nyelvek felismerésére is alkalmas programmal. A szoftverek Európa keleti felén döntő piaci fölényben vannak, Nyugat-Európát a tulajdonos Caere OmniPage programjai uralják, a két szövetséges csak az adott országban piacvezető terméket támogatja marketingmunkájával. A Recognita bevételeinek 40 százaléka ennek ellenére Nyugat-Európából származik, szintén 40 százalékot képvisel a kontinens keleti része. Mint *Reszler Ákos* igazgató mondja, a két egymással párhuzamosan futó fejlesztést a Caere—Recognita kettősön belül hosszú távon nem gazdaságos fenntartani, ezért a cégek termékei, a Plus és az OmniPage a jövőben közelíteni fognak egymáshoz, végül egy programban olvadnak össze.

magot fejlesztett a Microsoft égisze alatt, melyet a kontinens nyugati és keleti felén egyaránt sikerrel lehetett bevezetni a piacra.



lesztés, mind az értékesítés szempontjából. A konszolidáció hatására az egyesülések és felvásárlások miatt a nagyvállalatok még nagyobbakká válnak, elemzők szerint a világpiac 90 százaléka összesen tíz óriás-cég kezében van. Ennek ellenére a szoftveripar még mindig meglegágya sok ezer kis cég elindulásának és fejlődésének. Ezek vagy betagozódnak a rendszerbe — felvásárolják

sére is. A néhány nagyobb szerződés elnyerése lehetővé tette, hogy az orvosi szoftverek területén a PCS külföldön is terjeszkedni tudjon. *Michal Chitavy* igazgató egy szlovákiai és egy közel-keleti projekt kapcsán szembe találta magát a problémával, amit a viszonylagos piaci ismeretlenség és a jól csendő nemzetközi márkanev hiánya jelentett. Tavaly ősszel a PCS együttműködési megállá-

PORTOCOM-6100

Most 350 000 Ft-ért Öné lehet egy Portocom 6100-as notebook, ami a következőket tudja:

12,1"-os TFT kijelző True Color színekkel. Egyszerre tartalmazza a floppy meghajtót és a 20x-os CD ROM-ot. Gépét akár 233 MMX-es processzorral is kérheti, minden 6100-ashoz hordtáska is tartozik.

Alapkiépítés:

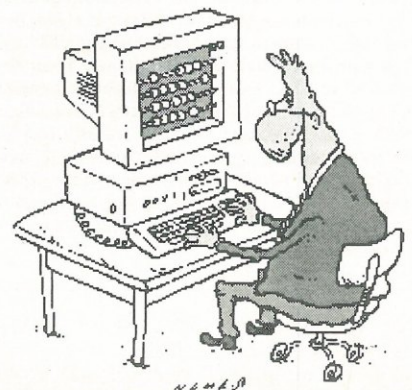
- 166 MMX CPU,
- 2,1 GB HDD,
- 16 MB RAM.



PORTOCOM RT.

1115 Budapest XI. ker., Ballagi Mór utca 14.
Tel.: 203-9269, 203-9276, 203-9277, 206-5578, 206-5579
Fax: 203-9275

Faxtár: (23) 504-804 (1) 20237-es kód
Drótposta: portocom@mail.datanet.hu
http://www.portocom.hu



Magyarország az unió k+f keretprogramjaiban

A vállalatok pályázataira is szükség van

Magyarország várhatóan programszinten csatlakozhat az Európai Unió 1999—2002 közötti időszakra vonatkozó legújabb kutatás-fejlesztési keretprogramjához. Az ország egy összegben fizeti be a tagdíjat, s a rendelkezésre álló pénzt — a többi, ebben részt vevő országhoz hasonlóan — pályázat útján szerezheti vissza. Éppen ezért fontos, hogy legyenek olyan pályázatok, amelyek képesek a jelentős összeget visszahozni — hangzott el Győrben, a Networkshop '98 konferencián.

LEHŐCZ RUDOLF

Amíg az EU korábbi keretprogramjainál az egyes projektek dönthettek arról, hogy Magyarország csatlakozhat-e azokhoz, s az ezzel járó költségeket is saját magának kellett viselnie, addig az 5. keretprogramhoz már minden bizonyos pályázati szinten csatlakozhatunk — mondta a Networkshop '98 konferencián Hanák Péter, az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság főosztályvezetője.

Az ország uniós csatlakozásának folyamatában első a k+f programokhoz való kapcsolódás. Ezen lépések első fázisa a jogszabályok egyeztetése lesz, s ezek közül az adó és vámszabályok összehangolása nagyon

is kihát a kutatási és fejlesztési tevékenységre. Az EU levélben már jelezte azon aggodalmát, hogy Magyarország a támogatások után is tervezi az adó és a vámok beszedését, ami a közöség államaiban nem szokás.

Az előadó ugyanakkor figyelemztetett arra is, hogy megfelelő infrastruktúra és a megfelelő számítógépes hálózatok nélkül nincs esélye az országnak csatlakozni az uniós folyamatokhoz, és ez nem csak a k+f területére igaz.

Magyarország jelenleg az Európai Unió 1995—1998. közötti 4. keretprogramjában vesz részt. Amíg ebben a keretprogramban 13,2 milliárd ECU áll a résztvevők rendelkezésére, addig az ötödikben ez az összeg az egyeztetések jelenlegi állása sze-

rint 14 milliárd ECU, de erről egyelőre további viták folynak.

A keretprogram tematikus programjai közül az első az életminőség javítását, valamint az emberi erőforrásokkal való gazdálkodást foglalja magába. Hazai szakértők szerint Magyarország számára a második, a felhasználóbarát információs társadalommal foglalkozó a leginkább fontos. E program keretösszege a legmagasabb, 3,4 milliárd ECU. A további programok: a versenyképesség és a fenntartható növekedés, továbbá az energia és a környezet fenntartható fejlődése.

Magyarország hozzájárulása az 5. keretprogramhoz annak első évében, 1999-ben a névleges tagdíj 40 százaléka lesz várhatóan, ami 8,5 milli

ECU-t jelent. Később ez az arány évente 20 százalékkal növekszik, és negyedik évben éri csak el a teljes összeget. Éppen ezért az országnak fontos érdeke, hogy olyan pályázatokkal tudjon megjelenni e programban, amelyek képesek ezt a jelentős összeget hozni.

A főosztályvezető elmondta: nem attól tart, hogy az első évben befizetett 40 százalékos visszaszerzése gondot okozhat, de a későbbi években is olyan projekteket kell kiállítani, amelyek jó esetben legalább ennyit, vagy még több pénzt elnyerhetnek. Akik már ezt megelőzően is részt vettek a korábbi keretprogramok pályázataiban, azok várhatóan a jövőben is eséllyel pályáznak, de kevesen vannak ahhoz, hogy az ország kihasználhassa ezt a lehetőséget. Éppen ezért nem lehet csak a kutatóintézeteknek pályázni, hanem a hazai vállalatokat is a jelenleginél lényegesen nagyobb számban be kell vonni ebbe a körbe, ami Hanák szerint nem lesz egyszerű.

Technikai újdonságok Japánból

A magnókat helyett új hangrögzítési eljárást alkalmazó magnók jelentek meg a japán piacon. Az elektronikai cégek egyidejűleg jelentek meg a memóriával rendelkező magnókkal, amelyek hordozható elődjeknél sokkal kisebbek (fele- vagy negyedikorú) és könnyebbek is. Az IC-memóriával rendelkező magnókról a hangot egyben át lehet a számítógépre játszani.

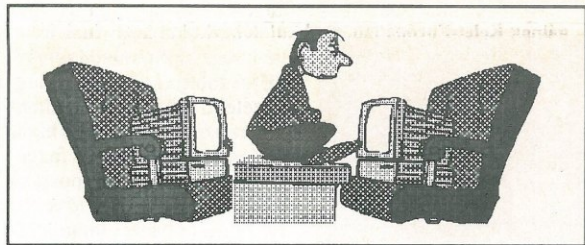
A Toshiba, a Sony, az Aiwa és az Olympus Optical magnóinak 15 ezer, illetve 30 ezer forint között mozog az ára és abban különböznek egymástól, hogy hány perces műsort rögzíthetnek.

Rövidesen megjelenik az óraszámítógép is, a Seiko Instruments Inc. apró "terminálja", amelyre adatokat, címekeket, képeket lehet tárolni, olyan információkat felvinni, amelyekre az embernek bármikor szüksége lehet. A Seiko apró komputere óraméretű, karóráként viselhető, súlya 67 gramm. Lítiumelemre napi egyóránál hosszabb ideig négy hónapig szolgáltatja az áramot. Kétféle változatban, egy 512 kilobites és egy 2 megabites változatban, mintegy 50 ezer és 70 ezer forintos áron lesznek kaphatók a miniszámítógépek. (MTI)

Egy hónap alatt 95 millió kattintás

Csúcsforgalom a Yahoo!-nál

A látványos felfutáshoz szokott amerikai számítógépes szakértőket is meglepte, amikor a Yahoo! Inc. a minap közölte: a hagyományos karácsonyi időszakot követő negyedévben háromszor akkora bevételt ért el, mint a tavalyi év hasonló időszakában — derül ki a Reutersből.



VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Márciusban nem kevesebb mint 95 millió esetben kattintottak a Yahoo! internetes keresőprogram weboldalára, ez 30 millióval több, mint tavaly decemberben, a karácsonyi időszakban. Ennek megfelelően a cég számára: a december végi 10 millió dollárról 30,2 millió dollárra emelkedett. Az első negyedévi nyereség 4,28 millió dollárt tett ki. Ez azért is szembeötlő, mert a megelőző év azonos időszakában 740 ezer dolláros veszteséget könyvel-

tek el — emlékeztet a brit távirati iroda.

Tim Koogle, a vállalat elnöke közölte: a közvetlen és a közvetett hirdetések is növekedtek. Kifejezetten jól jön, hogy a cég az online értékesítéssel foglalkozó vállalatoktól (CD-árusítók, csomagküldők stb.) is kap jutalékokat. A vezető mindazonáltal elismerte, hogy nehéz lesz tartani ezt a növekedési ütemet.

Keith Benjamin, a BancAmerica Robertson Stephens elemzője hozzáfűzte: a Yahoo! igen agresszíven építi ki új kapcsolatait. Ezt példázza az InsNet internetbiztosító vállalattal a hónap elején kötött szerződés is.

A hatodik

Internetto-kiadás Sopronból

Megjelent az Internetto Sopron, az interneten olvasható nyugat-dunántúli regionális lap soproni kiadása.

A közéleti jellegű újságban — közölték a szerkesztők bemutatkozó sajtótájékoztatójukon Sopronban — naponta friss hírek olvashatók, bizonyos rovatokat viszont hetente újítanak meg.

A pártpolitikától távol tartják magukat, ugyanakkor jelentős teret szentelnek a kultúrának: adnak kiállításokat, továbbá zenei programjainlókat, szólnak a színházi eseményekről.

Beszámolnak a civil szervezetek tevékenységéről, a környezetvédelmi rovatban pedig bemutatják a Sopron környékén honos növényeket, madár- és állatfajokat.

Olvasóikkal élő kapcsolatot akarnak kialakítani, ezt a célt szolgálja — egyebek között — az Üzenőfüzet elnevezésű rovat, amely az internetezők véleményét várja.

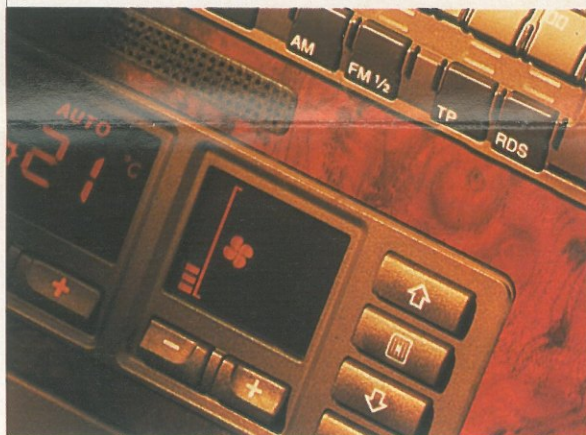
A soproni az internetes lap hatodik hazai mutációja. Kiadója a SopronNetto Egyesület. A civil szervezet anyagi bázisát a hirdetésekkel kívánja megerősíteni. (MTI)



Vigye magával



otthona kényelmét.



Audi A4.

Dőljön kényelmesen hátra,

és élvezze a tökéletes

hangzású zenét.

A zenei választékot

a gyárilag beépített

rádiós magnó biztosítja,

melyet CD-váltóval is felszereltünk.

Bármilyen az idő odakinn,

kényelme teljes

biztonságban van,

hiszen az automatikus

klímaberendezés

állandó hőmérsékletről

gondoskodik.

HIRDETÉS-FELVÉTEL

1016 Budapest
Naphegy tér 8.Tel./fax:
202-4199

A VT-SOFT professzionális TB programja után itt a komplex

OPUS'98

Bér-, munkaügyi és TB program

CSÚCSTECHNIKA az Ön ügyvitelében:

- WINDOWS KÖRNYEZET - Win 3.1, Win 95, Win NT
- Támogatott adatbázis-kezelők: Oracle, INGRES, Sybase SQL Anywhere, MS SQL Server
- Egyszerű kezelhetőség
- Egycépes és hálózatos rendszerekre alkalmas változat
- A 2000. ÉV PROBLÉMÁJÁNAK MEGOLDÁSA

OPUS'98

SEGÍTSÉG A MINDENNAPOKBAN

- Kulcsrakész telepítés
- Automatikus jogszabálykövetés
- Magas színvonalú vevőszolgálat
- Internetes támogatás

VT-SOFT

VT-SOFT Kft., 1036 Budapest, Pacsirtamező u. 41. Tel.: 436-0540, fax: 388-2178
Levélcm: 1300 Budapest 3., Pf. 138

Audi A haladás technikája

Nem tiltott, de nem is megengedett az internettelefon

(Folytatás az I. oldalról)

Az elnök a bejelentéskor nem is titkolta, hogy az internetes telefonszolgáltatás bevezetését nagyrészt a liberalizáció miatt egyre éleződő verseny kényszerítette ki, az új piaci viszonyok között a DT-nek újabb és újabb szolgáltatásokkal kell előállnia, ha versenyben akar maradni. Az októberi bevezetésű rendszert a vonalas- és mobil-előfizetők egyaránt használhatják majd és az üzleti felhasználók mellett a lakosságot sem zárják ki az akcióból. Az ügyfeleknek gyakorlatilag nem is lesz szükségük saját személyi számítógépre ahhoz, hogy igény esetén hívásaikat az interneten keresztül, helyi tarifák alkalmazásával továbbít-

sák. A felhasználónak továbbra is egyetlen telefonszámlája és telefonszáma marad, hívást telepített és mobilkészülékekről egyaránt kezdeményezhet és fogadhat. A bejelentéssel függ össze az is, hogy a DT emellett gőzerővel folytatja az ADSL átviteli technológia fejlesztését és tesztelését is, ennek alkalmazásával ugyanis nagyobb sebességű adatátvitel valósítható meg a telefonvonalakon keresztül. Sommer egyelőre nem tart attól, hogy az internettelefon-szolgáltatás veszélyeztetni fogja a cég hagyományos tevékenységéből származó bevételeit, hiszen a szolgáltatást igénybe vevő ügyfelek az alacsonyabb árért alacsonyabb színvonalú hangátvitelre számíthatnak. A fejlesztés egyéb-

ként nagyrészt a VocalTec közreműködésével készült, a DT-nek ugyanis 21 százalékos részesedése van az izraeli cégben. A DT szerint az internetes telefon olyan célcsoportok körében lehet népszerű mint például az egyetemisták vagy középiskolások, akik az alacsonyabb ár érdekében hajlandók lejjebb adni minőségi igényeikből. A szolgáltatás kezdetben 20 országban lesz elérhető az interneten keresztül. Az árstratégiával egyelőre még nem állt elő a DT, szakértők szerint azonban a tarifák még akkor is jelentős megtakarításokra adnak majd lehetőséget, ha a cég a fejlesztés költségeit beépíti a díjakba.

A hangot digitális jelsomaggá tömörítve továbbító

rendszerek hangátviteli minősége már közelíti a hagyományos telefonoknál megszokotthoz — mondja *Cser László*, az ilyen technológiai megoldásokat nyújtani képes Cisco Systems rendszermérnöke. A cég által fejlesztett VoIP-megoldás — például — lehetővé teszi, hogy internetes technológiák alkalmazásával történjen hangátvitel, ennek azonban elsőszámú feltétele, hogy mind a kezdeményező, mind a fogadóállomás a megfelelő szabványokat támogassa és a hangátvitelnek elsőbbséget biztosítson a hálózaton belül. Ez utóbbi feltétel különösen a minőség miatt fontos, hiszen csak így biztosítható a késleltetési idő csökkentése, ami a folyamatos beszédértéséhez elengedhetet-

len. A szakértő szerint a hasonló megoldásoknak egyelőre a faxok és az internet-összeköttetésénél lehet döntő szerepe. Az ilyen technológiák alkalmazásának elterjedésében egyelőre gátat jelent, hogy a szabványok közül nem mindegyik rendszer támogatja ugyanazokat az előírásokat. A technológia tehát adott, egyelőre azonban nincs olyan széles körben elterjedt szabvány együttes, melynek átvételét ez a piaci dominancia elősegítené. A probléma összefügg azzal a nemzetközi folyamattal, melynek során a távközlés és a számítástechnika képviselői fokozatosan közlik egymáshoz, végül egybeolvadnak. Az interneten keresztüli telefonálást jó minőségben megvalósító berendezések megjelenése csak a sikeres egybeolvadás után várható. A szakember szerint helyi internetes technológiákon alapuló hálózatok — intraneteken — belül a hangátvitel Magyarországon is megengedett, még akkor is, ha a hívó és a hívott fél nem egy telefonkörzetben van, az egyes hálózatokon — cégeken — belüli telefondíjakat tehát egy ilyen rendszerrel csökkenteni lehet.

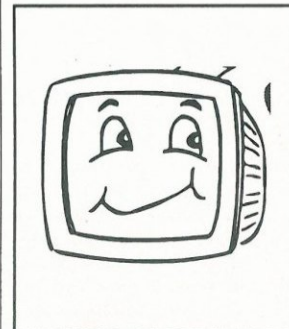
A fax és az internet összekapcsolhatóságát ismerte fel az EuroWeb is, mely a hazai internetszolgáltatók közül elsőként vezet be ilyen megoldást. A NetFax azon ügyfelek számára előnyös, akik gyakran küldenek külföldre faxüzeneteket. A fax feladója nem a célország nemzetközi faxhívó számára küldi a dokumentumait, hanem — helyi hívás díjáért — az EuroWeb faxszerverére, aki kódoltan, az interneten keresztül továbbítja a címzetthez legközelebb eső szerverre, ahonnan az üzenet ismét helyi hívás díjáért jut el a hívott fél faxgépére vagy akár e-mail postaládájába. Mint *Jósa László* vezérigazgató-helyettes lapunknak elmondta, az eljárással — a tapasztalatok szerint — 10-40 százalékkal csökkenthető az adatátvitel költsége az ügyfél számára.

A hazai internetszolgáltatók úgy tűnik, egyelőre komolyan nem foglalkoznak az interneten keresztüli telefonálás mint lakossági szolgáltatás bevezetésével. A *Világ gazdaság* érdeklődésére *Muth János*, a CompuServe Hungary vezérigazgatója elsősorban a technológia kiforratlanságát, a hangátvitel alacsony színvonalát nevezte meg legfőbb hátráltató okként. A helyi hívásdíjjal másrészt akkor éri meg igazán telefonálni, ha valóban nagy távolságokba megy a hívás, ebből a szempontból az ország nem elég nagy. A vezérigazgató is egyetért azzal, hogy bár a távolsági hangátvitelre a Matávnak 2002-ig kizárólagos joga van, egy internetes adatátvitelnél nem lehet megkülönböztetni a hangot a másfajta adathalmazoktól, ezért az internetes telefonálás komoly jogi problémákat okozhat a jövőben, ha az elektronikus világháló használata nagyobb mértékű lesz világszerte. *Muth* szerint az internetes telefon bevezetése nem a szolgáltatóktól, hanem az alkalmazott technológia fejlettségétől, a szoftverektől függ elsősorban, hiszen a szolgáltatók maguk sem tudják, milyen típusú adatok mennek keresztül rendszereiken, ennek ellenőrzése gyakorlatilag a cenzúra egy formáját jelentené.

Nincsenek konkrét tervei egyelőre az Elender Rt.-nek sem az internetes telefonálással kapcsolatban. *Berki Endre* ke-

reskedelmi igazgató elmondta, a technikai és jogi fejleményeket figyelemmel kíséri a cég, egyelőre azonban nem tartozik a kulcsfontosságú tervek közé a hangátvitel.

Az érvényben lévő távközlési törvény nem tiltaná az interneten keresztüli hangátviteli szolgáltatások bevezetését — mondja *Martos Balázs*, az Internet Szolgáltatók Tanácsának (ISZT) elnöke, egyben a legnagyobb hazai internetes közös-



ség, a Hungarnet vezetője. Nem is tilthatja, hiszen 1992-ben, a törvény készítésekor a törvényalkotók nem gondolhattak erre a problémára — tette hozzá a szakember. Az ISZT-n belül ez a kérdés még nem merült fel, a testület a szolgáltatók között felemlülő műszaki kérdésekkel foglalkozik, így ebben a kérdésben az ISZT-nek nincs is egyéges véleménye, az érdekek érvényesítése, a lobbyzás sem merült fel eddig. *Martos Balázs* elmondta, a kérdés megítélésében világszerte sincs egység, vannak olyan országok ahol jogilag teljesen szabad utat kapott az internetes telefon, van ahol ellenkezőleg, teljes mértékben tiltják, és vannak köztes megoldások is. Az akadémiai szférát tömörítő Hungarnet esetében egyébként a probléma speciálisabb lenne, mint az üzleti felhasználóknál. A felsőoktatási és kutatói intézmények nem fizetnek a hálózat használatáért, tehát nincsenek hagyományos értelemben vett, számlát kapó ügyfelek, ezért az interneten ezek a felhasználók aligha használhatnák telefonálásra. Az viszont a jövőben nem elképzelhetetlen, hogy egy Hungarnet felhasználó hívást fogadjon a rendszeren keresztül.

A kormányzat és a Matáv illetve a helyi telefontársaságok közötti koncessziós szerződések megkötésekor a két fél szándéka az volt, hogy a beszédcélú szolgáltatásokra csak a koncessziót nyert társaságok kapjanak engedélyt, akkor azonban nem lehetett azzal számolni, hogy a technológiai fejlődés gyakorlatilag kiskapukat építhet a jogi szabályozókba — mondja *Fellegi L. Tamás*, a kormányzati kapcsolatokért felelős és szabályozási igazgató. A Matáv egyelőre nem alakított ki hivatalos álláspontot az ügyben, az igazgató mindemellett jelezte, ha a cég üzleti érdekei a hangátvitelre 2002-ig kapott monopólium megvédését kívánják, mindent megtesznek majd ennek érvényesüléséért. Azzal azonban a Matáv szakembere is egyetért, hogy a digitális adatátvitel nem lehet ellenőrizni, így már ma sem lehet senkinek megtiltani, hogy az internetet használja távhívásra és egy ilyen szándékú jövőbeni határozat sem érhetné el célját. A kihívásra tehát nem első sorban a szabályozói oldalról kell majd megtalálni a választ, hogy ez eddig nem történt meg, annak csupán az az oka, hogy az internetes telefonálás nem terjedt el annyira Magyarországon, hogy versenytársa tudjon lenni a hagyományos telefonnak.

Belépő a sikerhez

„Zöld számunk

a legközvetlenebb kapcsolat házon kívül dolgozó munkatársainkkal”

A sikerhez ma már nem elég, ha munkatársai „kint vannak a terepen”. Lehetővé kell tennie, hogy bárholn szívesen hívják Önt. Akik használják, tudják, hogy a Zöld szám mentesít a telefondíj-elszámolás nyűgétől, és az egyeztetést igénylő, váratlan helyzetekben sem terheli az ügyfelet. Ingyen hívható információs Zöld számunkon most belépési díj nélkül juthat saját Zöld számához.

MATÁV Zöld szám

Május 15-ig belépési díj nélkül

Farnér S. Balázs
regionális igazgató
QUAESTOR Pénzügyi
Tanácsadó Rt.

Ingyenes információs Zöld szám:
06 80 40 80 90
Internet-cím: www.matav.hu

Egymás közt



hat

Alakulóban az új internetkultúra

Magánélet a nyilvános hálón

Jennifer Ringley soha nincs egyedül. Akkor sem, amikor alszik, amikor kijön a fürdőszobából, vagy amikor telefonon beszélget barátjával. Jennifer "on-line" éli az életét: két kamera — egyik a hálószobában, a másik a nappaliban — hárompercenként más és más képet továbbít az internetre a 21 esztendő, német származású amerikai életéből.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Magánéletének feladásának köszönhetően Jenniferből sztár lett. Talk-show-kban lép fel és interjúkat ad. Kétféleképp lép fel virtuális "JenniShow"-jában — hol cipőkollekcióját mutatja be, hol pedig táncol — új konyhai mixerével a kezében.

Vannak hetek, amikor Jennifer akár százezer virtuális látogató is fogad lakásában. Rajongói évente 15 dollárt fizetnek azért, hogy bepillantást nyerhessenek magánéletébe. Ötven Jenni-előfizető közül 49 férfi. A vörösszőke Jenni három éve mindenki számára hozzáférhetővé tette az életét. Akkor 18 éves volt és gazdaságtant tanult Pennsylvania állam egyik főiskoláján.

Az "on-line" ötletét az adta neki, hogy egy barátja internetre rakta az akváriumát. Mi-

ért nem tehetné meg ugyanezt ő is — gondolta, és az ötletet tett követte.

Virtuális látogatói közül többen a barátai lettek. Telefonon beszélgetnek vele, anélkül, hogy az életben valaha is találkoztak volna vele. A Jennicam műsorában többnyire semmi nem történik a képernyőn, de hívei kitanak, mert hátha mégis történik valami.

Jennifer Ringley három év alatt valóságos új internetkultúrát alakított ki. Ma már mintegy 200 olyan "homecam" weboldal van az interneten, amelyek családot vagy házaspárokat vetítenek ki a világba hétköznapjaikat. Mindenki láthatja, hogyan esznek, dolgoznak, beszélnek. Legtöbbjük számára kísérlet az egész — akárcsak Jenni esetében: arra kíváncsiak, mit szólnak a látogatók életükhöz. (MTI)

Jön a műanyag monitor

Már egy ideje, hogy felröppentek az első hírek egyes műanyagoknak a mikroáramkörök gyártásában való felhasználásáról. Az adott alkalmazások során nem arról lenne szó, hogy a szilíciumlapkákat (chipeket) műanyag tokba teszik, hanem magukat a kapcsoló-, illetve a tárolóelemeket készítik az ilyen, szintetikus anyagokból.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Elsőként a tömegezők előállításában keresték az alkalmazási lehetőségeket, utóbb azonban olyan elgondolás is felmerült, hogy egyes fénykibocsátó polimerekkel egészen új típusú, rugalmas és korábban nem ismert megjelenítőket vagy képernyőket lehetne készíteni. Egy — hosszabb távon — ígéretesnek látszó elképzelésen a Bell Laboratórium és a norvég Opticom ASA cég közösen dolgozik.

A megjelenítők (képernyők) eddigi változatai közül a katód-sugarcsöves egységek gazdag képernyőtartalom elérését teszik lehetővé, ráadásul rendkívül gyors a megjelenített információ frissítése vagy felülírása. Hátránya viszont ennek a típusnak a jelentős térfogatigénye. A terjedeleme elfogadható keretek közé szorítható a különféle lapos (folyadékkristályos vagy világítógáz- plazmás) megoldásokkal. Ezek azonban meglehetősen drágák.

A korábban az AT&T távközlési konszern keretében tevékenykedő Bell Laboratórium — a norvég Opticom ASA céggel együttműködve — olyan, műanyag alapú megjelenítőt tervez, amely szinte tetszés szerinti méretű kivitelben elkészíthető, mechanikailag pedig rugalmas illetve hajlékony. Ez utóbbi jellemzők számos alkalmazásban jelenthetnek tetemes előnyt. A világító polimerek és a műanyag alapú kapcsolóelemek ("tranzisztorok") révén olyan megjelenítőt terveznek, amelyet nagy tételben gyártanak, hasonlóképpen ahhoz, ahogy a rotációs nyomdagépek ontják az újságokat.

Magáról az eljárásról — főleg a fejlesztés alatt álló egységek működési elveiről — közelebbi információt még előzetes

jelleggel sem tettek közzé. Általánosságban csak annyit közöltek, hogy a szóba jövő műanyag vagy szerves anyag játsszaná a félvezető (gyakorlatilag a szilícium) szerepét. Az érintett cégek arra is utalnak, hogy a fejlesztés egészen kezdeti stádiumban tart és akár még 3—5 év is eltelhet, amíg a szóban forgó technológia a kereskedelemben termék formájában is megjelenik. Az amerikai vegyészeti társaság röviddel ezelőtt tartott éves közgyűlésén azt is elmondták a fejlesztők, hogy kezdetben kisebb méretű egységeket készítenek, később azonban a méreteket fokozatosan növelik a ma ismert képernyő szabványok szerint. A Bell Laboratórium kutatói állítólággal többféle polimer vegyületet is kifejlesztettek, amelyek megfelelnek a szóban forgó célnak.

A hagyományos félvezetők helyettesítése jelenleg még meglehetősen problémásnak látszik. Az integrált áramkörök (például memóriák vagy mikroprocesszorok) gyártására — a hagyományos, szilícium alapú eljárásnál — olyan technológiát alkalmaznak, amelynél az elemi alkatrészek (tranzisztorok) vezetőkeinek vastagsága nem több mint 0,25 mikron. A műanyag alapú kapcsolóelemek méretei még elérik a 75 mikront, tehát majdnem szabad szemmel láthatóak. Ilyen méretmért már tökéletesen megfelel a lapos és hajlítható műanyag képernyők készítéséhez, a memóriák céljára azonban még drasztikus miniaturizálást kell végrehajtani.

Az Egyesült Államokban a Bell Laboratórium volt az első, amely bejelentette műanyag alapú tárolók tervét. Rajta kívül ilyen célú fejlesztésekkel foglalkozik még a holland Philips cég és egy, a francia kormány felügyelete alatt működő laboratórium.

Új figyelőrendszer a British Airwaysnél

Fedélzeten a talajérzékelő

Új talajérzékelővel szereli fel gépeit a British Airways. A legmodernebb technológiai szintet képviselő berendezés figyelmezteti a pilótát, amennyiben veszélyesen alacsonyan repülne rossz látási viszonyok között.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

A legsúlyosabb balesetek éppen olyan esetekben adódnak, amikor tökéletesen működő repülőgépek földdel ütköznek. Az új rendszer hozzásegít ahhoz, hogy a pilóták minél korábban észrevegyék a veszélyeket a színes kijelzőn, amely a normálrepülés folyamán több száz mérföldre előretekintve, a repülőterek közelében pedig nagy felbontásban rajzolja ki a gép előtt álló területet.

Húszmillió angol font értékű beruházással a British Airways

az összes repülőgépét felszereli az EGPWS berendezésekkel. Ez az EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System — továbbfejlesztett talajközelség-jelző rendszer) első ilyen nagy volumenű alkalmazása. Eddig csak ez a légitársaság vezette be a rendszert a teljes flottára.

Sikeres próbáknak vetették alá az új berendezést a Boeing-747-400-as gépeken, s ennek nyomán további 279 darab EGPWS számítógépet rendeltek meg. Az első, egy Boeing-777-es repülőgép a közeljövőben állt üzembe.

Az EGPWS a földről műholdak segítségével begyűjtött információkat és a repülőgép saját navigációs rendszere által nyert adatokat összegzi, s egy virtuális térképen rajzolja ki. A berendezés a repülőgép több száz mérföldes körzetét mutatja meg a pilótának. A színek változása és a térképen kirajzolódó tereptárgyak folyamatosan megfelelő tájékoztatást adnak a pilóta számára az öt körülvevő tájról több száz mérföld távolságra.

Zöld pontok jelzik a veszélymentes zónákat, a sárga a veszély lehetőségére hívja fel a figyel-

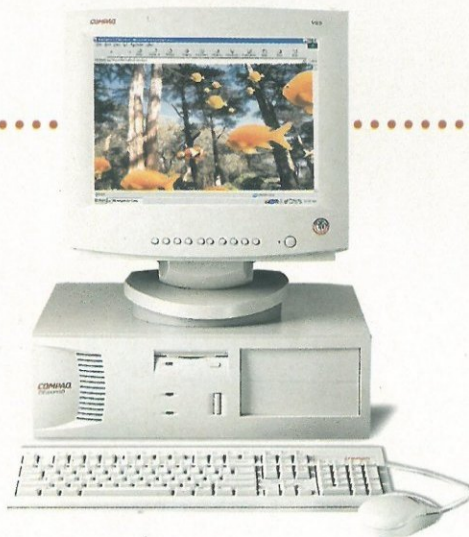
met, a piros színzés pedig azonnali beavatkozást kíván a személyzettől. Amennyiben ezután nincs reakció "Figyelem, föld... Figyelem, föld" hangszóval megkerek egy perccel az ütközés előtt. Ezek után remélhetőleg soha nem kerül sor arra, hogy a végső, 30 másodperces figyelmeztetés megszólaljon. "Föld, felhúzni... Föld, felhúzni", amely egyébként a jelenleg működő — lefelé néző rádiós magasságmérőket használó — GPWS rendszer első figyelmeztetésének felel.

A hangsebességet átlépő Concorde gépeknek saját biztonsági rendszerük van, ezt nem fogják megváltoztatni, azonban az összes többi repülőgépet felszerelik az EGPWS-szel.

Vásárolhat névtelent is...



... de miért tenné...?



...ha ugyanennyiért a NEVET is megkaphatja!

A név azonosít bennünket, egyedülív tesz a kivívta a felhasználók körében azt az elismerést, sokaságban. Milyen különös, hogy a XII. századból hogy a Compaq név egyedülálló minőséget jelentsen. példának Anonymus mégis éppen név nélkül válhatott És ami szinte hihetetlen - Ön most a Compaq csúcs-minőséget egy névtelen számítógép árértékért veheti meg. A világ első személyi számítógép gyártójaként cégünk

Az Intel Inside embléma, és a Pentium az Intel Corporation bejegyzett védjegyei, az MMX az Intel Corporation védjegye.



Compaq Deskpro 1000 • Pentium® processzor 200MHz MMX™ technológiával
1.6 GB HDD • 256KB 2nd level cache • 16MB RAM • S3 Trio 64V2/DX PCI
VGA adapter • 1MB Video RAM • 7 Slot (1 Combo, 3 PCI, 3 ISA) • WIN95

COMPAQ
1126 Budapest, Királyhágó tér 8-9
Fax: +36 (1) 457-3699
www.compaq.hu
E-mail: info.hu@compaq.com

Európában is elsőként

Intelligens régió: Nógrád

Európában is elsőként minden egyes településére kiterjedő számítógépes hálózatot épített ki Nógrád megye. Az elmúlt hetekben befejeződött az oktatás, s az utolsó települési önkormányzat is hazavihette azt a számítógépet, mellyel a teljes körű rendszerbe bekapcsolódhat.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Ezzel az intelligens régió kiépülése befejeződött, a rendszer azonnal megkezdheti működését. A hazai kommunikációs rendszerben eddig példa nélkül álló fejlesztésről *Smitnya Sándor*, a megyei közgyűlés elnöke tájékoztatta az *MTI*-t.

A nógrádi intelligens régió abban előzi meg Európa-szeret is a hasonló rendszereket — mondta el —, hogy az általa hozzáférhető szolgáltatásokat a megye bármely polgára díjmentesen igénybe veheti akár a helyi polgármesteri hivatal technikai bázisát, akár saját otthoni számítógépét használva.

Megjelenítheti a képernyőn — a többi közt — az aktuális munkahelykínálatot, oktatási lehetőségeket, szolgáltatásokat, adásvételi ajánlatokat. Le-

hetőseget kínál a rendszer a társadalombiztosítási, illetve adóügyek lakásról való intézésére, illetve bármely közintézménnyel való kommunikációra is.

Az intelligens régió egyébként a városok és kisebb települések közötti kétoldalú kommunikációból épül fel. Magába foglalja az egyes városok körüli kistérségek és a városok információcseréjét, illetve a kistérségek közti kommunikációt.

A hálózaton elérhető információk a szolgáltató közigazgatás irányába mozdítják majd el az ügyintézés eddig megszokott eljárásait, egységes és átlátható információteret teremtve az állampolgárok számára. Nógrád megye számára pedig kivált fontos az, hogy a megye halmozottan hátrányos helyzetének megoldására is hathatos eszközt kínál.

Újabb óriásfúzió?

Nemzetközi érdekltségei összevonásának tervét fontolgatja az olasz Telecom és a brit Cable and Wireless távközlési nagyvállalat. Az elképzelést az olasz sajtó szellőztette meg. A társvállalkozás elsősorban Dél-Amerikában és a csendes-óceáni térségben szerezhetne jobb pozíciókat.

A fúziós tervet zavarhatja, hogy a Telecom Italiában az olasz kincstárügyi minisztéri-

umnak is van egy kisebb tőkerészesedése, melyet a távközlési cég külföldi partnerének kellene megvásárolnia. Ugyanezt tette volna állítólag az amerikai ATT távközlési óriáskon-szern is, amelyik az olasz Telecommal korábban folytatott tárgyalásokat. Esetleges dél-amerikai együttműködésük szerepelt ennek napirendjén — értesült az olasz sajtóból a *dpa* német hírügynökség. (*MTI*)

A Java-alapú hálózati technika gyorsabb terjedéséért

Sun-IBM összefogás

A Sun Microsystems, Inc. és az IBM a közelmúltban bejelentették, hogy együttműködnek a JavaOS for Business Java-alapú hálózati operációs rendszer fejlesztésében. A hálózati számítástechnika két legfontosabb vállalati szövetsége minden bizonnyal meggyorsítja ezen olcsóbb, könnyebben karbantartható és egyszerűbb számítástechnikai modell terjedésének ütemét.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Az egyezmény értelmében a két vállalat együtt fejleszt és árulja majd a JavaOS for Business szoftvert. Ez az operációs rendszer a Java alkalmazások futtatására optimalizált, központilag adminisztrált, nyílt ipari platformot nyújt a számítógép-, komponens-, és szoftvergyártóknak, illetve a rendszerintegrátoroknak és a vállalati ügyfeleknek. A JavaOS for Business révén azonnal használható lesz bármely, létező vagy később fejlesztendő Java alkalmazás. Ez az operációs rendszer a legmegfelelőbb a hálózati számítógépek (NC-k) vagy a távoli terminálok, például a kioszkok és a jegyeladó automaták számára.

A Sun és az IBM úgy tervezi, hogy a szóban forgó terméket 1998 közepén jelentetik meg. Az IBM 1999-től nagy teljesítményű Network Station hálózati számítógépeihez fogja ajánlani a JavaOS for Business, a Sun pedig a JavaStation termékcsaládon futó JavaOS for NCs operációs rendszert fogja a JavaOS for Businessre frissíteni.

A JavaOS for Business úgy tervezték, hogy az ügyfélszámítógépek bármilyen hardver- és szoftverplatformmal használhatóak, és a szerverplatformok széles körével menedzsel-

hetőek legyenek. A szoftvergyártók közül az Oracle, az Informix és a SAS eddig már több mint ezerféle, kereskedelmi forgalomba kerülő Java alkalmazást fejlesztett.

A JavaOS for Business a mindennapi üzleti feladatok (panaszfelvétel, banki szolgál-



tatások, készletnyilvántartás, call centeres terméktámogatás) ellátására szánják. Az alkalmazásokat a szerveren központilag tárolják és adminisztrálják, így az új termékek és szolgáltatások könnyen telepíthetők, és a felhasználók azonnal elérhetik őket. Jelentősen csökkenhetnek a vállalatok számítástechnikai költségei.

Úgy gondoljuk, hogy a nyílt ipari szabványok adják a hálózati számítástechnikai megoldások alapját. A Sunnal kötött megállapodás az iparág két vezető, a szabványokra épülő Java-hálózati számítástechnikát szorgalmazó vállalatának együttműködését jelenti — mondta *Mike Lawrie*, az IBM

Hálózati Számítástechnikai Szoftverek részlegének ügyvezető igazgatója. A JavaOS for Business a JavaOS for NCs továbbfejlesztett, üzleti alkalmazások futtatására optimalizált utódja. A termék nagyobb teljesítményt, és jobb menedzselhetőséget nyújt, több nyelvet támogat, és egyszerűbb új perifériameghajtókat írni rá.

A Sun és az IBM mindezekén kívül közös viszonteladói csatornák kialakítását tervezi, technológiai szemináriumokat és oktatási programokat tart a megoldásszállítóknak és OEM-partnereknek. A Sun fejleszt majd ki a JavaOS for Businessre való áttérés stratégiáját. Továbbra is a Sun marad a más eszközökhöz, így például a fogyasztói elektronikai cikkekhez, készített JavaOS termékek egyedüli fejlesztője és nagykereskedője.

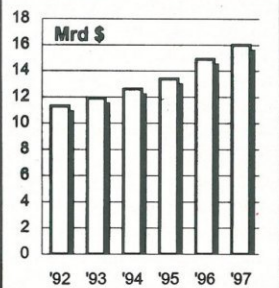


Profitcsökkenés

Elbocsát az Ameritech

A magyarországi érdekltséggel is rendelkező Ameritech Corp. amerikai távközlési vállalat, első negyedévi profitjának 8 százalékos visszaesésére reagálva, 3 milliárd dolláros költségcsökkentést jelentett be öt évre, és ennek keretében megvált 5 ezer embertől, alkalmazottainak 7 százalékától — jelentette a *Dow Jones* hírügynökség.

Az Ameritech forgalma



Forrás: Ameritech Corp.

A leépítések főleg a celluláris és az otthonbiztonsági részlegnél várhatók, de a vállalat szóvivője nem volt hajlandó megmondani, földrajzilag hol található a megszüntetendő munkahelyek és hogy a leépítésből mennyi lesz természetes fogyás következménye.

A chicagói székhelyű Ameritechnél 73 ezren dolgoznak világszerte. A távközlési szolgáltatásokkal foglalkozó vállalatnak sok helyi telefonvállalata van Illinois, Indiana, Michigan, Ohio és Wisconsin államban, és éppen most szünt meg monopóliuma a helyi telefonpiacon — a versenytársak máris szorongatják — írta a hírügynökség.

A telefonnal ^{kezdődött.}
Aztán jött a mobil.
És íme, most **wwwalami más!**

Mindig úton vagyunk. Életünk magán- és közterei között keressük az emberi érintkezés lehetőségeit. Az Ericsson kommunikációs rendszerei és eszközei azt szolgálják, hogy ezek az egész világot átfogó érintkezések bárhol, bármikor létrejöhessenek. Akár a virtuális térben is...

A lényeg az emberek közötti kommunikáció.
A többi — technológia.

Látogasson meg bennünket az IFABO A pavilonjában a 304/A standon.

IFABO
BUDAPEST
1998

Ericsson Kft.
1037 Budapest, Laborc u. 1.
Tel.: 437-7100, Fax: 437-7467
<http://www.ericsson.hu>

ERICSSON

Robbanás előtt az extranet piaca Európában

Amerikában már milliárdos üzlet

Míg a tengerentúlon már tavaly is mintegy egymilliárd dolláros üzletet jelentett, Európában még meglehetősen gyerekcipőben jár az extranet. Az internetből indult és az intranet révén tovább fejleszhető nemzetközi hálózat igazából a következő néhány évben mutathat fel robbanásszerű fejlődést a kontinensen is — mutat rá a Gartner-csoport és a Novell cég közös tanulmánya.

VG-ÖSSZEFOGLALÓ

Az európai cégek igazgatótanácsában ébrednek az a felismerés, hogy az informatika többé már nemcsak egyszerű technikai eszköz, hanem az üzleti környezet egyik fő hajtómotorja — hangoztatja Alistair Aitchison, a Novell európai elnökhelyettese. A 90-es évek kulcsfontosságú kihívása a vállalkozások számára hogyan alkalmazzák az információtechnológiát (IT) a versenyképesség növelésére. A megfelelően megválasztott IT-stratégia ugyanis valóban elvezethet a költségcsökkentéshez, a piaci részesedés növeléséhez, és a üzleti partnerkapcsolatok javításához. A rosszul megválasztott informatikai háttér viszont komoly károkat okozhat a cég jövője szempontjából is.

Ennek fényében egyáltalán nem meglepő, hogy a vállalatvezetők felemás érzésekkel viselkednek az informatika iránt. Az európai vezetők hozzáállásával kapcsolatban a Novell támogatásával és a Gartner-csoport közreműködésével a közelmúltban készült egy felmérés. A tanulmány megállapította, hogy a megkérdezett igazgatótanács tagok 74 százaléka komolyan tart attól, hogy cége lemarad a versenyben, ha nem tud lépést tartani a kommunikációs technológiák fejlődésével. Ezzel egyidejűleg viszont azt is állítják, hogy a változás üteme túlságosan gyors, azzal szinte lehetetlen lépést tartani.

A többség abban ma már egyetért, hogy az internet azok közé az eszközök közé tartozik, amelyből egyetlen valamire való cég sem maradhat ki, az

multunk. (*Bit-világ*, 1997. február 25.)

Az internetes forradalom legújabb fejezete az extranet pörgetheti fel az európai üzleti életben is az elektronikus kereskedelmet. Ezek az új stílusú elektronikai hálózatok mérettől függetlenül azonos hozzáférést nyújtanak a cégeknek a globális piacokhoz, újradefiniálva a szállítási láncolatot és az online módszerek igénybevételével jelentősen lecsökkentve az üzletkötés költségeit.

Európában 1998 lesz az extranet éve — jósolják a Gartner-csoport szakértői. A következő év végére pedig a kontinens nagyvállalatainak pedig már több mint 40 százaléka használja majd ezt a technológiát az üzleti partnereivel való kapcsolattartásra. Az ezredforduló utáni első évben az elektronikus kereskedelemnek ugyancsak a 40 százaléka bonyolódik le majd ezen a platformon — vélik az elemzők.

Noha a jelentés szerint ez a piaci szegmens gyors fejlődés előtt áll, a technológia legalábbis Európában ma még meglehetősen gyerekcipőben jár, és nagyon nagy a fejlődés üteme közötti eltérés az egyes országok között is.

Az USA-ban ezzel szemben 1996-ban már meghaladta az egymilliárd dollárt az extranet lebonyolított üzletkötések értéke. Egyes becslések szerint az ezredfordulóra ott ez a szám elérheti a 134 milliárdot is.

Az extranet megszületéséhez az első lépést az internet megjelenése tette. A világhálón a cégek megteremthették a maguk "globális kirakatát" termékeik és szolgáltatásaik reklámozására szó szerint a világgipac. Egyes tavalyi statisztikák

szonyban álló cégek nyithatják meg egymás felé intranetjüket és együttesen alkothatnak egy újabb zárt rendszert a világhálón keresztül.

Az új rendszer alkalmazásával újradefiniálható a szállítási láncolat, mivel az extranet lehetővé teszi az üzleti tranzakciók és információáramlások lebonyolítását a mindennél gyorsabb online módon. A jelentés az amerikai Dell és a holland Tulip PC-gyártó cég gyakorlatát hozza példaként. A szóban forgó társaságok extranetjének keretében a vevő személyi számítógépek kiváncsítottak a megrendelés és fizetés útját, idejét és költségét.

A vállalatok számára már eddig is léteztek elektronikus kapcsolattartási, üzletkötési és számlarendezési lehetőségek például az úgynevezett (Electronic Data Interchange — EDI) elektronikus adatcsere szolgáltatások révén. Az amerikai EDS elemző cég számításvai szerint azonban az extranetnek nagyobb arányú elterjedését követően egy azon rendszeren végrehajtott tranzakció költsége lemehet akár 25 centre is szemben az EDI-ben ügyletenként fizetendő 25 dollárral.

Az extranet újfajta, az ediginél szorosabb stratégiai szövetségeket alakít ki a vállalatok között. A vállalkozások mérete és földrajzi elhelyezkedése sem jelent a továbbiakban korlátozó tényezőt a korábbiaknál nagyobb bizalom alapuló és szorosabb üzleti kapcsolatok kialakításában. A rendszer elérhető közelségbe hozza az elektronikus kereskedelmet a kisvállalkozások számára is, akár egy nagyvállalattal megvalósítani óhajtott együttműködés kialakításában is. Segítségével a cégek 24 órás online, önkiszolgáló információhozáférést tesznek lehetővé partnereiknek.

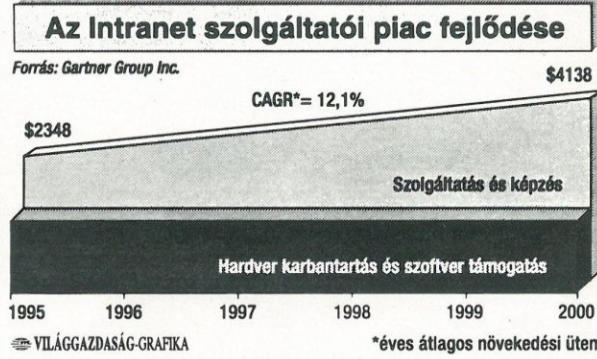
Egyes előrejelzések szerint a következő év végére a nagy cégek több, mint 40 százaléka tervezzi majd ki intranetjét az elektronikus kereskedelmet megtestesítő valamilyen külső szervezeti formába. Az ezredforduló utáni évben pedig már az extraneteken bonyolódhat le a cégek közötti elektronikus kereskedelem közel fele.

A cégeknek azonban nem elég csak elhatározni, hogy a jövőben alkalmazni kívánják az extranetet, hanem a pozitív döntés meghozatalával együtt neki kell látniuk a megfelelő stratégia kialakításához — hangsúlyozza a jelentés. A legfontosabb a biztonságos hozzáférés technikái feltételeinek megteremtése. Nem elhanyagolható szempont annak objektív felmérése, hogy a rendszerben résztvevő vállalkozások szervezeti felépítése kellően nyitott-e az új technológia be-

fogadására. Az elemzők ennek eldöntésére az alábbi tízes listát ajánlják a cégvezetők figyelmébe:

1. Készítsünk stratégiai elemzést a kommunikációs szükségletek felméréséhez.
2. Dolgozzunk ki üzlettervetet a szükséges technológiák bevezetéséhez.
3. Teremtünk meg a stratégia végrehajtásához szükséges felsővezetői irányítási jogköröket.
4. Hozunk létre saját intranetet.
5. Auditáljuk üzleti partneri kapcsolatunkat, hogy ennek birtokában el lehessen dönteni milyen területekre terjedjen ki az extranet.
6. Szervezzük meg a felátlátható hálózat teljes körű biztonsági ellenőrzését.
7. Készítsünk extranet-alkalmazásokat.
8. Teremtünk meg a szükséges képzési hátteret.
9. Dolgozzunk ki megfelelő eljárásokat az információk és egyéb vállalati anyagok elérhetősége és naprakészsége érdekében.
10. Győződjünk meg arról, hogy az extranetben résztvevő partnerek mindegyike birtokában van-e a szükséges biztonsági kódoknak.

Nyugat-Európa még mindig gyerekcipőben jár az extranet bevezetésében — állapítja meg a tanulmány, hozzátéve, hogy már több országban is eljuttottak a tervezési fázisba. Az élen járó országok sorába tartozik Németország, Hollan-



dia, Svédország és Nagy-Britannia. Különösen nagy lelkesedés az új technológiák iránt Skandináviában, amely a legfejlettebb internetinfrastruktúrát mondhatja magáénak Nyugat-Európa-szerte.

Az extranet terjedését azonban bizonyos tényezők jelentősen korlátozhatják is. Szakértők ezek közé sorolják a francia Minitel-szolgáltatást, ami eddig viszonylagos sikerrel gátolta meg az országban az internet technológia széles körű elterjedését, valamint Olaszországban az információáramlás biztonsága miatti kételyeket.

Az extranetpiac lehetséges méreteit elemzők az intranet fejlődéséhez kötik, mondván a cégek a legtöbb esetben a már meglévő intranetből alakítanak ki extranetet. A Gartner-csoport becslése szerint ennek a piaci szegmensnek az éves fejlődési üteme az ezredfordulóig meghaladja a 12 százalékot. A Novell számításai szerint a vállalatok 1996-ban 4-6 milliárd dollárt fordítottak intranet kialakítására. A jövő év végé-

re az intranetes weboldalak száma 2:1 arányban múlja felül az internetes weboldalak számát.

Az elemzésbe bevont extranettel már rendelkező felhasználók üzletkötéseinek jelenleg még csak kevesebb, mint a 10 százalékát bonyolítják elektronikusan. Két éven belül jelentősen megváltozhat a kép, a technológiát alkalmazni hajlandó vállalkozásoknak a többsége már elektronikusan bonyolítja majd üzleti tevékenységének 11-40 százalékát. Ugyanez az arány 2002-re meghaladhatja a 70 százalékot is.

Két évvel ezelőtt még nagyfokú szkepticizmus fogadta a világhálón lebonyolítandó üzletek ötletét. A biztonságos kapcsolat aggodalmak azóta eloszlófélben vannak. A jövő év végére az USA-ban az extranetek használata már felül fogja múlni a klasszikus EDI-t. Európában 2001-re jut el oda az extranet piac, hogy a cégek közötti üzletkötések több, mint 40 százaléka már rajta keresztül bonyolódik majd — hangsúlyozza az elemzés.

Internet	Intranet	Extranet
nyilvános alkalmazások	belső alkalmazások	megbízható külső partnerek
teljes körű hozzáférés	csak belső hozzáférés	korlátozott külső hozzáférés
nem biztonságos	tűzfal vagy egyéb biztonsági eszközök	tűzfal

Forrás: Moving Business Online

már más kérdés, hogy hogyan tudja kiaknázni a benne rejlő üzleti többlet lehetőségeket — állapítja meg a tanulmány.

Az információszuperszárdát a vállalatok kezdetben marketing- és reklámszöveggel használták, továbbá arra, hogy rajta keresztül maguk is eljussanak külső információforrásokhoz. Azután megjelentek a céges információkat nemzetközi belső hálózati szigetek formájában rendezező intranet. A világhálós technológia fejlődése azonban továbbra sem áll meg, a következő komoly áttörést az ügyfelekkel kibővített intranetnek, más néven az extranetnek elterjedése hozhatja Európában is. A technológia ugyanis a tengerentúlon már néhány éve ismert és alkalmazott, mint arról mellékletünkben korábban már beszám-

szert Nyugat-Európában közel 5 millió, világméretben 16 millió úgynevezett internetes gazdagérről beszélhetünk.

A vállalatok később felismerték a nyílt rendszerben rejlő további ezúttal korlátozhatóan nyitott rendszer lehetőségét, amellyel létrejöhetnek a vállalkozások belső nemzetközi méretű hálózata az intranetek. Ezek létesítése nyomán egyes társaságok 1000 százalékos költségmegtakarításról is számoltak.

A fejlődés azonban továbbra sem állt meg, a nagy szervezetek többségének az intranetnél tágabb, de az internetnél szűkebb térre is szükségük van eredményes és gyors működésükhöz. Így alakult ki az extranet rendszer, amelyben az egymással üzleti vi-

Az IFABO-n már mindenkinek ugyanúgy hívunk.

EasyCall személyhívón.

Keresse fel az **A pavilon 308/D standját:** az EasyCall Személyhívó szolgálat itt mutatja be legújabb készülékeit és szolgáltatásait. Sőt egy különleges meglepetést is tartogat a vásárlókatói számára: **ők részesülhetnek először speciális készülékbérelti akciójának előnyeiben.**

A szolgáltatás előfizetőinek most nem kell készüléket vásárolniuk. Havonta csupán nettó 10, 150, vagy 250 forintért bérelhetik is személyhívójukat.

EasyCall Mennyi mindent tud!

EasyCall személyhívó.

EasyCall Személyhívó Szolgálat
 Budapest, XIII. Klapka u. 2-4. Tel.: 06/1/467-5566
www.easycall.hu; kozonsegszolg@easycall.hu

TeleBitVilág * A VILÁGGAZDASÁG melléklete

Felelős szerkesztő: Sági Gyöngyi

Mellékletünk a **Coopers & Lybrand DYNAsoft Rt.** támogatásával készült

Az emberi hang a titka.

Szolgáltatásainkkal kapcsolatban ügyfélszolgálati munkatársaink gyorsan és szakszerűen válaszolnak Önnek minden kérdésére, és a magas színvonalú belső képzésnek köszönhetően azt is tudják, hogy a legjobb szolgáltatásnak az emberi hang a titka.

PANNON GSM
Az élvonal.