

MONITOR

INFORMÁCIÓ
TECHNOLÓGIÁ

IX. ÉVFOLYAM, 22. SZÁM

1999. MÁJUS 28.

IZI ImpEx KFT.

számítástechnikai nagykereskedés

Árúcból	LISTA ÁR	5db	15db
AMPTRON TX 100 Ft 100MHz	12.740 Ft	12.550 Ft	11.820 Ft
AMPTRON TX TWO Ft	9.020 Ft	8.530 Ft	8.370 Ft
INTEL 266 Celeron CPU	9.000 Ft		
INTEL 333 Celeron CPU	16.540 Ft	15.710 Ft	16.020 Ft
32103 RAM 366 garancia	6.990 Ft	5.690 Ft	5.750 Ft
64100 RAM 3 év garancia	11.440 Ft	10.610 Ft	10.820 Ft
2.1 GB SAMSUNG HDD	16.300 Ft		
4.3 GB SAMSUNG HDD	22.780 Ft		
14" LI-COM	24.700 Ft	23.350 Ft	22.900 Ft
15" LI-COM OSD	31.350 Ft	29.640 Ft	29.070 Ft
17" LI-COM OSD	41.590 Ft	40.410 Ft	41.240 Ft
MINITORNYI HÁZ	3.710 Ft	3.500 Ft	3.440 Ft
CANON 1000 TIRKASUGARAS NYOMTATÓ	22.440 Ft	20.810 Ft	21.220 Ft
PRINCO IRY410 CD	4.950 Ft	20 Ft	25 Ft
S3 VIRGE G22 TV OUT	4.990 Ft		

AMPTRON, INTEL, CANON, HP, GOLDSTAR, PANASONIC, MICROSOFT
TELEMEK, HEDD K, MEMORAK, CPU-K, KELLERES TELJES SZÁLLÁSA
A LEGJOBB ÁRÁKON A LEGNAGYOBBAKNAK IS!!!!
Budapest X. Dózsódi u. 1/b. Tel: 431-43-94, Fax: 264-85-46, EMAIL: berecz@izi.hu

Online websideunk: www.izi.hu

ÁBLAKOK

Többzoros megújulással igyekszik jelenlegi és új előfizetői kegyében járni a **DataNet**. Márciusban és áprilisban jelentős technikai és **műszaki berubadásokat bajtolt végre**, amiről most tájékoztatta a sajtót is. Beszámolóink a **3. oldalon**.

Erősíti magyarországi hadállását az SCO. Amellett, hogy közvetlen budapesti irodát nyitott, és új partnerekkel egyezett meg, mostantól az egyik rendszerintegrátornál az SCO Unix-mernokok képzése is megindult. A május 20-ai tájékoztatón megtudtuk, hogy ezzel régi probléma oldódott meg, mert eddig például SCO ACE mernöki oklevelet legközelebb Pozsonyban szerezhetett a vizsgázó. A **Santa Cruz Operation** **piaci és műszaki fejlesztéseiről** a **7. oldalon** szólnunk.

Három új, érdekes tulajdonságokkal bíró nyomtatót mutatunk be a **6. oldalon**. **Nyomvonalon** című cikkünkben. Ez az oldal egyébként is teljes mértékben az újdonságoké, szólnunk a Lucent morzsányi próbálkozásáról, az **első egy chipen alapuló internetes telefonról** is, amelyről jelentős piacellenkület várnak, és azt, hogy az internetes telefonok ára 250 dollárról akár 150-re mérséklődik.

A **10. oldalon** olvasható sikertörténetünk főszereplője **egy ügyeremes családanya**, akármellett, hogy saját otthonából sikeres vállalkozást vezet, az Internet Home-Based Secretaries Network alapító menedzserként **ma már titkárnőrségnek segít** abban, hogy ők is megteremthessék maguknak az önálló távmunka lehetőségét. Hogy hol? Természetesen Amerikában, de talán a példa – némi fazonizálás után – itthon is alkalmazható, vagy legalábbis némi ötlettel szolgálhat a témában érdekelteknek.

A főnök hálótitkai

HP DeskJet 695 C - a sokoldalú nyomtató
Kérje ajánlatunkat, nem fog csalódnii!!!



Albacomp Számítástechnikai Rt.
8000 Szekesfehervar, Martirok utja 9.
Tel.: (22) *315 414, Fax: (22) 327 532
www.albacomp.hu

1065 Budapest, Nagymező u. 25.
Tel.: (1) 311 8095, Tel. Fax: (1) 331-8108

HEWLETT
PACKARD

ALBACOMP



InFOCUS SYSTEMS

NOTEBOOK MÉRETŰ PROJEKTOROK 2 ÉV GARANCIÁVAL ÉS 1 ÉV BIZTOSÍTÁSSAL



LP435Z
1024X768,
1.000 ANSI
ZOOM, 3,4 KG
1.590.000,-FT+ÁFA



LP245Z
800X600, 900 ANSI
ZOOM, 3,4 KG
1.249.000,-FT+ÁFA



LP400
800X600,
700 ANSI, 3,1 KG
949.000,-FT+ÁFA

Profi vetítőkészletnek nagy fényvisszaverésű szövetekkel.

LSK
HUNGARIA

1203 Bp. Török F. u. 70.
Tel.: 283 0737
lsk@mail.mataw.hu

Árlista és egyébek: www.lsk.hu

A jövő telefonjai

Nemes egyszerűséggel a jövő mobiltelefonjának aposztrófája a japán Kyocera az első olyan cellatelefon, amely a kép és a hang egységjű továbbítására alkalmas.

A 165 gramm tömegű VisualPhone 32 kbps-os átviteli sebességet használ, ami másodpercenként két színes kép átvitelét teszi lehetővé egy kamerából, amely a készülék tetejére van szerelve. A színes kép egy 2 hüvelykes, színes, aktív mátrix LCD-képernyőn jeleníthető meg.

A Kyocera szóvivője szerint a VisualPhone ára 300 dollár körül lesz, és még ebben az évben 50 000 készülék értékesítést tervezik. A telefon Japánban augusztustól lehet megvásárolni. A cég jelenleg nem tervezi a telefonok forgalmazását a szigetországon kívül.

A Kyocera telefonja példa arra, hogy rövidesen megjelennek és elterjednek azok a telefonok, amelyek egyidejűleg több adatátvitel kezelésére és továbbításra képesek. A rövidesen uralkodóvá váló harmadik generációs mobiltelefonok nagy kapacitású, széles sávú szolgáltatást nyújtanak majd, magasabb adatátviteli sebességgel.

Ahogy a Motorola és partnerei látják

A Motorola néhány magyar partnerével közösen május 18-án sajtótájékoztatót tartott, amelyen arról beszéltek, hogy – amennyiben lehetőséget kapnak – korábbi tapasztalataira építve, magyar alvállalkozókkal együttműködve kívánják megvalósítani a DCS 1800-as hálózat kiépítését.

A Motorola a teljes projekt értékének közel 60%-át magyarországi vállalatok segítségével kívánja megvalósítani. Ez a két éves projekt keretén belül közel 150-200 millió dollárnyi magyar hozzáadott értéket jelenthet. A Motorola legfontosabb partnere a DCS 1800-as projektben a Siemens Rt. (központ, intelligens hálózat), a Kész Kft. (toronyok), a Compaq Kft. (hálózat, felügyeleti rendszer), a Vili Rt. (konténerok), az Antenna BHG Kft. (installáció) és az ABB/Powerstar Kft. (ávitelteljesítés). Kulcsalkarésk kivételrezeres készülék, így az elvégzendő munkát a helyi Motorola-szervezet irányítja. Céjük az, hogy a beruházás nagy része a tapasztalt helyi szállítók munkájára épüljön.

Az elmúlt évek során a Motorola vezető szerepet tett szert különböző „többretegű” kapacitásnövelő technológiák kifejlesztésében és bevezetésében. Számtalan mikrocellás hálózat működik világszerte, amelynek segítségével a megszerzett tapasztalatot kamatoztatta a „készsévs” hálózati menedzselő. A Motorola ALM (Advance Load Management) erőforrás-menedzselő szoftverre lehetőséget teremt a szolgáltatóknak rendelkezésre álló erőforrások lehető legjobban kihasználására. A szoftver alkalmazásával Magyarországon – ahol a harmadik szolgáltató számára a GSM 900-as frekvenciák csak lépésenként szabadulnak fel – optimalizálni lehet a rendelkezésre álló GSM/DCS frekvenciák felhasználását.

A Motorola készsévs rendszerei már üzemelnek Ausztriában (a szolgáltató a Mobilcom), Portugáliában (Optimus és TMN), Oroszországban (ZAO Mobile Telesystems), Svédországban (Comvik), Hongkongban (Hutchinson), illetve Kínában (Beijing Telecommunication Administration és Hunan PTA). A fenti hálózatokon kívül több esetben próbarendszer üzemel, amely rövid időn belül kereskedelmi szolgáltatást nyújt majd.

A Motorola a távközi ipar változásait észlelve teljes lendülettel készül, sőt részben már fel is készült a jövő évezred kihívásaira, és kifejlesztette GPRS (általános csomagkapcsolt rádiós szolgáltatás) rendszerét, amely nagy sebességű adatátvitel valósított meg Internet-protokollon (IP) keresztül. A távközi szakma álláspontra szerint a GPRS a mobilkommunikációs ipar átmenetét jelenti a harmadik generációs mobilkommunikációs rendszer (UTMS) felé.

A Cisco-Motorola szövetség is az IP alapú rendszerek iránti elkötelezettség bizonyítéka – a két vállalat közösen fejleszti a jövő vezetékes nélküli rendszereit. Az ily módon történő adatátviteli szolgáltatás esetén nincs

szükség a hálózaton a jelenlegi adatszolgáltatásnál megszokott hívás felépítésére, a GPRS szolgáltatás mint „kapcsolásmentes” adatátvitel képzésével.

Az 1995-ben alakult magyarországi Motorola Kft. az elmúlt négy évben helyi – magyar alkalmazottakra épülő – szervezettel alakított ki, amely cellás távközi hálózatokkal foglalkozik. A négy év alatt a Motorola Kft. számos szép eredményt ért el. Ezek közül is messze kiemelkedik a Matávval végzett közös munka. A Matáv és a Motorola 1995 és 1997 között létrehozta a világ legnagyobb rádiós helyi hurok (WILL) hálózatát, amely jelenleg több mint 160 000 előfizető kiszolgálását teszi lehetővé. A teljes hálózat kevesebb mint két év alatt készült el, és több mint 240 rádiós bázisállomást foglalt magában. Az állomások nagy részét – több mint 200 állomást – 1996-ban létesítettek (egy év alatt), és a későbbiekben ezt bővítették folyamatosan.

Dalos Ottó a Motorola részéről még elmondta, hogy cége a Siemenssel a közelmúltban stratégiai egyezményt kötött, amelynek értelmében az egész világon számos projektben közösen lépnek fel. Amennyiben a Motorola megkapja a DCS 1800 telephíreség jogát, a Siemenst is bevonja a munkába.

A sajtótájékoztatóon két partner is részt vett, a Totaltel Kft. és az Antenna BHG Kft. A Totaltel Kft.-t Tóth Tamás ügyvezető igazgató mutatta be. A cég a TÁKI szakembereiből alakult 1991-ben, akik mikrohullámú berendezések fejlesztésében tettek szert nagy gyakorlatra. A Totaltel Kft. ma is fejleszt és gyárt TDR digitális mikrohullámú berendezéseket. A család tagjai az 5, 7, 13, 15, 18, 23 és 38 GHz-es frekvenciasávban működő, 2, 2x2, 4x2, 8x2, 16x2 és 34 Mbps-os sebességű digitális jelek átvitelére szolgáló eszközök. Telefon- és számítógép-hálózatok összeköttetésére alkalmasak, nyilvános- és magánhálózatokban egyaránt, olcsó, gyorsan telepíthető, megbízható kis- és középösszeállítású összeköttetések kialakítására. Ismétlődő feladatok alkalmazásával a hatékonyság tettszék szerint növelhető. A berendezéseket a rádiófrekvenciás sáv hatékony kihasználása, könnyű kezelhetőség, kis fogyasztás és nagy megbízhatóság jellemzi. Ezeket nagy számban használja a Matáv Rt., az Antenna Hungaria és a Magyar Honvédség.

Az Antenna BHG Kft. tevékenységét Gampel István ügyvezető ismertette. Az 1994-ben alapított kft. magját a BHG és a HTV szakemberei képezték, tulajdonosa az Antenna Hungaria (52%) és az ÁPV Rt. (48%). A cég rádió-, illetve tévéadókat fejleszt és gyárt. Az Antenna BHG Kft. szintén partnerkapcsolatot épített ki a Motorolaval, és már több közös munkában vett részt. Az együttes munka egyik legszembetűnőbb példája a DCS 1800 közös megvalósítása – természetesen a koncessziós pályázat megnyerése esetén.

szÁMÍTÓGÉP
RIASZTÓ
TELEFON

BELEPTÉTŐ
FAX

INTERNET
E-MAIL

HÚZZUNK EGY KÁBELT A XXI. SZÁZADBA!

Szeretné, ha mindez egy kábelrendszeren és akár 200 Mbs adatátviteli sebességgel működne?

Szeretné, ha számítógép-hálózat élettartam-garanciával készülné? Ha igen, akkor hívjon most bennünket!

X-BYTE
SZÁMTÁSTECHNIKAI KFT.
A HÁLÓZATMESTER



1037 Budapest, Hunor u. 55., tel.: 250-7016, fax: 250-7024
E-mail: xbYTE@xbYTE.hu, internet: www.xbYTE.hu

DataNet Kft.

Folyamatos üzemben

G. L.

Többszörös megújulással igyekszik jelenlegi és új előfizetői kegyeiben járni a DataNet Távközlési Kft. Márciusban és áprilisban jelentős technikai és műszaki beruházásokat hajtottak végre, a beföldői sávszélességet 100 Mbps sebességre bővítették, jelentősen felgyorsítva az Interneten elérhető adatok letöltését. Nem sokkal később nyitották meg Passage elnevezésű virtuális bevasárlóközpontjukat, majd beindították a ClubNET online szórakoztató magazint, május 20-án pedig új központjukat mutatták be.

A XIII. kerületi, Váci út 37/a. alatti irodaház földszintjén kialakított 900 négyzetméteres DataNet-centrumba folyamatosan költöznek át két korábbi telephelyükről. Az új, jól megközelíthető kereskedelmi és ügyfélszolgálati iroda a partnerek igényeire igazodva reggel 8.30-tól 18 óráig várja az előfizetőket, hétfőn is működő 24 órás telefonos segítségnyújtást pedig az esetleges technikai problémák megoldásában nyújt szakmai segítséget. A központ megnyitásával egy időben indított callcenter szolgáltatásuk menürendszerének kialakításán jelenleg is dolgoznak, a felhasználók igényeinek figyelembe vételével finomítják a telefonon elérhető szolgáltatások felépítését.

Pénzes Jenő, a DataNet igazgatója elmondta, hogy a közeljövőben új, vonalanként 56,6 kbps-os átviteli sebességet biztosító modem-poolt állítanak üzembe, amely az indulásnál 600 ügyfél egyidejű kapcsolódását teszi lehetővé. A későbbiekben a kapacitás növelésére 840 telefonvonal kezelésére lesz alkalmas a modemközpont. A kiszolgáló technikát június vége előtt költöztetik a GTS Hungaro Inc. –

a DataNet Kft. tulajdonosa – budaörsi telephelyére, ahol minden korábbinál nagyobb üzembiztonságot garantálhatnak, többek között azzal, hogy szüntetésen áramforrásokkal biztosítják a berendezések folyamatos működését.

A költözéssel, valamint az új eszközök vásárlásával és üzembe állításával kapcsolatos beruházásokra több mint 80 millió forintot fordítanak. A jelenleg több mint tízezer modulus előfizetőt számláló DataNet Kft. saját felmérései szerint a magyar online piac egynegyedének biztosít Internet-kapcsolatot, az ország lakosságának mintegy 85 százaléka helyi hívással érheti el a szolgáltatásokat.

Az ügyfélszolgálati iroda bemutatásakor szóba került a magyarországi Internet-szolgáltatók egyik közös problémája is: az új megrendelő számára ajánlott kedvezményeket kihasználva egyes előfizetők többszörös felszólítás után sem egyenlítik ki számláikat, ami érezhető bevételkiesést jelent a cégeknek. Bár a DataNetnek is tudomása van arról, hogy a nem fizető felhasználók körébejárják az ismertebb szolgáltatókat, egyelőre nem tudják megakadályozni a jogszerű használatot – a kft. az utóbbi években több ezer „kalandor” ügyfélrel volt kénytelen megvoni az Internet-elérési lehetőséget.

A hasonló esetek megelőzésére az új belépőknek 10 ezer forintot letétre kell fizetniük, ez az összeg természetesen a későbbi számlák előzetes fedezeteként szolgál. A letéti díj befizetése érdekében szelektálják az előfizetőket, az ügyvezető azonban biztos abban, hogy a komoly szándékkal jelentkezők nem riasztja el az intézkedés.

A főnök hálótítkai

VÉRTES JÁNOS

Vannak nagyon szigorú üzleti megfontolásból készített, tartalmas Internet-közlők (név és cím a szerzőszoftógenben), ahol his ügykezeléssel felfedhető a website könyvtárszerkezetét, s ha bekukucskálunk egyik vagy másik mapjába, hát szemünk-szánk elláll a látványtól, a komoly tartalommal szemben összefüggésbe nem hozható lányok teszik-veszik jó formájukat a webmester vagy a főnök öröme...

Na, ezek azok a hálótítkok, amelyekkel majd a Sztori magazin foglalkozik, mi itt, a Monitorban a vállalatvezetők Internet-használati szokásainak feltérpezésével vagyunk kénytelenek megelégedni. Az Andersen Consulting térképére fel, hogy mit tesz a kanadai, ausztrál vagy éppen japán menedzser, ha eljön a szőrf ideje...

Hogy mit tesz a magyar?

Nos – elvonakoztatva most a bevezető mondatban megüvös szabaduló-előttiés módózatolig! – a magyar menedzser tapasztalataink szerint ma még inkább csak levelezésre használja az Internetet. Ugyan az Andersen Consulting magyarországi leányvállalatának kiegészítő vizsgálatára a szöveges írás sokan jelölték meg, ám az, hogy a különféle hírnyergelők inkább e-mailben is a főnökök a híreket, s nem nézik meg azokat a weben, arra vall, hogy ez a beti egyszer szőrf más cíl szolgál... Valószínűleg ilyenkor telnek azok a rosszul védték, ám mégis titkos mapják. Online pénzügyi tranzakciókra, a szolgáltatások weben keresztüli igénybevitelére vagy akár csak prózai ismeretgyarapító információgyűjtésre nálunk nem várni kell...

A felmérésből kirajzolódó trendek alapján persze úgy tűnik: már nem sokat.

Recognita Információs Központ

A Recognita Rt. immár harmadik éve az optikai karakterfelismerő (OCR) szoftverek piacán vezető Caere Corp. leányvállalatának prosperál. Az elmúlt évben a Caere Corp. európai kereskedelmi hálózatja jelentősen fejlődött, sora alakultak meg információs központjai, például Angliában, Franciaországban és Németországban. Az anyavállalat mintájára most áprilisban a Recognita Rt. is létrehozta Magyarországon saját információs központját, amelyet a Digitaltechnika üzemeltet.

A Recognita-termékek beföldői értékesítéséig a Recognita Rt. végezte, közvetlenül, illetve országos disztribútor, viszonteladói hálózatán keresztül. Ez év áprilisától a Recognita Rt. termékeit kizárólag disztribútoroknak értékesíti, azaz nem ad el közvetlenül viszonteladóknaq vagy végfelhasználóknak.

A Recognita Információs Központ ügyfelei részletes tájékoztatáshoz juttatnak a magyar piacon kapható Recognita-termékekről, az ánról és az éppen futó akciókról. A kereskedelmi kérdések mellett készséggel adnak tanácsokat a termékek használatáról, a használat közben felmerülő egyedi kérdésekről is.

A vásárlók a Recognita-termékek regisztrációját a Recognita Információs Központn keresztül is intézhetik, illetve a programmal kapcsolatos technikai kérdések esetén igénybe vehetik a Recognita műszaki vendégszolgálatának segítségét.

ALAPÍTO FŐSZERKESZTŐ:

Vértés János Andor

FŐSZERKESZTŐ:

Szabó Hédy

szabo@prim.hu

OLVASÓSZERKESZTŐ:

Fábián Gábor

MŰVÉSZETI VEZETŐ:

Láng László

TERVEZŐSZERKESZTŐ:

Henger Attila

FŐMUNKATÁRSÁK:

Fekete Gizella

Gutray László

Kovács György

Galvács László

Kolma Kornél

Kovács Attila

Simonyi Endre

Széll Zoltán

Wesselyni Andrea

Zsadányi Pál

A kiadó a MATESZ

(Magyar Tervezés-Elemző Szövettség) tagja

Kiadja: PRIM Informáciotechnológiai Kft.

1116 Budapest, Hunyadi Mátyás u. 33. III/1.

Tel./fax: 228-3372, 228-3373, 424-0015

E-mail: vga.monitor@prim.hu

URL: www.prim-online.com

HÍRDÉTSZÉLVÉTELI:

Henger Ágnes

TÉRJESZTÉS:

Tamási Csilla

SZÁMLÁZÁS:

Krássza Adrienn

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:

Arturo Repro Stúdió

NYOMÁS: Regia Rex Nyomda 8000 Székesfehérvár,

Seregélyesi út 113. Tel.: 22-328-505

HÍRDEZTETŐ: Kiadói Laprejtésű Kereskedelmi Kft.,

oktatói intézmények, számítástechnikai szaküzletek

ELŐFIZETHETO: a Kiadóban, éves előfizetés díj: 3900 Ft.

HU ISSN 1215-1548

Írásaink szerzői jogvédelemben részesülnek

Mindent egybe

A Gateway olyan „mindent egybe” számítógépet mutatott be, amely nagy sikerre számíthat. Japánban már meg is kezdtek el szállítani, amely a számítógép minden alkotórészét (elektronika, DVD-ROM-meghajtó, 4 GB-os merevlemez meghajtó) az LCD-képernyő hátsó részében tartalmazza.

Az IBM is tervez hasonló konstrukciójú asztali PC bevezetését, amely nem lesz nagyobb, mint egy notebook. A helytakarékos masinák nagyon praktikusak és rendkívül elegánsak, ezért Japánban már meghódították a felhasználókat.

A Gateway most bevezetett „mindent egybe” PC-je egy 15 hüvelykes aktív mátrix LCD-képernyőbe integrálja az ATI Technologies nagy sebességű grafikus chipjét, az AMD 400 MHz-es K6-2 processzorát, a hálózati vezérlő chipet, a modemet és a DVD-lejátszást támogató chipet. A komplett rendszer ára 2500 dollár alatt van. Ez elfogadható ár, mivel az LCD-képernyő önmagában is 1150 dollár körülí összegért kapható.

Az IBM PC 300 PL Slim modell 15 hüvelykes LCD-képernyőt és Pentium III processzort használ mind.

Vállalatvezetők Internet-használati szokásai

A felsővezetők Internet-hozzáférése világszinten:

	1997	1998
Webhozzáférés	90%	92%
Legálább hetente használja	71%	83%
Kényelmesnek találja	36%	50%

Egy közelműltban készült Andersen Consulting-tanulmány alapján 1997 és 1998 között csökkentek a különbségek a különböző földrajzi területeken élő vállalatvezetők Internet-használati szokásai között. A fenti megállapítást 24, különböző földrészen lévő ország legnagyobb vállalatai és állami szervezetei több mint 1700 vezetőjének válasza támasztják alá. Ausztrália, Spanyolország és az Egyesült Királyság menedzserei közül egyre többen kapcsolódnak rá a Hálóra, és egyre gyakrabban vesznek igénybe online szolgáltatásokat.

Internet-hozzáférés országoként:

	1997	1998
Kanada	98%	99%
Amerikai Egyesült Államok	99%	98%
Franciaország	91%	95%
Németország	82%	82%
Olaszország	88%	90%
Spanyolország	83%	95%
Egyesült Királyság	91%	97%
Ausztrália	80%	98%
Japán	73%	78%

A virtuális áruházak vásárlói azonban elsősorban amerikai felsővezetők, akiknek – az átlagot jóval túlszárnyalva – mintegy kétharmada vásárol karoszképből, égerkattintgatással. Őket a kanadaiak követik a sorban (48%), majd

az Egyesült Királyság-beliek (39%) és az ausztraliak (39%) következek.

Ha azt nézzük, hogy globálisan mennyivel több vállalati vezető (vezérigazgató, pénzügyi és informatikai vezető) használt 1998-ban Internetet, mint egy évvel korábban, az elérés igen csekély, hiszen 1998-ban a vezetők 92%-ának volt Internet-hozzáférése, 1997-ben pedig „csupán” 90%-ának. A használat gyakorisága azonban növekedett. Az 1997-es 71%-kal szemben 1998-ban a hozzáféréssel rendelkezők 83%-a szorított legálább hetente egyszer, s míg 1997-ben csak a megkérdett vezetők egyharmada vélekedett úgy, hogy jól kiismeri magát a Neten, egy évre rá ez az arány már 50 százalék volt. Két területen azonban megmaradtak a különbségek: a használat gyakoriságát és célját tekintve. Példa erre a japán vezetők webátogatása, akiknek mindössze 72%-a (az átlag 90%) fér hozzá – 81%-uk legálább hetente egyszer – az Internethez, és akik a legkevésbé tartják kényelmesnek és egyszerűnek a Világháló használatát, így mindössze 13%-uk webáruház-vásárló. A németek 82%-os hozzáférési aránya sem mondható magasnak, és a többiekhez képest ők is sokkal ritkábban barárgolnak a Világhálón. (A tanulmány nem tér ki arra, hogy a vásárlások vállalati- vagy magáncélok-e. Ennek hiányában akár azazt is magyarázhatjuk a fentieket, hogy a két említett országban olyan munkamódot uralkodik, amely magáncélú felhasználásra egyáltalán nem enged hozzáférni az Internethez, vállalati szinten pedig nem biztos, hogy a felsővezetők végzik a vásárlásokat – szerk.)

A számítástechnika, a távközlés és a tartalomszolgáltatók konvergenciája által forradalmasított üzleti életben egyáltalán nem meglepő, hogy egyre több felsővezető használja az Internetet” – véli C. Rudy Puryear, az Andersen

Consulting elektronikus kereskedelemmel felelős globális cégtagja. „Ami meglepő, hogy a földrajzi elhelyezkedés szintjén is milyen gyorsan kiegyenlítődnek a felsővezetők szokásos közötti különbségek. Egyre jobban érik, értékelik és használják minden földrés-

Hetente legálább egyszer csatlakoznak az Internetre:

	1997	1998
Kanada	75%	90%
Amerikai Egyesült Államok	78%	90%
Franciaország	56%	73%
Németország	54%	66%
Olaszország	62%	80%
Spanyolország	68%	88%
Egyesült Királyság	51%	71%
Ausztrália	67%	81%
Japán	72%	81%

szén ezt a technológiát, s számunkra most már az a kihívás, hogy segítségükre legyünk vállalati szinten maximálisan kihasználni az elektronikus kereskedelem kínálta lehetőségeket.”

Kényelmesnek/egyszerűnek találja az Internet használatát:

	1997	1998
Kanada	49%	65%
Amerikai Egyesült Államok	46%	64%
Franciaország	31%	39%
Németország	29%	36%
Olaszország	30%	33%
Spanyolország	35%	60%
Egyesült Királyság	34%	31%
Ausztrália	37%	55%
Japán	13%	15%

Az Andersen Consulting magyarországi leányvállalata a felmérést hazai tapasztalatokkal is kiegészítette. Ezek szerint a magyarországi felsővezetők több mint fele otthonában és munkahelyén is eléri az Internetet. Túlnyomó többségük legálább hetente egyszer csatlakozik, és az e-mail használata is általánosan mondható. Üzleti információk, piaci elemzések forrásként szintén egyre népszerűbb körökben a Világháló, s az utazási szolgáltatásokat nyújtó cégeknek is érdemes szolgáltatásaikat az infozstrádnál kínálni, hiszen a felmérés eredménye szerint minden második cégvezető onnan tájékozódik utazása tervezésekor.

Elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos Internet-használati célok:

	Utazási információ, szolgáltatás igénybevétele (%)	Online brókerirodák kereszttüli vásárlás (%)	Online pénzügyi tranzakciók végrehajtása (%)
Ausztrália	61	39	14
Kanada	76	48	15
Franciaország	56	28	3
Németország	58	34	6
Olaszország	67	26	4
Japán	57	13	1
Spanyolország	71	29	14
Egyesült Királyság	69	39	4
USA	76	65	22

FloppyLand

FloppyLand Kft.
1056 Budapest, Váci u. 84. Telefon: 318-2651, Fax: 266-8971

SONY VPL-SC50/XC50



Csak 3,7 kg

VGA-tól SXGA-ig

Hatalmas fényerő

...az utazó projektor

Vannak stabil rendszerek,

és vannak olyanok, amelyeket egy kicsit nehezebb bővíteni.

Lépést tartani az egyre gyorsabban fejlődő számítástechnikával remek dolog. De vajon mi a helyzet abban az esetben, amikor egy közepes vagy nagyobb vállalat számítógépes hálózata, hála a technológia rohamos fejlődésének, újabb és újabb gépekkel bővíti? Nem lehetséges-e, hogy a különböző hardware-elemek, BIOS-ok, driverek zavarokat okozhatnak az egész hálózaton keresztül? A válasz egyszerű: dehogynem. És amíg az IT menedzserek tűzoltómunkát végeznek, nem marad idejük a fontosabb feladatokra.



A HP a közép- és nagyvállalatok számítógépes hálózatainak stabilitását szem előtt tartva fejlesztette ki a HP Vectra sorozatot. A HP Vectra PC modellek életciklusa legalább 9-12 hónap, a felhasznált hardware pedig mind átfogóan tesztelt, egymással összhangban működő, kiváló minőségű alkatrészek.

A HP Vectra sorozatával Önnek olyan stabil rendszere lesz, ahol az általános problémák könnyen felismerhetők és kezelhetők, az új számítógépek telepítése pedig nemcsak könnyebb, de jóval olcsóbb is.

További információkért látogasson el weboldalunkra: <http://www.hp.hu/vectra>
vagy hívja a **HP Vevőszolgálatot: 343-0310**, jelszó: **Új Vectra**

HP Vectra választható specifikációk: Intel® Pentium® III processzor 450-500MHz, Intel® Pentium® II processzor 400MHz vagy Intel® Celeron™ processzor 366-433MHz • 32-64MB SDRAM • 4,3-8,4GB SMART UATA HDD • Matrox MGA G200 vagy SiS Super AGP grafikus kártya • 16 bit stereo full duplex PCI audio • HP TopTools menedzsment szoftver • desktop ház

 **HEWLETT®
PACKARD**

- Stabilitás
- Megbízhatóság
- Menedzseltetés



pentium® III

Intel, Intel Inside logos and Pentium III are registered trade marks of the Intel Corporation.

Mi mondjuk

Május 18-ától kapható az NDS 8, a teljes körű internetes címnyomogató, amelyel a vállalatok kialakíthatják az elektronikus kereskedelméhez szükséges infrastruktúrát – jelenleg is a Novell. Az NDS 8 nemzetközi teljesítményre és sokat profitáló reklámozási funkciókat tartalmazó egyetemes megoldási csomagként szolgál az egyetlen megfelelő címtárolóval és a centralizált internetes és nagyméretűen előzetesen vállalt alkalmazások számára. A beépített eredménytér szerint az NDS 8 képes legálább egymilliórd objektumot tárolni és feltölteni – számmilliókkal többet, mint a versenytárs (amint az az NDS körüli világhírű. A már most is vállalatok tömegesen alkalmazzák és több mint 50 millió felhasználó rendelkezik NDS-sel – a cégek képeinek mellől azonnal megtekinthető, megszázási nélküli névelni lehetnek és kialakítható az e-kereskedelmi üzleti és szociális infrastruktúra.

A múlt heten legelőt a NetWare Europe '99 rendezvényen a Novell felhívta erre az idén szaktárló NDS-szoftverekkel kapcsolatban is. Ezzel az integrált NDS-megoldással a vállalatok első alkalommal válaszolhatják meg az NDS 8 a NetWare-től függetlenül, és használhatják ki a világ vezető címnyomogatóit saját vállalatjukon. Az NDS-szoftverrel a vállalatok is a dobóútról lépve azonnal az NDS 8-ra épülő alapozást készíteni e-kereskedelmi alkalmazásaihoz, akik nem használják a NetWare rendszereket. Ez nemcsak új piacokat nyit a Novell számára, hanem lehetővé teszi a cégeknek, hogy integrálják többéves szerver-operációsrendszereiket az NDS-szoftverrel felhasználókat állítják meg. A csomag tartalmazza az NDS 8-t az NDS for NT-át az NDS for Solaris-t és a NetWare 5.0 felhasználási tanácsadókat (fogva tartalmaz).

Egyikének a számos új Novell-megoldásnak, amelyekkel növelhetők a vállalatok működésének a felhasználói hálózatok és alkalmazások az internetre, a Novell Net Publisher is bemutatja a Novell a BrainShare Europe '99 konferencián.

A Novell Net Publisher egy többplatformos webpublikációs megoldás, amelyel különféle kiemeltületeknek – például a Microsoft Office 2000-en – keresztül szabványos webes tartalom létrehozása, feltöltése és népszerűsítése.

A Novell Net Publisher a mai heten legelőt hálózatokban való működésére tervezték, kezelik a NetWare-t, a Microsoft Windows NT-t és a Unixot. Mivel a Novell Net Publisher szorosban egybeépült az NDS-sel, és ismeri a WebDAV internetes szabványt, a segítségével az LDAP-n keresztül hozzáfér az ipari szabványú Novell-címnyomogatóhoz – maguk is tevékeny részt vállalhatnak a webes tartalom létrehozásában és karbantartásában. Mindezek eredményeként a cégek olyan gyakorlati módon legelőt tudnak felépíteni, amelyekből az adatokat a weben.

Novell®

Nyomvonalon

Szülinapi négyes

A Hewlett-Packard négy új modell bevezetésével teljes mértékűessé a lézernyomtató 15. születésnapját. Mint az múlt heti számunkban már megírtuk, a cég 1984 óta 35 millió lézernyomtatót adott el. A HP most a választékok a LaserJet 4050 sorozattal bővítette, és új modellekkel frissítette fel a LaserJet 4000 sorozatot. Az alapmodell ára 1099 dollár.

A LaserJet 4050 nyomtatók 17 lap/perc sebességgel dolgoznak, vagyis 40%-kal gyorsabban, mint a LaserJet 4000-esek. Felbontásuk teljes sebesség mellett 1200 dpi. A nagy teljesítményű egy 133 MHz-es RISC processzor biztosítja, amelynek memóriája kétszer nagyobb, mint a 4000-es modelleké, belemegédsi ideje 15 másodperc, az első lapot a bekapcsolás után kevesebb mint 30 másodperc alatt nyomtatja.

A LaserJet 4050 családban a három további modell a 4050 T (munkacsoporthoz nyomtató), a 4050 N (nagy áteresztőképességű) és a 4050 TN (hálózati nyomtató munkacsoporthoz részére). A három modell ára 1249 dollár és 1599 dollár között van.

A Fast Infrared Port vevő két hálózati modell között lehetővé teszi a vezetékek nélküli összeköttetést. Így például vezetékek nélküli összekapcsolhatjuk a nyomtatót a kézi számítógépekkel, a notebookokkal és a digitális kamerákkal.

Fotó Epsonnal

A Stylus Photo 1200 modelt egy sebességű nyomtatású fényképet 300x400 mm-es méretben, de egy papírhenger használatával lehetővé teszi a több mint 1 méter hosszúságú képek nyomtatására is. A Photo 1200 nyomtató ára 500 dollár, és az Epson hatszínű tintapontrendszert használja. Maximális felbontása 1440x720 dpi, 720x720 dpi felbon-

tással 8–10 képet nyomtat 2 perc alatt. A nyomtatóhoz csatlakoztatott az Epson PhotoPC 7500 digitális kamera, amelyből a képek a PC közbeavatkozása nélkül közvetlenül letölthetők. A nyomtató tartalmaz egy párhuzamos portot, egy Mac soros portot és egy USB-portot, s kapható hozzá opcionális Ethernet-csatoló is. A mellékelt szoftvercsomag tartalmazza a Vivid Details Photos, a Test Strip és az Adobe Photoshop 5.0 LE szoftvert.

Festékek nélkül

A Kyocera piacra dobta az FS-680-as modellt, az új 8 lap/perc teljesítményű, festékzetta-mentes ECOLaser nyomtatót.

Az új nyomtatót a tintasugaras nyomtatók egyre növekvő piacán belüli verseny fokozása érdekében tervezték. A festékzetta-mentes ECOSYS technológiánál köszönhetően az egy lapra eső nyomtatási költség alacsonyabb, mint bármely más 8, 7-50 6 lap/perc teljesítményűvel működő lézernyomtató esetében.

Az FS-680 egy PowerPC 401 GF (50 MHz) processzorral rendelkezik, amely a minimumra csökkenti a nyomtatás előkészítésének, feldolgozásának – legyen az szöveg vagy grafika ábrázolása, illetve első oldal – idejét. Az irányítás 600 dpi felbontás 2400 dpi felbontásig fokozható a KIR2 (Kyocera felbontásfőnömi technika) segítségével, továbbá az opcionális PP-16 bemeneti papíragyalóval mintegy 250 lappal növelhető az integrált, 150 lapos kapacitású papírtároló.

Az FS-680 hála 8000 A/4-es oldalon nyomtatására képes, és 165 g/m²-ig terjedő média kezelésére alkalmas – beleértve az írásvető-fóliákat, címkéket és borítékokat. A Kyocera egyúttal új tonerkészletet is kínál, a TK-16H 5%-os fedettség mellett 3600 A/4-es oldalt nyomtat – az oldalankénti költségét 10%-kal csökkentve.

A Compaq Himalaya-stratégiája

Fel a csúcsra

A Compaq számára az elkövetkező évek stratégiájában az Internet a kulcsszereplő. Ennek jegyében olyan háromkomponens szoftvercsomagot jelentett be, amely lehetővé teszi az új Himalaya S72000 szerverek kibővített Internet-funkciókkal. Az első komponens a Compaq ITP Web Server az Active Transaction Pageset, amely Himalaya-környezetben támogatja a Javát. A másik új komponens a Compaq NonStop Transaction Server for Java, amely olyan egy komponens alapú eszköz- és szolgáltatásosorozat, amely kiterjeszti a Himalaya sorozat tranzakciós képességeit.

A Compaq az ISG International cégtől megvásárolt ISG Navigator licenccel kiváló megoldást kínál vállalati információk webkés állapota történő aklatához. Az ISG Navigator a felhasználóknak lehetővé teszi az adatokhoz való közvetlen hozzáférést a Himalaya szervereken, közvetlenül a böngésző segítségével.

Az új szoftvereket ajánlott NonStop Himalaya S72000 szerver alapképzésben két 200 MHz-es MIPS R10000 mikroprocesszor tartalmaz, egyenként 4 MB 12 gyorsítótárral. Az új szervereket a S sorozat házába építették be, amelyek maximum 16 beépített merevlemez meghajtót foglalnak magukban. Az S72000 szerverek szállítása már megkezdődött. Áruk konfigurációjától függően 150 és 175 ezer dollár között mozog. A három új szoftvertermék szintén kapható.

Morzsnányi telefon

A Lucent Technologies a világ első, egyetlen chipen alapuló internetes telefonjával rukolt ki Las Vegasban, a Network-Interpon. A Lucent által kidolgozott megoldás több rendszerszintű funkciót egyetlen lapkára integrálva mintegy 30 százalékkal csökkenti a mai internetes telefonok elektronikai költségét. A Lucent megoldásával ugyanakkor az internetes telefonokhoz szükséges félvezetőchipek száma – általában öt darab – is egyetlenevgyre csökken. A chipek számaának és a költségeknek ez a jelentős csökkenése meggyorsítja a rohamosan fejlődő technológia piaci elterjedését. „Az internetes telefon piacának eddig azért szabott a készletének darabonként 250 dollár körül áll – mondta Greg Sheppard, a kaliforniai San Josében működő Dataquest/GartnerGroup elemzője. „A Lucent egész résznek egyetlen chipre integráló megoldásának az árszökkenés révén fontos piactőlélő hatása lesz, így az internetes telefonok ára a 150 dolláros határ alá eshet.”

A Lucent már ma rendelkezik mindazokkal az építőelemekkel, amelyekből ügyfelei a saját elképzeléseik szerint tervezhetnek egyetlen chipre épülő termékeket. A pillanatnyi piaci igények minél gyorsabb kielégítése érdekében a Lucent úgy tervezi, hogy kezdetben egy kétépítési megoldást kínál az év utolsó negyedére, melynek 100 ezer fölötti darabszám esetén 30 dollár alatt lesz az ára. Az internetes telefonhoz egyetlen lapkát Ethernet-aljzat kell az adatok és a hangok átviteléhez, ami csökkenti a jelenlegi kábelvezetési költségeket. A mai iródkában általában két lapkát csatlakoztat szükséges – az egyik a hang, a másik az adatforgalom számára. A kis és házi irókák mellett eleinte várhatóan a közép- és kisvállalkozások fogják használni az internetes telefonrendszereket. Az első felhasználók között valószínűleg azok is ott lesznek, akik a hangokat és adatokat egyetlen hálózaton integráló, költségkímélő iródkai rendszerek létesítése iránt érdeklődnek. Az új chippel megvalósított internetes telefonkészülékek Internet-protokolos hálózati alközpont (PBX) kapcsolókkal és hangátvitellel is képes LAN-hálózatokkal működnek majd a terep szerint. Az elkövetkezendő három évben az internetes telefonkészülékek piacán évi 25 százaléknál is nagyobb növekedése számítanak.



Lapunk rendszeresen szemlézi Magyarországi legnagyobb médiatitelt, az

»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIATITELT KFT.

1084 Budapest, VIII. ker. Auróra u. 11.
Telefon: 303-4738, Fax: 303-4744
http://www.observer.hu

Az SCO erősít

ZSADANYI PÁL ZSADANYIP@COMPUSERVE.COM

Május 20-án sajtóközleményre hívta az újságírókat a Unix-iparban hűs év sikerét versenyző Santa Cruz Operation, ismert rövidítéssel SCO. A cég fél éve budapesti irodát is nyitott, mert Magyarország és a környező országok piacain erőteljesebben szeretne jelen lenni. Egész Kelet-Európára a németországi Düsseldorfből vezénylő, kicsit „művészi”ek, de azért sok eredményt is felmutató korszakhoz képest tehát újabb jelentős változás történt. Már egy éve működik az SCO bécsi, Kelet-Európiáért és Közép-Ázsiáért felelős regionális irodája Greg Bogowichskij vezetésével, amely a korábbi időszakban alapított prágai mellé pár hónap alatt létrehozta a budapesti irodát. A budapesti iroda feladata nem csak a magyar, hanem a szlovén kivételével a volt jugoszláv területeken, Romániában, Moldáviában működő SCO-partnerecégek szakembereinek támogatása műszaki és üzleti információkkal.

A budapesti iroda vezetését az erdélyi származású Kapus Dánielre bízta, aki korábban Kanadában dolgozott az SCO szolgálatában. Az iroda először január végén tartott partner- és végfelhasználói találkozókat az SCO január 29-éi hívószöve szerűsítésnapján kapcsán. Ott jelentették be, hogy a hazai partnertől kicsit ástrukturálják. Az új felállás legfőbb jellemzője, hogy a nagy tapasztalattal szerzett hazai disztribútor, az Areco Systems Kft. mellé újabb, a magyar piacon meghatározó méretre növekedett cégekét is felvette a partnerek közé. Ilyen a félj-megidő új Selectrade Rt., amely korábban már rendelkezett SCO Master Reseller státussal. Nem teljesen előzmény nélküli a Walton Networking részvétele sem, minthogy korábbi Novell-partnersége idején jelentős beruházást tett a Novell UnixWare megismerésébe és terjesztésébe. Teljesen új viszont a Synergion Rt. jelenléte a partnerek között. Mint Baján Péter, a Synergion-üzletágcsoport igazgatója elmondta, úgy vélik, hogy a 64 bites Intel-korszak csak a UnixWare-rel felvértve tudnak jól felkészülni, és ezt időben kell elkezdeni.

A mostani, május 20-ai rendezvényen éppen a Synergiontól is főszereplő. A Synergion Oktató Központban – más műszaki oktatási témák mellett – megkezdte az SCO Unix-mémókóképzését és hivatalos vizsgáztatását. A Synergion témát felelős vezetőigazgatója, Czákó Ferenc az új feladatkör kapcsán megjegyezte, hogy a Synergion mint rendszerintegrátor tradicionálisan résztvevője a hazai Unix alapú piacnak. Az SCO-val kötött szerződés többletét jelent a stratégiailag fontos Unix-piacban, és a nagy teljesítményű, Intel-bázisú szerverek piacán. A cég partnerei is többésszolgáltatáshoz juthatnak az oktatási profil SCO Unix-os bővítésével. 1999 nyaráról a Synergion az SCO Authorized Education Center (AEC) címet is megkapja, és ACE mérnöki okleveleket is kibocsát. Az oktatási üzletágát a Synergionban közvetlenül Cserna József vezérigazgató-helyettes felügyeli.

Az SCO-ot egyébként régóta probléma nálunk. Korábban az SCO hivatalos tananyagai és kondíciói megakadályozták, hogy a viszonylag

alacsony árszínvonalon dolgozó magyar oktatási piacon bármely intézmény be tudjon szállni a tanfolyam és vizsgáztatási munkába. Hivatalos Novell UnixWare-oktatás viszont volt egy ideig a Mémóri Továbbképző Intézetben. SCO ACE mérnöki oklevelet azonban legközelebb csak Pozsonyban lehetett szerezni.

Műszaki fejlesztések

A május 20-ai rendezvényt az SCO magyar irodája felhasználta arra is, hogy a technológiai újdonságokról is tájékoztassa a résztvevőket. A vezetőelőadó Antonio Privitera, az SCO regionális alnöke volt. Beszámolt arról, hogy a UnixWare 7.1-es változat megjelenésével és a UnixWare 7-es termékvonal újabb két tételével való kibővítésével (Business Edition, Data Center Edition) az SCO termékkálaja minden üzleti, sőt nemcsak üzleti szektorok képe lefedni. A két újabb termék a felső kategóriát „bombázza”, ami már érzékelhető a tavalyi év végén bejelentett IBM-SCO együttműködés pozitív hatásait. A 7.1-es változatban ugyanis megjelent az IBM Network Station Manager támogatása. További jelentős előmozdítás az internetes számítástechnikai kultúra irányában az SCO WebTop alkalmazási interfész (GUI) megjelenése, amely minden Java-képes böngészővel felszerelt gépről lehetővé teszi a belépést az SCO UnixWare-be, meghozza a hétköznapiokban megszokott ablakos grafikai üzemközpont. Ehhez nem kell feltétlenül helyi X grafikai szoftver az ügyfél gépén. A megoldás az SCO korábbi, Tarantella kódnevű, CORBA alapú alkalmazáselosztó köztes-szoftver-technológiáján alapul.

A részvevők kérdéseinek sálya alatt kicsit szentördövedett rendezvényet követően fontos mondanivalója két téma köré csoportosult. Az egyik az IBM-SCO Monterey-projekt helyzete, a másik

A magyar SCO-piac főszereplői

Cég	Szerepkör	Hálózscm
SCO budapesti iroda	regionális menedzsment	www.sco.com
Areco Systems	rendszerintegrátor, disztribútor és tanácsadó	www.areco.hu
Walton Networking	disztribútor	www.walton.hu
Selectrade Rt.	rendszerintegrátor	www.selectrade.hu
Synergion Rt.	rendszerintegrátor	www.synergion.hu

Továbbiak kijelölése folyamatban

a Free SCO UnixWare-akció hatása volt. Az IBM-SCO Monterey-projekt feladata a 64 bites UnixWare elkészítése az IA-64-es processzorcsaládra, lényegében egyestve minden eddigi vezető unixos kerneltechnológia eredményét. A projekt fontos új eseménye, hogy már csak 4-5 hónapnyira becsültek az első működő változat kiadását, mert a projekt idővel jól halad, jól lehet az egyesített interfész immár 3000 rendszerhívást jelent (a korábbi duplája). A projekthez épp most csatlakozott a Compaq, és várhatóan a HP is beadja a derekát, mert ma már nincs olyan cég, amely egyedül megírkozna egy operációs rendszer komplet fejlesztését (az ablakos cégeknek is nehezen megye, utóbban a Digital híján szinte magára maradt).

Az IBM szereplőit Bányai Gábor, az IBM Magyarország témanedveszere számolt be. Mint kifejtette, az IBM e projekt előzményeként kezdte el fejleszteni Netfinity szervertermékét. Ennek fejlesztésébe bevontak korábbi nagygyűrés fejlesztőket is, úgyhogy a termékvonal egyéni magában a PC-architektúra és a nagygyűrés architektúra legjobb elemeit, és ezzel az IBM a legelsőben alkalmazói igények kiszolgálására képes megoldást tud szállítani. Az IBM-projekt Intel-ágra most teljes mértékben a Netfinity-termékvonalra épül (és folyik a PowerPC-vonal fejlesztése is – RS/6000-esekkel, mert a Monterey-64 mindkét processzorcsaládon egyformán fog működni). A legfontosabb megoldott kérdések közé tartozik a 2000. év probléma. Ez a téma egyébként erősen kapcsol-

dik a COBOL nyelvhez, amelynek az IBM ma is a legnagyobb támogatója a világon.

A Free SCO UnixWare-akció eredményeiről Kapus Dániel budapesti irodavezető és Szabó Péter, a Parity Kft. vezetője számolt be. Több mint 100 példányt gyűjtötték a Unix-oktatók segítő termékről. Három középiskola a Parity Kft. szolgáltatót veszi igénybe a UnixWare-szerver üzemeltetéséhez. A budapesti iroda törekszik arra, hogy a Sulinet programban további iskolákat is részesítsen UnixWare-támogató akcióban. A legfontosabb gát a Unix-rendszerezgatók hiánya. Ide tartozó információ, hogy a UnixWare 7.1-esben hivatalosan is támogatott Linux-emuláció mellett az SCO a hálózscm-n külön Linux-támogatóközpontot is nyitott a nyílt forrásnyelvű szoftverek támogatására (www.sco.com/linux).

Az SCO hálózscm-en regneteg információk található (a legjelentősebb a skunkware). Egyebek között ez a módja annak, hogy valaki használja tud a Free SCO Unix-változatokat, mert a SCO hálózscm-en kell megszerezni a licenckódokat. Információkat egyébként CD-ROM-on is terjeszt a cég. További újabbban a Compaq és az IBM, sőt újabbban az Intel is készíti SCO Unix-specifikus Internet- és COBOL-anagyokat. Ezek egy része ingyen hozzáférhető. Az egyetlen megtalálható példány az IBM DB2-es Univerzális szerver adatbázisszoftverének próbapéldánya. Érdemes tehát az SCO nagy OEM-partnereit is érdeklődni. Az Intel friss Unix-specifikus lapjai a címen találhatóak.

UnixWare 7 termékkálaja

Base	Business	Departmental	Messaging	Enterprise	Data Center
1 felhasználó,	5 belépés,	25 belépés,	1 belépés,	50 belépés,	150 belépés,
1 CPU	1 CPU	2 CPU 50 levelező	2 CPU	4 CPU	8 CPU
1 GB tár	4 GB tár automata mentő	4 GB tár automata mentő	4 GB tár automata mentő	16 GB tár automata mentő	32 GB tár intelligens mentő
	Windows File and Print	Windows File and Print	Netscape üzemeltető	Windows File and Print	Windows File and Print
			Netscape címtár (LDAP)	Online data manager	Online data manager
TCP/IP/v6, PPP-, IP-szűrés		Sendmail, POP, IMAP4		Integrált HTTP-szerver, böngésző, RealAudio és RealVideo	

Azonos: SVRS IA-32/64 kernel, magas rendelkezésre állási szintű (RAID), Y2K-kész. SCOadmin rendszeradminisztrátor-ke-rendszerek. Alkalmazási interfészek: WebTop, Common Desktop (TDE-CDE), Panoramá, karakteres terminál. Minimális RAM-igény: Base-nél 16 MB, a többinél 32 MB. Maximálisan 76 Petabajt háttértárral kész.

Megjegyzés: a belépés a hálózat bármely pontjáról érkező (NUL – Network User Licence), nem csak az adott szerver köréből, továbbá a hálózaton működő szerverek belépési száma összegződik, és újra elosztódik (hálózati licenccsal).

Lehet, hogy nem vagyok normális

...

Spórolj pénzt!

**Barangolj velünk a
világhálón.**

A Freesurf kedvezményes
Internet előfizetést nyújt
számodra és a telefonköltségeidet is átvállalja.



A LEGJOBBAN CÉLZÓ HIRDETÉSI FORMA
INFO: 436-9500
FAX: 368-9096

www.freesurf.hu

Wittberg

...de
imádok
olcsón
internetezni!

A felhasználók haszna

A Novell és a Compaq közötti szerződés szerint a Novell-termékeken alapuló rendszerek szervizét a Compaq szervizüzletéga látja el, s a feladatra létrehozzák a Support Centert. Erről és a felhasználók részére nyújtott támogatásról kérdeztük Horuczi Györgyöt, a Compaq Magyarország Kft. szervizüzletégi igazgatóját, valamint Jekler Rudolfot, a Novell Magyarország PR- és marketing-tanácsadóját.

Jekler Rudolf elmondta, hogy korábban, amikor még kevés terméket forgalmazott, a Novell saját maga látta el termékei szervizét. Az évek során azonban a Novell annyiféle új termékkel jelent meg a piacon, hogy önerőből a szervizt már nem tudta megoldani. Ezért 1997-ben külső cégekre bízta a termékek szervizét és támogatását.

A Compaq és a Novell, a két globális vállalat, az egész világra szóló szerződést kötött. Ennek keretében a két cég együttműködött a cintárszolgáltatások fejlesztésében és a Novell Internetcache rendszer fejlesztésében. Az integrált megoldás (hw + sw) tízszerese gyorsítja az Internet-elérést. Ugyancsak

együtt dolgoznak az e-business és e-commerce megoldásokon.

Horuczi György a Compaq oldaláról elmondta, hogy a Compaq-szerverek 40%-át Novell NetWare szoftverrel értékesítik. Ez nagy igényeket támaszt a szervizfeladatot ellátó szervezettel szemben. A Compaq a Digital felvásárlásával hozzájutott annak egész világra kiterjedő szervizhálózatához és erőforrásaihoz. Az ISO 9002 minősítéssel rendelkező szerviz keretében működik a szupportcenter, amely a Novell támogatásával képes ellátni minden szervizfeladatot, mégpedig a nemzetközi szabványok talaján.

A szupportcenter összehangolt tervek alapján, szervezeten működik. A felhasználók kiszolgálásának első lépése a hiba esetén beérkezett hívások kezelése. Ezt követi az erőforrás-hozzárendelés, majd a felhasználó választék problémáira. Egy szupportcenternek a problémák minimum 80%-át saját erőből kell megoldania. Ennél komolyabb esetben igénybe vehetik a Novell fejlesztőközpontját, amelytől támogatást kaphatnak. A Compaq szol-

gáltatása ügyfélcentrikus, az ügyfelek érdekeit igyekszik a legmesszebbmenőkig figyelembe venni.

A Novell a megrendelők igényeinek megfelelően három szervizcsomagot állított össze. A Premium 100 a kisvállalatok részére készült, és magas szintű támogatást nyújt, ha kell, a Novell szoftvermérnökeinek igénybevételével. A csomagba 20 meghibásodás (incidens) „fér bele”. A Premium 200 csomag magasabb szintű szolgáltatást – 7x24 óra, proaktív kiszolgálás és 75 incidens – nyújt, s közepes méretű cégeknek ajánlják. A Premium 300 csomagot globális nagyvállalatok számára készítették, és korlátlan számú incidens-támogat, egyéb paraméterei hasonlóak a Premium 200-hoz. A Premium 300 csomag használói megkapják a Novell teljes szolgáltatást (pl. a Primary Support Manager).

A Compaq szupportcenter a hibakezelés két fajtáját alkalmazza: az egyik a reaktív, a másik a proaktív. Ez utóbbi a komplexebb megoldás. Ennél a munka előre mérnökökpestitésű, magasan kvalifikált szervizszakembert állítanak,

aki a megrendelőnél a rendszergázdával együtt hárítja el a hibákat. A hibajeleketeket egy adatbázisban tárolják, és ugyancsak adatbázisban találhatók meg a megoldások is.

A Compaq szupportközpont közvetlenül a végfelhasználóval köt szerződést, általában a teljes (hw + sw) rendszerre, amelynek keretében a szupportcenter egy támogatói csomagot kínál fel, és magas szintű jogtámaszt nyújt. Minden csomaghöz „jár” egy ún. eaccount manager is. A szervizcsomag garantálja a megrendelő magas szintű kiszolgálását. A szupportcenter heti 7x24 órában áll a végfelhasználók (megrendelők) rendelkezésére.

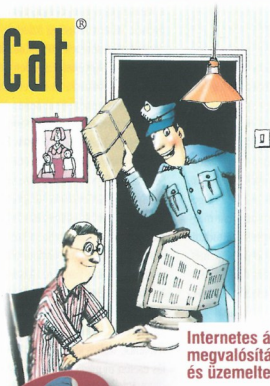
Jelenleg két Novell-szupportcenter működik Magyarországon, később számuk előreláthatóan háromra bővül.

**Az informatika
információgyűjteménye:**

www.prim-online.com

ON-LINE ÁRUHÁZAK AZ ARECÓTÓLI!

iCat



Internetes áruházak megvalósítása és üzemeltetése:

- díjnyertes keretrendszerral,
- egyedi funkciókkal,
- professzionális színvonalon.

areco

Areco Systems Kft 1119 Budapest, Fehérvári út 83.
Tel: 464-7500 Fax: 464-7555 E-mail: info@areco.hu
Honlap: www.areco.hu

Megérkezett a

CorelDRAW 9
Legendary Graphics Power

Újdonságok!

MS Visual Basic for Applications 6 támogatás
Továbbfejlesztett kompatibilitás
Közvetlen képbeolvasás digitális fényképezőgépről
Új bitkép effektusok
Photo-Paint: mozgóképfarmátumok támogatása
(QuickTime, MPEG, AVI)
Megerősített HTML-készítési lehetőségek
... és még számos új, egyedi funkció!

Bevezető áron már kapható!



Keresse



viszonteladóinknál!



**Számalk Rt. Disztribúció Tel.: 203-0306 Fax: 203-0367
1115 Budapest, Etele út 68. http://distrib.szamalk.hu**

Új technológiával négyszer nagyobb fűrt

Az IBM és a Microsoft olyan új technológiát mutatott be, amely megnégyeszezi az egy fűrtbe összeköthető Windows NT szerverek számát, növelve ezzel a konfigurációt és a megbízhatóságot.

A jelenlegi Microsoft Cluster Services (MSCS) csak két szerver összekapcsolását teszi lehetővé egyetlen konfigurációba, illetve fűrtbe. Ebben a konfigurációban ez egyik rendszer dolgozik, a másik tartalék. Az első meghibásodása esetén a tartalék annak helyére lép, és átveszi szerepét. Az

IBM Cornhusker kódnevű fűrtechnológiájával nyolc szervert lehet összekapcsolni.

A Microsoft és az IBM a Netfinity szerverekkel dolgozó Cornhusker technológiát a Dallasban rendezett Microsoft TechEd '99 konferencián mutatta be. A Microsoft rövidesen bevezeti a Windows high-end változatát, amely növeli a szerverek teljesítményét. Az NT Windows 2000 nevű következő kiadása az elemzők szerint lehetővé teszi a maínl sokkal nagyobb taskok kezelését.

A fűrtbe kapcsolható szerverek számának növelése a Microsoft erőfeszítéseinek középpontjában áll, ugyanis ez nagyon fontos ahhoz, hogy a felhasználók a Windows NT-t vásárolják a Unix és más high-end operációs rendszerek helyett. Az NT-fűrtök jelenleg drágák, mivel ebben az elrendezésben csak egy tartalék szervere van valamennyi rendszernek.

A Cornhuskerrel az ígéretek szerint a cégek csökkenthetik költségeiket. Egyetlen backup szerver „hot stand-

by”-ként képes kezelni (helyettesíteni) bármely gépet egy konfigurációban, amely „n+1” néven ismert. Ha egy cégnek n számú szervere van, akkor egy fűrtben n+1 csomópontra van szükség. Az IBM 99,9%-os rendelkezésre állást garantál a Windows NT szerverekkel.

Az IBM, a Compaq Computer és a Hewlett-Packard high-end jellemzőkkel segíti a Windows NT-t. A Microsoft a Windows következő high-end változatához (Data Center Edition) saját fűrtechnológiáját fejleszt. Ez a technológia négy csomópontos fűrtök kialakítását teszi majd lehetővé.

LNX
LIAS-NETWORX
HÁLÓZATINTEGRÁCIÓS KFT.
A NYKI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI CSOPORT TAGJA

ISO 9001

HÁLÓZATÉPÍTÉS

A MEGBÍZHATÓ HÁLÓZAT ÉRTÉK, ŐN ÉS MUNKATÁRSAI NÉLKÜLÖZHETETLEN ESZKÖZE FELADATAIK ELLÁTÁSÁBAN.

A hálózatépítés sokoldalú tevékenységébe a **strukturált telephelyi kábelezés**, a **lokális és nagytávolságú adat hálózatok** kiépítése éppúgy beletartozik, mint a **legkorszerűbb hang-adat integrációs** megoldások megvalósítása.

Az LNX szolgáltatásai megrendelőinket versenyelőnyhöz juttatják.

1135 Budapest, Hun u. 2. ● Tel.: (1) 452-1400 ● Fax: (1) 452-1401 ● <http://www.lnx.hu>

Teleház-sorok

A Magyar Országgyűlés Társadalmi Szervezetek Bizottsága május 19-én ülést tartott, amelyen a Magyar Teleház Szövetséget is meghallgatták.

Az ülésen Kovács Győző elnök és a teleház-program igazgatója, Gáspár Mátyas tüszelbeli elnök számbel is a mozgalom eredményeiről, a legközelebbi teleház-pályázat kiírásáról, amit a jelen lévő képviselők kitüntető érdeklődéssel fogadtak. A bizottság elhatározta, hogy az ország megyei önkormányzatai elnökeinek figyelmét egy körlevélben hívja fel a mozgalom fontosságára és támogatására.

A hőmérsékletérzékeny Karpák Stúdió és a Szegedi TiszaNet Rt. hamarosan WEB Rádió Szeved néven internetes rádióadást indít. A hanghoz hamarosan képeket is mellékelnek, ami azt jelenti, hogy az adás némileg több lesz, mint egy normál rádióé, de kevesebb, mint egy tévéé. Első előadásukat az önszempéri teleházhoz sugározzák. Entől kezdve mindig más és más teleház lesz a péntekenként frissített műsor házigazdája. Keckdenként új élőműsort sugároznak, amelynek mindig a márténi teleház vagy a TiszaNet Rt. lesz a helyszíne.

A hajdúbagosi Kulturális és Községfejlesztő Közhatalmi Egyesület éppen egy éve hozta létre – a US-AID és a Hálózat a Demokratizációt Program hathatós támogatásával – a falu közösségi házat, benne a teleházat.

Az 1984 fős kisközségben 228 a 24 éven aluli fiatalok száma, akik mind lokálpatrióták, és a teleház fő használói. A település lakói közül kiemelendőt Mócsán Tiborné, az egyesület elnöke, aki egy éve díjazás nélkül látja el a közösségi- és a teleház vezetését.

A teleház már az elmúlt egy év alatt is számtalan feladatot oldott meg, számítógépeket üzemeltet, leveleket és pályázatokat ír a település lakóinak, közigazgatási ügyeket intéz, vérnyomásmérést szervez, névjegykártyákat, szórólapokat, plakátokat készít, és ott készül a kisközség hírlapja, a Bagosi Suttogó is.

Lucent Technologies

Adatcsere tízszeres sebességgel

Május 10-én, a Las Vegas-i Network+Interop szakmai kiállításon és konferencián jelentette be a Lucent Technologies, hogy kutatással foglalkozó részlegénél kifejlesztették a többsávos optikai kapcsolható helyi hálózatoknál használható, másodpercenként 10 gigabites adatátviteli sebesség elérésére alkalmas technológiát. A Bell Labs kutatói a laboratóriumi kísérletek után azt kívánták bizonyítani a nyilvános bemutatóval, hogy létezik költséghatékony, de minden igényt kielégítő megoldás, amely a következő generációs rendszerek számára is megfelelő műszaki paraméterekkel rendelkezik.

A Bell Labs tudósokait is magában foglaló kutatócsoportának a 850 nanométeres hullámhosszon működő, úgynevezett VCSEL (Vertical Cavity Surface Emitting Laser) lézertechnológiával küldött adatokkal – a Lucent által kifejlesztett, többsávos üvegvezetés hálózaton keresztül – e megoldás révén 10 Gbps-os átviteli sebességet si-

került elérni. Az új eljárással elért sebesség azért számít különlegesen nagy technológiai előrelépésnek, mert korábban csak másodpercenként 1 gigabájnyi adatot sikerült továbbítani a többsávos optikai kapcsolatra épülő rendszerekben.

A fejlesztők előzőleg számos egyéb adatátviteli lehetőséget vizsgáltak meg azzal a céllal, hogy a helyi hálózatokon belül minél nagyobb kommunikációs sebességet érjenek el, de csak néhány technológia alkalmazásával sikerült megközelíteni a 10 Gbps sebességet. Végül a soros kapcsolat használat, 850 nm-es hullámhossz alkalmazása és a többsávos üvegvezetés kiépítés biztosította a legalacsonyabb összköltséget. A kutatások összefoglalása után megállapítható, hogy minden más megoldás jóval nagyobb költségeket emésztene fel, vagy lassabb adatátvitelt eredményezne.

A kísérletek és a bemutató során a valóságban előforduló problémale-

hetőségeket is telepítették a mintahálózatba. Az életszerű feltételek szimulálásához „előre gyártott hibákat” – három hibás optikai csatlakozást, valamint az átlagosnál rosszabb minőségű, illetve kisebb adatátviteli sebességű szakaszokat – is beépítettek. A demonstráció alkalmával több mint 300 méteres távolságot sikerült átviteldelni, s az átvitel hatásfoka minden várakozást felülmúlt: minden egymilliórd átküldött adat közül csupán egyetlen volt hibás. A bemutató bebizonyította azt is, hogy a 300 méteres távolság elengedő a legtöbb irodai, épületen belüli helyi hálózat kiszolgálásához (ezt a távolságot egyébként az IEEE elnevezésű ipari szervezet jelölte meg mértékegységként). Mindezek kiegészítéséként a Network+Interop alatt a Lucent bemutatta a világ első 10 Gbps átviteli sebességű Ethernet-multiplexerét: a Gigachannelnek nevezett prototípus elsőként képes megvalósítani a natív adatátvitelt Ethernet-hálózaton.

Szintén a Lucent háza tájáról származik az a kereskedelmi szempontból fontos bejelentés, miszerint a jövőben minden bejegyzett Lucent WaveLan-partner számára elérhetővé teszik a teljes WaveAccess termékcsaládot. Az épületen kívüli vezeték nélküli adatátviteli megoldásokat biztosító WaveAccess különböző termékei közül a NetWeaver és WaveLynx már bizonyított az Egyesült Államokban, Európában és Kínában, s most a Lucent világszerte felajánlja ügyfeleinek.

A NetWeaver rendszer teljes kiépítésben több mint tíz központi egység működtetését teszi lehetővé, amelyek egyenként 60 távoli kiszolgálásra alkalmasak, a WaveLynx SM1024 pedig egy olyan nagy teljesítményű, vezeték nélküli szinkron modem, amely 1024 kbps sebességgel kétirányú kommunikáció esetén (full-duplex) 32 kilométeres távolság áthidalására képes, half-duplex üzemben pedig ennek a kétszeresét is teljesíti.

Az évezred utolsó éve sem más, mint a többi, de szolgálhat meglepetésekkel.

Hálózatépítő anyagok nagykereskedelme

Kábelek, vezetékék



fali kábelek

BICC Brand-Rex
optikai kábelek



CAT.5, CAT.6 strukturált hálózati kábelek

valamint légkábelek és föld alatti kábelek teljes választéka

Rendszereszközök, dobozok, csatlakozók, modulok



QUANTE hálózatépítő anyagok teljes választéka



RIT aljzatok, patchpanelek



PRODX aljzatok



KRONE hálózatépítő anyagok



VERO és hazai gyártású rackszekrények

Egyéb szerelési anyagok

Panasonic

tartós elemek és akkumulátorok

kábelkötégek

dugók, toldók, elosztók, érkötők

IBOCO

IBOCO kábelcsatornák



tesztműszerek

(érpárkesztő és D-csatorna analízátor)

1035 Budapest, Szentendrei út 19.,
Tel.: 250-2065, 250-2066, 250-1099
Tel.: 436-0874, Fax.: 250-1652
E-mail: newnetwork@mail.datanet.hu
http://www.newnetwork.hu



IMPORTŐR:

NEW NETWORK

Nagy, nagyobb, legnagyobb

A fúziók természetrajzáról (7. rész)

MIKOLÁS ZOLTÁN MIKOLAS@IMPSTAT1.COM.AR

Világviszonylatban a tavalyi esztendő 26 ezernél több vállalatfelvásárlása közül legalább ötezer volt informatikai vonatkozású. Az ágazatban végbement fúziók összértéke minimum 500 milliárd dollárra rúgott. Akár a tranzakciók számát, akár azok összértékét nézzük, 1998-ban a számítástechnika, a távközlés és az Internet összefüggő frontonálóról jelentették a cégfrigyek nagyjából egy-ötödét.

A szakma valószínűleg legismertebb online hírlapja, a CNET (www.news.com) archívumában kutatva összeállítottuk a legutóbbi köztől öt negyedév – az 1998. január 1. és 1999. március 15. közötti periódus – amerikai informatikai felvásárlásainak listáját. Közül 250 tranzakció legfontosabb paramétereit gyűjtöttünk ki, és rögzítettük adatbázisba. Sorozatunkat az (érdeklő)hízásságok eme anyakönyvének közlése után most az adatok elemzésével, a belőlük levont következtetések áttekintésével folytatjuk.

1. tétel:

A fúziók száma és összértéke – legalábbis rövid távon – egyre nő.

Az elmúlt öt esztendőben a milliárd dolláros nagyságrendű üzletkötések száma megötszorozódott. Különösen szembeszökő a növekedés a távközlési piacon. Egyedül az AT&T – a tavalyi év legalánkjában vállalta – 63,3 milliárdot költött: ennyire rúgott három nagy beszerzésének, a TCI-nak, a Teleportnak és az IBM Global Networksnek a vételára – állapította meg a Broadview befektetési bank 1998-as évet átjelölésének közlése alkalmából Paul Deninger, az informatikai- és médiászektorra specializálódott pénztárcát elnök-ügyvezetője.

Tegyük hozzá: az elmúlt alig több mint egy esztendő adatbázisunkba vett tranzakciói (mármost azok, amelyek esetében a vételár nyilvánosságra hozták) összesen több mint 425 milliárd dollár értékét képviselik. Ez az összeg nagyjából a brit vagy a francia bruttó nemzeti össztermék (GDP) felének felel meg.

Vessünk egy pillantást az ábráral! Azt láthatjuk itt, hogyan alakult a tranzakciók száma és értéke a vizsgált öt negyedévben.

A frigyek száma a tavalyi év folyamán folyamatosan, még a lineárisnál is gyorsabban nőtt. A grafikon az idei év elején kisse "lekonyul" ugyan, ez azonban aligha cáfolja fentebb kimondott 1. tételünket. Ne feledjük, hogy a 99/1. negyedév nem teljes: anyakönyvünket – egyelőre – március 15-én lezártuk. Az ágazat tempóját ismerve valószínű, hogy a teljes három hónapos időszakra már akár a 98/4. negyedévinél is fejlebb csúszhat a kis adatjelző rombusz.

Első pillantásra az értékgrafikon nemigen támasztja alá tételünket. A fúziók összértéke akkora hullámot vet, hogy az elmeletne a Netscape N betűjének. Mindjárt megváltozik azonban a kép, ha kiegészítjük a grafikon, vagyis kiemeljük az értéksorból a tendenciát eltorzító, gyakorlatilag kiszámíthatatlan időpontokban kellett csúcsokat. Amikor figyelmen kívül hagytuk a 10 milliárd dollárnál nagyobb üzletkötéseket, az alsó, szaggatott vonalat kaptuk – vagyis a „hétköznapni” tranzakciók összértéke szinte folyamatosan emelkedik.

Igaz, a sorozatunk első részében közölt 3. ábrából (ld. VGA Monitor 99/15. szám) az tűnik ki, hogy az elmúlt években a teljes felvásárlási volumenből az informatikai szektor egyre kisebb hányaddal részesedett.

Egy valamennyi iparágat átfogó elemzés messze túlmutatna e cikk keretein. Annnyit azonban nagy bizottsággal állíthatunk: az informatikai üzletkötések értékhányada leginkább azért csökkent, mert hihetetlenül felszorult a bank- és pénzügyi szféra konszolidációja. Elvégre hol forogna több pénz, ha nem ott, ahol a világ legnagyobb bankjai olvadnak össze? Csak két példa: a Citicorp és a Travelers már említett egymásra találása (amelyből Citigroup néven született új vállalat) 72 milliárd, a NationsBank és a BankAmerica kézfogása 60 milliárd dollárt mozgatott meg. Ezzel csak a legnagyobb távközlési házasságok hozománya vethető össze.

Összefoglalva nyugodtan elfogadhatjuk tehát: a fúziók száma és értéke valóban növekvő tendenciát mutat. De miért csak – mint azt a 1. tételben kimondtuk – rövid távon?

Nos, ezt a megállapításunkat első sorban arra az egyszerű tényre alapozzuk, hogy a cégek száma véges.

A nagy hal megeszi a kicsit, a nagyot megeszi a még nagyobb. A vállalatok azonban – a legtöbb ágazatban legalábbis – nem olyan szaporák, mint

a gupplik. Hiába születnek új cégek: ahogy falják egymást, egyre kevesebben maradnak, s a végén már nem lehet ki lenyelni.

Jogi kapuk – és zárak

Ákár öt évvel ezelőt is elképzelhetetlen lett volna, hogy az amerikai piac-on örök hűségű esküdhesen egymásnak telefon- és kábeltelevízió-társaság, online szolgáltató és rádióhálózat, avagy telefon- és Internet-szolgáltató. A legkülönfélébb kommunikációs ágazatok szabad elegyedése előtt a Clinton elnök által 1996-ban aláírt új távközlési törvény nyitotta meg az utat. Korábban a táv- és hírközlési cégek, a helyi és szövetségi hívóvokra szakosodott telefontársaságok szigorúan csak egymás között házasodhattak.

Hogy mennyire mesterséges volt ez a korlátozás, jól mutatja, hogy gyakorlatilag a jogszabály érvénybe lépésének pillanatában valóságos fúziós órborban indult be – ennek egyre gyorsuló sodrában élünk ma is. Nyilvánvalóvá vált, hogy a fortyogó piac, a műszaki fejlődés gőze már csaknem szétvetette a régi törvényekből szabott fedelet.

A törvényalkotók a piac szabadsága mellett a fogyasztók érdekeivel érveltek: úgy vélték, hogy a gátak lebontásával megelénkül a verseny, leszorulnak az árak, új munkahelyek teremdnének.

Nos, valóban: nem csak a bekelezési verseny, hanem a valódi piaci verseny is felpezsdült, a távközlési árak sosen voltak ilyen alacsonyak. A fúziók többségét ugyan nagyszabású elbocsátások követték, mégis az Egyesült Államokban csak ezer új munkahely jött létre.

Felmerül azonban a kérdés, hogy a felvásárlási hajszában születő új gigaszok nem a valóni-e végül megmervedett mono-vagy formális „duopoliumokká”, s a mostani vagy árelhajtó versenyt nem követik-e majd önkényesen visszaszűkített monopóliárok.

Nos, az Egyesült Államok fogyasztóit az efféle veszélyek ellen – ercedjenek azok bármely iparágból – az Igazságügyi Minisztérium monopólium-ellenes részlege s azzal karöltve a Szövetségi Kereskedelmi Felügyelet (Federal Trade Commission, FTC) hivatott megvédeni. A táv- és hírközlés szűkebb területét felügyelő hatóságunk, a Szövetségi Távközlési Felügyeletnek (Federal Communications Commission, FCC) ugyancsak egyik feladata a piaci versenyszabályok betartatása.

A fúziókat nem csak az igazgatótanácsoknak és a részvényeseknek, hanem az illetékes hatóságoknak is jóvá kell hagyniuk. Ahol milliárdok és jelentős piaci érdekek-értékek forognak kockán, ott érthető módon hosszú hónapokba is beletelik, míg megérkezik a hivatali áldás – ha megérkezik egyáltalán. Adatbázisunk számos nagy frigyé meg jóváhagyásra vár, tehát akár még is lehűsülhat. Az ügyletek többségét elfogadják, még ha netán – mint a tavaly engedélyezett WorldCom-MCI fúzió esetében – felületekhez (adott esetben részlegek eladáshoz) is kéri az áldást. Mindenesetre a távközlési megafúziók sorának végességét jelzi, hogy az FTC már intette a cégeket: vizsgáljanak, mert a következő házasodni vágyó óránsokat már nem adják össze olyan könnyen, mint elődeiket.

A legnevezetesebb amerikai monopóliumellenes jogszabály a Sherman-törvény, amely abból indul ki, hogy nem szabad indokolatlanul korlátozni az Egyesült Államok tagállamai közötti szabad kereskedelmet. Ennek kapcsán tilja meg azután a versenytársak közötti ármegeállapodásokat, a megrendelők (ügyfelek) elosztását, az ajánlatok egyeztetését – és így tovább. A törvény megsértő magánszemély akár 350 ezer dolláros bírsággal és háromévi szabadságvesztéssel sújtható, a vétkes vállalatokra pedig – törvénysértésenként – 10 millió dollárig terjedő bírság szabható ki.

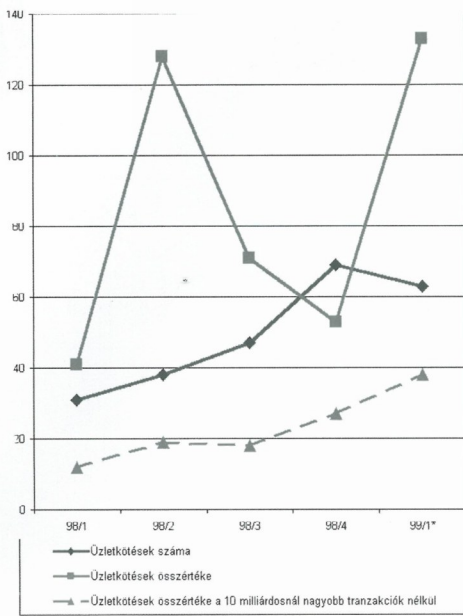
Nem lehet?

Olyan a felvásárlási láz is, mint a fegyverkezési verseny. Ha India atombombát fejleszt, Pakisztán sem akar lemaradni. Ha a Daimler-Benz megveszi a Chryslert, minden valamirevaló autógyártó rögtön társ után néz. Amint azonban a fegyverkezési hajszának – szerencsés esetben – véget vetnek a nemzetközi megállapodások, a versenyársak fogyasztóknak is határt szab monopóliumellenes törvényeivel az állam (lásd keretes írásunkat).

Mellesleg szakértők azt is vitatják, hogy mennyire lenne egyáltalán életképes, hatékony a táplálkozási lánc végén terpeszkedő több száz milliárdos vállalatindozaurusz.

Egy szó, mint száz, úgy véljük tehát, hogy – a szükséges tőke vagy a bekebelezhető, kívánatos cégek híján és/vagy a jogi szabályozás miatt – az óriásvállalatok keletkezésének üteme a nem túl távoli jövőben eléri csúcspontját, s attól kezdve egyre kevesebb nagy házasság kötődik. Ennek hatására a fúziók összetérfekgrafikonja is lekönyöl majd.

Hosszabb távon valószínűleg egyedül a szoftveres, illetve a szoftverre épülő internetes vállalkozások körében maradhat fenn (vagy netán



gyorsulhat) a társkeresés mostani lázas üteme. Ezen a területen egy-egy jó ötlettel, minimális tőkével sikeres kis céget lehet indítani, így gombamód szaporodhatnak a vállalkozások, s egymás iránti étvágyuk sem marad kielégítetlen. Ugyanakkor azonban – épp a kis tőkeigény miatt – az ebben a szektorban kötöttet frigyek hozománya is csekély, vagyis az erdő értékgrafikonra nincs nagy hatással.

Míg tehát az értékgrafikon formájára elég jól tippelhetünk, a tranzakciók számának alakulását elég nehéz megjósolni. Az előbb említett okok miatt az ágazatok többségében várhatóan lassan megfogyatkoznak a fúziók, a szoftveres-internetes szektorban továbbra is rengeteg házasságkötés történhet. Így végeredményben elképzelhető, hogy eme utóbbi házasságkötések legáltalább vízszintesre, sőt esetleg enyhén szögű emelkedőre formálják majd a fúziók számának grafikonját.

Az ábra az adatbázisunkban szereplő amerikai üzletkötések számának és összértékének alakulását mutatja negyedévenként. Szagatott vonallal ábrázoltuk, hogyan simul ki az értékgrafikon, ha figyelmen kívül hagyjuk a 10 milliárd dollárnál nagyobb értékű felvásárlásokat.
* 1999. január 1. – március 15.

**Heidelberg nyomógépeinkkel,
korszerű kötészeti berendezéseinkkel,
rövid határidőn belül
vállaljuk kiadványok elkészítését!
(Igény szerint házhoz szállítással.)**





REGIA REX Nyomdaipari Kft.
8000 Székesfehérvár, Seregélyesi út 113.
Tel/fax: (22) 326-486, Tel/fax: (22) 328-505.

- könyvek
- folyóiratok
- termékismertető
- szakkiadványok
- újságok
- naptárak
- prospektusok
- belső kiadványok
- művészeti mappák

Ahol az igényes kiadványok készülnek

Győrfi - Révay - István
REGIA, REX NYOMDA



Q

Mindig
szívesen vállalja
a kockázatot?

Vannak szituációk, amikor túl sok forog kockán, és a legkisebb hiba is végzetes lehet. Ilyenkor nem mindegy, hogy kire vagy mire bízunk magunkat, munkánkat vagy értékeinket. A Compaq számítógépei mindig a legmodernebb technológiai fejlesztéseket tartalmazzák, ráadásul könnyedén upgradelhetők, és áruk is meglepően kedvező. Az Ön gépe így hosszú-hosszú éveken át értékálló marad, tartja a lépést a technika fejlődésével, és megbízhatóan ellátja a feladatát 2000 után is. Ön bizonyára gondosan megválogatja a munkatársait. Miért ne tenné ugyanezt a számítógépével? További információ a www.compaq.hu címen vagy zöld számunkon: 06-80-COMPAQ (266-727, 206-720).



Deskpro EP

Intel® Pentium® II processzor, 400 MHz,
64 MB RAM, 4.3 GB Ultra ATA HDD,
Matrox Millennium G200-SD AGP grafikus
kártya, 8 MB VRAM, minden CD modellen
PremierSound™, 6 bővíthetős hely,
Windows 95 vagy Windows NT, fekvőből
állóvá alakítható ház, 3 év garancia

COMPAQ Legjobb válasz.

