

# MONITOR

XI. évf. 7. szám

2001. március 30.

▶ információtechnológia ▶ kéthetente ▶



OneNet  
Novell.

# Formatontás

*CeBIT 2001 – előtérben a háttér*

*Egy fúzió hazai hatásai*

*Távmunka: szélhámosok, kalandorok, vámszedők?*



Teljes sávszélességgel kiállunk Önért

**Internetszolgáltatás távközlési díj nélkül**

Válassza a csúcsmínőséget, érdeklődjön a **465-7859** telefonszámon vagy a [sales@psinet.hu](mailto:sales@psinet.hu) e-mail címen.

**PSINet** A világon minden elérhető.



**Minőség,  
kedvező árak!**



**széles  
skálája**



- ▲ single és multi mode
- ▲ bel és kültéri
- ▲ behúzó és légkábelek

ABB Kft., Kábelértékesítés  
1138 Budapest, Váci út 152-156.

Telefon: 443-2100/2375, Telefax: 443-2144

**ABB**

Bármely  
platformon  
szárnyal



**PRO ALPHA®**

www.proalpha.com



## JÓL LÁTJA!

Ha most Compaq EX DT  
asztali gépet vásárol  
Intel® Pentium® III 733 Mhz-es  
processzorral, fél áron  
adjuk hozzá a monitort.  
Válasszon Compaq monitort  
Compaq asztali gépéhez!

További információért  
hívja zöld számunkat:  
06-80-266-727, vagy  
látogasson el honlapunkra:  
www.compaq.hu/deskpro



A monitor ára most 28 600 Ft+Áfa.

Az akció a készlet erejéig tart.  
Az ajánlatban szereplő konfigurációhoz COMPAQ S510-es monitor tartozik.

© 2000 Compaq Computer Corporation. COMPAQ and the Compaq logo Registered in U.S. Patent and Trademark Office. Inspiration Technology is a trademark of Compaq Information Technologies Group, L.P. in the U.S. and other countries. Intel, the Intel Inside Logo, and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

**COMPAQ**  
Inspiration Technology

# Compaq-adomány a felsőoktatásnak

Pokorni Zoltán oktatási miniszter adta át jelképesen azt a két Compaq-szuperszámítógépet, amelyet az amerikai számítástechnikai cég hazai leányvállalata térítésmentesen bocsátott az ELTE és a BME rendelkezésére, hogy a felügyeletük alatt létrehozott szakértői központ keretei között szolgálják majd a magyar tudományos alapkutatót és a felsőoktatást. További 20 nagy teljesítményű Compaq Alpha szerverre pályázhatnak a hazai felsőoktatási intézmények.

A két szuperszerver mellett Beck György, a Compaq Compu-

ter Magyarország Kft. vezérigazgatója további 20, a világ legkorszerűbb, 64 bites Alpha processzorára épülő Compaq-szerverre hirdetett meg pályázatot a hazai felsőoktatási intézmények részére. A pályázatok részletei április elején nyilvánosságra kerülnek, és a gépeket a Compaq még ebben a tanévben a nyertes intézmények rendelkezésére bocsátja. A most bejelentett adományozás összértéke meghaladja a kétmilliárd forintot.

# Stabilak a hazai PSINet-érdekeltségek

Kóka János, a PSINet üzletfejlesztésért felelős európai alelnöke szerint a magyar PSINet-érdekeltségeket nem érinti az amerikai cég elmúlt héten történt részvényárfolyam-összeomlása. A PSINet-sikertörténet nem most tört meg, hanem már a tavalyi áprilisi általános dot-com zuhanások után, tavaly novemberben, a borús őszi hónap első napján 53 százalékot zuhan az árfolyam.

Az Elender felvásárlása után Magyarországon három cégben is érdekelt PSINet legfeljebb több részre szakadva élheti túl a jelenlegi válságot – ez a véleménye Kevin Kuziónak, a KDP Investment Advisor elemzőjének. Ugyanakkor Kóka János a PSINet Magyarországot és annak közvetlen tulajdonosát, a hollandiai PSINet Europe BV-t nem látja veszélyben, hiszen a cég az infrastrukturális beruházások után önállóan, saját eredményeiből finanszírozza további fejlődését. Ugyanez vonatkozik a másik két PSINet-érdekeltségre is: a lakossági

internetszolgáltatást végző Inter.netre, és a Wallis Rt.-vel létrehozott Webigenre.

A PSINet arra törekszik, hogy elhatárolja vállalkozásainak működését a kedvezőtlen tőkepiaci hatásoktól. Magyarországon a helyzet változatlan, hiszen a cég már kifizette az infrastruktúra fejlesztését, s bármi történjék is az anyacéggel, az ügyfeleket kiszolgáló, folyamatosan bevételt és nyereséget termelő vállalkozásokat nem lenne értelme bezárni. Mindezen felül a szolgáltatások tekintetében kedvező változások beharangozására sajtótájékoztatón bejelentették a PSINet Magyarország Kft. hivatalos megalakulását, másrészt az országban egyedülálló, átfogó szerverhosting és IT-outsourcing megoldásaikat is. A magyar PSINetnél, mintegy hangsúlyozva a „változatlanúságot”, április első napjaiban startol a tervezett image- és brandkampány.

# Synergion: a cseh kapcsolat

A Synergion Informatikai Rt. és a cseh Infinity a. s. cég együttműködési terveit ismertette március 23-án sajtótájékoztató keretében Gyurós Tibor vezérigazgató, Lantos Levente vezérigazgató-helyettes és a cseh cég vezetésének képviselőjében Tomas Vymetal.

Az együttműködés megfelel a Synergion dinamikus terjeszkedési igényének, s találkozik az EU-integráció és a határokon átnyúló projektek iránti igényekkel. Az időpont kedvez az együttműködésnek, mert jelenleg a konkurencia megosz-

tott, nincsenek óriás informatikai cégek a piacon, de már láthatóak a konszolidáció jelei. A hazainál nagyobb cseh piac előnyei a Synergion számára kamatoztathatók, egyszerűbben megközelíthetővé válik a szlovák piac, mindkét cég fontos lépést tehet a lengyel piac irányába. A Synergion horvátországi érdekeltége után a cseh, szlovák, lengyel és magyar régió együttesen 85 milliós lélekszámú régiója kedvező lehetőségeket biztosít, a Synergion volumennövekedése nemzetgazdasági előnyökkel jár.

# Formabontás

GUTTRAY LÁSZLÓ

Nosztagiázzunk! Emlékezzünk kicsit a másfél évvel ezelőtti Y2K rövidítéssel híressé vált dátumváltási problémakörre (ami egyébként happy enddel végződött), majd az IT-világ közel egy évig tartó, „businessoptimizmust” sugárzó folyamatos felfutására. A hardvergyártó és szoftverfejlesztő cégek sikert sikerre halmoztak, nem is beszélve az elektronikus kereskedelemben utazó vállalkozások rakétasebességű startjáról. A piacelemző cégek is rendkívül kellemes helyzetben voltak, mivel csak a változás mértékét kellett előre jelezniük, a trend iránya egyértelmű volt – vagy legalábbis annak látszott. Senki sem figyelte „a fák nem nőnek az égig” típusú előrejelzésekre.

Amióta azonban a „recesszió” is beköltözött mindennapi szótárunkba, egy sor új, lényegében a változás szinonimájaként használatos kifejezéssel is meg kell barátkoznunk. Az IT-világ cégei ugyanis a legritkább esetben jelentenek csődöt, ehelyett átalakulnak, összeolvadnak, újraépülnek, fuzionálnak, hogy aztán a jobb tőzsdei időszak beköszöntével újra fejlődhessenek. Abban ugyanis minden szakértő megegyezik, hogy a süllyedő tőzszeindexek közel sem jelentik azt, hogy léket kapott az internetes gazdaság hajója, csupán arról van szó, hogy a hagyományos gazdasági modellt nem lehet lecserélni egy-két év alatt az e-businessszel. Világvége-hangulatra tehát semmi ok.

Sokan a „konvergencia” kifejezést látják az alagút végén, ami ez esetben azt jelenti, hogy a hagyományos és az internetes gazdaságnak közelednie kell egymáshoz, mert bebizonyosodott, hogy egyikük sem lehet eredményes a másik nélkül. Formabontó kereskedelmi megoldásokkal kell előállni, ehhez azonban kezdet kell fogniuk az elektronikus kereskedelem nyakkendő s menedzsereinek és a régimódi üzlet öreg rókáinak, hiszen az új hullámos közgazdasági törvényeket is emberek valósítják meg.

(Véletlen egybeesés, hogy lapunk is most esett át „formabontó” változáson, reméljük, hogy a megváltozott arculat elnyeri olvasóink tetszését.)

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ: Vértés János Andor (vertes@prim.hu)

FŐSZERKESZTŐ: Guttray László (lguttray@prim.hu)

Kiadja: PRIM Informatikatechnológiai Kft. 1115 Budapest, Keveháza utca 1-3. Telefon: 371-2230, fax: 371-2250

NYOMÁS: Regia Rex Nyomda, 8000 Székesfehérvár, Alba Ipari Zóna, telefon: 06-22-328-505

HU ISSN 1215-1548

írásaink szerzői jogvédelemben részesülnek.



**UTP/FTP és optikai (SC, ST, FC/PC)  
patch kábelek megrendelés  
szerinti méretben**

Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

1047 Bp., Baross u. 91-95. T.: 399-5166 (-67, -68) F.: 399-51-69 • E-mail: info@fibex.hu • www.fibex.hu

Kábel-  
konfekció



PRIM

OFFLINE



## One Net. Kapcsolódjon be!

Nem hódíthatja meg az e-Business világot egy külön akváriumban elzártan éldegélő halként. Szüksége van a kapcsolatra, hogy a különféle operációs rendszerek, intranetek, extranetek és az internet végre egy egységes hálózatként működjen.  
A Novell szolgáltatásai ezt biztosítják Önnek.



Novell

# hazai gazdaság

## Tulajdonosváltás a Pannon GSM-nél és a PanTelnél

A holland KPN távközlési vállalat bejelentette, hogy legkevesebb 5 milliárd eurót akar szerezni nem létfonosságú tulajdonrészek értékesítéséből adóssági csökkentése végett. A bejelentés szerint tárgyalnak a 44,7 százalékos Pannon GSM-részesedés eladásáról, és kezdeményezték a PanTel birtokukban lévő 75,2 százaléknak eladását is. A KPN ezenkívül tárgyal a cseh kormányval a lépésének feltételeiről a Cesky Telecom-ból, továbbá megindította az indonéz Telkomsel mobilszolgáltatásban lévő részesedésének értékesítését is. E három nagyobb tétel mellett még másfél tucat cégnév szerepelt a KPN listáján, az „értékesítendő tulajdonrészek” rovatban. A Pannon GSM Távközlési Rt. a részvényesi körét érintő változásokat nem kívánja kommentálni, ám miként az eddigi tulajdonosváltások, úgy a várható mostani sem fogja befolyásolni a cég működését – mondta *Suba János*, a társaság szóvivője. Jóllehet a KPN a legnagyobb tulajdonosa a Pannonnak, nincs többségben a társaságban. A két másik tulajdonosnak, a norvég Telenornak és a finn Sonerának elővásárlási joga van az eladandó részvényekre. A Pannon GSM 44,66 százaléka a KPN, 25,78 százaléka a norvég Telenor, 23 százaléka a finn Sonera, míg 6,56 százaléka a dán TeleDanMark kezében van.

## Az Antenna Hungária építheti ki a Hif regionális adatátviteli hálózatát

A Hírközlési Főfelügyelet (Hif) tenderen a hazai távközlési piac több megha-

tározó szereplőjét megelőzve az Antenna Hungária (AH) Rt. szerezte meg a jogot, hogy a Hif nyílt közbeszerzési eljárásának győzteseként ez év május 30-áig összesen 10 végpontból álló – döntően 1 és 10 Mbps közötti átviteli sebességű – adatátviteli összeköttetést kiépítsen. A rendszer a hírközlési hatóság területi felügyeleteinek, kirendeltségeinek, illetve telephelyeinek számítógépes hálózatait hivatott összekapcsolni. A nagy földrajzi távolságokban elhelyezkedő igénybevételi helyeket ún. pont-pont összeköttetéssel kapcsolják az AH egész országot lefedő, nagy sebességű digitális mikrohullámú hálózatához, az országos transzport-hálózatához.

## Debis-BMF oktatási megállapodás

Együttműködési szerződést kötött a Debis IT Services Unisoftware Kft. és a Budapesti Műszaki Főiskola Neumann János Informatikai Főiskolai Kara. A megállapodás értelmében a cég részt vesz a főiskola úgynevezett kooperatív képzési programjában. A keretmegállapodás értelmében a cég az oktatásban, oktatási anyagok biztosításában, a főiskola eszköz-bázisának korszerű szinten tartásában, szakmai bemutatók rendezésében és fejlesztési projektek finanszírozásában működik együtt az oktatási intézménnyel. Idén elsősorban három konkrét területre összpontosítják az együttműködést. Egyrészt az integrált vállalatirányítási rendszerek kialakításá-

ba kívánják bevonni a hallgatókat, hiszen a Debis IT Services Unisoftware Kft. erősségei közé tartozik a nagy SAP-rendszerek telepítése. Másrészt egy hiányszakma, a projektmenedzsment területén vesznek részt a tehetséges hallgatók ismereteinek gyarapításában, végül konkrét (C-ben, Javában és az SAP fejlesztőnyelven írt) programok készítésében is számítanak a főiskola hallgatóira.

## Személyi változások és szerkezetátalakítás az Indexnél

Az egykor üzleti szolgáltatásokat fejlesztő Inventra, amely tavaly teljességgel beleolvadt az általa alapított Index.hu részvénytársaságba, főnixmadárként újraéled: az Index ismét szétválasztotta tartalomszolgáltatási és üzleti szolgáltatási üzletágait, igaz, ezúttal nem Inventra, hanem Omnis néven hozott létre fejlesztőcéget. Az új vállalat – amely vállalati megrendelők számára nyújt internetes stratégiai tanácsadói, applikációfejlesztési és üzemeltetési szolgáltatásokat – operatív vezetője *Johancsik Tibor*, a Cap Gemini volt ügyvezető igazgatója, míg elnöke *Braun Róbert*, az Index igazgatósági tagja lesz. Az Omnis átveszi az Index jelenleg ilyen megrendelésekkel foglalkozó munkatársait és a futó projekteket. Az új cég célja, hogy a portálhoz hasonló piaci pozíciót szerezzen a vállalati felhasználók egyelőre korai fejlődési szakaszban lévő piacán, vagyis mindenkit legyőzzön, aki ezen a piacon tevékenykedik. Ezzel egy időben átalakult az Index portál operatív vezetése is. *Uj Pétert Takács Viktor* váltotta fel a hírigazgatói pozícióban, míg Uj a jövőben az Index igazgatóságának tagjaként stratégiai kérdésekkel foglalkozik majd.

# külföldi gazdaság

## Az EU új távközlési versenyszabályokat tervez

Az Európai Bizottság új monopolelles irányelvek bevezetését tervezi, amelyeket a nemzeti távközlési hatóságok használnának. Elemzők a lépést az EU-befolyás távközlésben történő kiterjesztéseként értékelik. Az irányelvek tervezete hatékonyan terjesztené ki az uniós szabályozást olyan, korábban érintetlen területekre, mint az internetszolgáltatások és

kábelhálózatoké.

Ezzel a bizottság gyakorlatilag vétőjogot kapna a nemzeti hatóságoknak a távközlési cégekkel kapcsolatos minden tevékenysége felett. Az új szabályozás eltörölné a számszerűsített küszöbök is a piaci versenyre vonatkozólag: így egy teljes versenyt felmutató piacra – például fúzió esetén – egy cég akkor is beléphetne, ha piaci részesedése meghaladná a korábban rögzített 25 százalékos küszöböt, amely jelenleg érvényes. Az irányelvek, melyeket az egész unióra kiterjedő új távközlési törvényhez csatolnának, általános szabályokat állítanak fel arra is, hogy miben áll a piaci túlsúly az európai elektronikus távközlési hálózatok és általában a szolgáltatások tekintetében. A tervezet sokkal inkább ezekkel foglalkozik, mint a hagyományos távközléssel. A dokumentumból világosan kitűnik, hogy az uniós helyi törzstellenes felügyeletet akar az uniós irányelvek betartásának ellenőrzésére. Az új rendszerben a nemzeti szabályozó hatóságoktól elvárják, hogy a bizottságot tájékoztassák, valamint az uniós végrehajtó szervével és más, nemzeti felügyeleti szervekkel megvitatás, milyen esetleges intézkedéseket kívánnak tenni egyes távközlési szolgáltatók irányában.

Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője, az



**»OBSERVER«**  
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.

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

## A Deutsche Telekom részvényesei vissza-követelik a pénzüket

A Deutsche Telekom részvényesei kártérítést követelnek a német távközlési vállalatól azon a címen, hogy az meghamisította az ingatlanvagyonáról szóló kimutatást, és ezzel ártott a részvények értékének. A nagyobb részvényesek egyelőre peren kívüli egyezséget keresnek, megpróbálják meggyőzni a Deutsche Telekomot, hogy vásárolja vissza saját részvényeit olyan áron, amelyen annak idején eladta őket. A kisérvényesek már keresetet nyújtottak be a Deutsche Telekom székhelye szerint illetékes bonni bírósághoz, ahol közölték, hogy formálisan megkezdődött a vizsgálat a Deutsche Telekom vezetői el-

len. Február végén a Deutsche Telekom 2 milliárd márkával leértékelte ingatlanvagyonát, és ettől a tavalyi nettó nyereségét kénytelen volt 5,9 milliárd euróra igazítani a korábban közölt 7,4 milliárd euróról. Ez végképp nem használt a cég részvényének, amely egy év alatt amúgy is 70 százalékot veszített a frankfurti értéktőzsdén.

## Teljes vagyonát elveszítette a PSINet

Miután az amerikai PSINet Inc. értesítette befektetőit, hogy tartozásainak átutemzésére és átstrukturálására felkérte a Dresdner Kleinwort Wasserstein, részvényeinek értéke egyetlen nap alatt 74 százalékot zuhant a Nasdaqon. A cég helyze-

te kilátástalannak tűnik, saját megítélés szerint, még ha sikerrel jár is az átalakítás, az adósságok feltehetően akkor is meg fogják haladni a vállalat értékét. Gyakorlatilag minden mozdíthatót eladnak, elemzők a cég jövőjét abban látják, hogy feldarabolják részegységeire, majd felvásároltatják a konkurenciával. Ha a cég ezzel a névvel túlélne az akciót, vállalati internetszolgáltató formájában próbálkozhatna tovább.

# hazai technológia

## Világ magyarjai, rádiózzatok! A neten...

A Mindmaker Kft. bejelentette a Magyar Internet VilágRádió kísérleti adásának indulását, amelyen keresztül a Föld legtávolabbi pontján is jó minőségben lesz hallható a Kárpát-medence magyar nyelvű rádióállomásainak műsora. A Magyar Internet VilágRádió hálózat célja, hogy elősegítse a hazai és a világban szétszórta élő magyar hallgatók szórakoztatását, hiteles tájékoztatását, a magyar kultúra és értékek terjesztését, illetve

megőrzését, az ország jó hírnevének és tekintélyének erősítését. A Magyar Internet VilágRádió vételéhez szükséges szoftver a **www.vilagradio.hu** honlapról már most, a kísérleti adások ideje alatt is térítésmentesen letölthető. Jelenleg a Kossuth, a Petőfi, a Bartók és az Inforádió adása hallgatható bárhol a világon. A közeljövőben további, magyar nyelven sugárzó rádióadók adása is hallgatható lesz a Magyar Internet VilágRádióon.

## Magyarország összes településének térképe az interneten

A TérképCentrum (**www.terkepcentrum.hu**) kínálatában található térképek nagyíthatók, kicsinyíthetők, nyomtathatók, e-mailben elküldhetők. A szolgáltatás hozzájárul, hogy bárki jogtisztán térképet helyezhessen honlapjára, hivatkozzon a beállított térképészletre, sőt be is építheti weblapjába.

megőrzését, az ország jó hírnevének és tekintélyének erősítését. A Magyar Internet

# külföldi technológia

## Műholdas mobilkapcsolat

Három világméretű mobilkommunikációs tervből kettő azal foglalkozik, hogy mobilbeszélgetéseink akár műholdas kapcsolat segítségével is lebonyolíthatóak. Ez év harmadik negyedévében már a műholdas telefonokat is használhatjuk, amelyek az Immarsat globális műholdas rendszeréhez csatlakoznak. Az Immarsatot 1979-ben készítették azzal a céllal, hogy elindítsák a műholdas kommunikációt. Később egy globális műholdas telefonos rendszerré alakult át, melyet a felhasználók ott használhatnak, ahol nincs mobiltelefonos hálózat. A fejlesztés legújabb állomása pedig az, hogy az internethez csatlakozhatunk a segítségével ott, ahol erre más lehetőség nincs. Az Immarsat rendszerének használatával szeptembertől 64 kbps átviteli sebesség érhető el, ami elégséges a szörfözéshez és az e-mail küldéshez.

## Az első vásárlók már tesztelik a Mac OS X-et

Már hozzá lehetett jutni az amerikai boltokban az Apple új operációs rendszeréhez, a régen várt OS X-hez. Az újdonság azért olyan nagy jelentőségű az Apple-felhasználóknak, mert

a cég most először ad ki teljesen új operációs rendszert gépeihez. Az 1984-es megjelenés óta folyamatosan frissítették az eredeti operációs rendszert, de teljesen újírt programmal most jelentkeznek másodszor. A vásárlók 129 dollárért vehetik meg az OS X-et, a program tehát nem olcsó mulatság, de cserébe megkapják külön CD-n az OS 9.1-et is. Az OS 9.1 segítségével képesek lesznek régebbi Mac-alkalmazásokat is futtatni és CD-t írni. Érdekes módon azonban, ha fel akarnak venni egy CD-t, akkor vissza kell térniük a korábbi operációs rendszerhez, mivel ezek a programrészek még nem készültek el. Az OS X előnye elődjével szemben hasonlóak a Windows 2000 vagy a Unix rendszerekéhez, könnyebben tud egyszerre több programot futtatni, jobban kihasználja a rendelkezésre álló memóriát, és nehezebben omlik össze a rendszer.

## RWE: nyártól konnektoros internet

A fali dugóból elérhető internetezés valósággá válik: az RWE energiaszolgáltató idén nyáron vezeti be a Ruhr-vidéken (Németország) az ún. powerline technológiát, amelynek segítségével az adatok az elektromos áram kábeleiben közlekednek. Az RWE az év végéig 20 ezer ügyfelet szeretne megnyerni „PowerNet” szolgáltatásával. Az ügyfelek speciális modem segítségével akár az ISDN-sebesség 30-szorosával is elérhetik az internetet. Egy átlagos MP3-fájl letöltése például 17 másodpercet vesz igénybe a powerline technológia használatával. A modem ára 199 és 349 márka között lesz. Bármilyen konnektorba csatlakoztatni lehet majd, és az adatokat az áramból szűri ki. Ilyen módon

## Egy gigabiten a TVNET

A TVNET Kft. március 26-ától 1 Gbps-re növelte gerinchálózatának sávszélességét a magyarországi internetelosztó központ, a BIX felé, és ugyancsak ekkorra növekedett a BIX és a TVNET szerverközpontja közti kapcsolat sebessége. Az elsősorban széles sávú (kábeltvés, bérelt vonalas és ADSL-es) internet-hozzáférést kínáló TVNET ezzel tisztesítésére növelte hálózatának sebességét, ami nemcsak az előfizetők számára nyújt gyorsabb internetezési lehetőséget, hanem lényegesen javítja a TVNET-nél elhelyezett szerverek elérhetőségét is. Utoljára egy évvel ezelőtt történt ilyen mértékű bővítés, amikor a 10 Mbps-os gerinchálózati hozzáférést 100-ra növelték.

a számítógép mindig az interneten lehet telefonos kapcsolat nélkül.

## Digitális papír, Bluetooth-toll – a papír reneszánsza?

A svéd Anoto vállalat a Bluetooth technológiát használó toll és a digitális papír kettősével kíván sikereket elérni. A digitális papír apró pontmintázatot alkalmaz, amelyből a technológia azonosítani tudja, hogy a papír melyik részén írunk. A tollba egy miniatűr kamera, egy feldolgozóegység és egy Bluetooth-jelátvivő van beépítve, így kapja meg a számítógép az információkat. Az internet segítségével az írás bárhol a világon megjelenhet, de ennél nagyobb tartalmak is vannak a rendszerben. Egy adott digitális papíron elhelyezett négyzeteket kinevezhetünk különböző funkcióknak. Így elképzelhető, hogy a toll kapcsolatban áll Bluetooth-mobiltelefonunkkal, és ha befejeztük az írást, s beikszeljük az SMS-nek kinevezett négyzetet, akkor a telefon SMS-ként elküldi a szöveget. A cég most partnereket keres az év vége felé piacra dobandó termékhez. Az első csomagok valószínűleg egy Anoto-tollat, egy Bluetooth-mobiltelefon és digitális papírt tartalmaznak majd.



## Noteszek mindenkiNEC

A NEC Computers International az idei CeBIT-en újszerű drótnélküli hálózati megoldásaival domborított, amelyekkel az otthoni felhasználók mellett a professzionális üzleti szereplőket is meg kívánja célozni. A Packard Bell mint a NEC egyik meghatározó divíziója Hannoverben mutatta be a Chrom@-ot, amely ugyan a hordozható PC-k kategóriájába tartozik, bár szerencsésebb lenne inkább multimédiás mindenestül nevezni, hiszen többek között házimozizásra is alkalmas, de átlagon felüli teljesítménye révén akár a filmkészítéssel kapcsolatos utómunkák is elvégezhető rajta.

Nem kell a verébre ágyúval löni – gondolhatták a NEC szakemberei –, ezért piacra dobtak egy szerényebb képességű notebookot is. Az EasyNote kisebb teljesítménye és még kisebb súlya mellett örökölte a Chrom@ bizonyos tulajdonságait, például éppúgy képes DVD-lejátszásra, akár egy televízióra kötve is. Hasonló képességekkel rendelkezik a Packard Bell EasyOne, amely AMD Duron processzora révén hasonló teljesítményt nyújt, de még alacsonyabb áron.

A NEC gondolt azokra is, akiknek otthonában már több számítógép található, számunkra mutatta be drótnélküli LAN-megoldását, amelynek révén a számítógépek nagy sebességű hálózathoz kapcsolhatók anélkül, hogy falat kéne bontani, vagy akár nap mint nap drótokon kellene átgázolni.

Visszatérve a noteszgépekre, a NEC egyik legfajsúlyosabb bejelentése éppen annak kapcsán látott napvilágot, hogy megjelent a Versa TXi, amely elképesztő teljesítménye mellett (750 MHz-es Pentium III processzor, 20 GB-os Winchester, 320 MB memória) mindössze 1,65 kilogramm. Sőt létezik egy még könnyebb változat is, amely már csak másfél kilót nyom, s a Transmeta Crusoe processzorát tartalmazza.

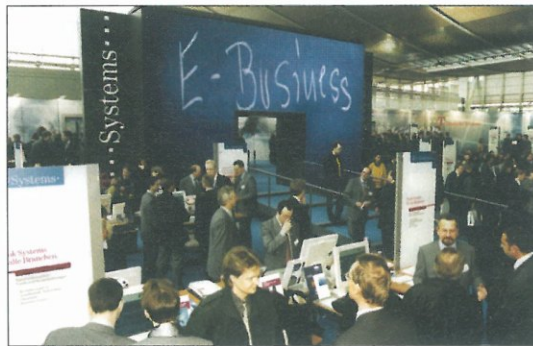
Végül még egy fontos újdonság. A NEC-nek köszönhetően Európában elsőként kerül piacra olyan asztali PC, amelyben már „széria felszerelés” a DVD-író.

# Előtérben a háttér

## CeBIT 2001

Kolma Kornél

Szokás szerint idén is megdöntötte minden tavalyi rekordját a CeBIT. A világ legnagyobb IT-kiállítására az új évezredben még többen voltak kíváncsiak, s persze a tavalyinál nagyobb területen, nagyobb számban voltak jelen a kiállítók is (egészen pontosan 62 országból mintegy 8106-an). A jelenlét tehát kötelező, s mindezt még jobban hangsúlyozandó, a nyitó ünnepség vendéglistáján olyan nevek szerepeltek, mint például Carly Fiorina vagy Gerhard Schröder.



Tözsdei bukdácsolás ide vagy oda, az ICT-szektor még mindig a legjobban teljesítő ágazat. A CeBIT-en immár rendszeresen megjelenő EITO (European Information Technology Observatory) tanulmányfüzet adatai szerint ugyanis az idei évre 9,6 százalékos növekedés prognosztizálható. Persze ez az elképesztő mértékű expanzió bizonyos hangsúly-átthelyeződéssel jár, pontosabban foglalkozni kell olyan kérdésekkel is, amelyek korábban háttérbe szorultak. Ez a CeBIT tematikailag „nevesített” pavilonjai kapcsán szintén felismerhető. Természetesen találkozni lehetett a lassan több éve „konzerválódó” slágertémákkal, például az irodai automatizálással, a bankok és egyéb pénzügyintézetek elektronizálását megcélzó megoldásokkal, a különböző biztonságtechnikai és azonosítási rendszerekkel. Tulajdonképpen ide sorolható már a hálózati számítástechnika, vagyis a „network computing”, a számítógéppel támogatott tervezés s annak újabbnál újabb válfajai, valamint a telekommunikáció. Persze e témák mindegyike hozott újdonságot, hogy csak az utóbbira néhány példát említsünk: a mobiltelefongyártók közül mindenki előrukkolt a GPRS-sel is megbirkózni képes marokkészülékkel, s láttunk olyan telefont, amely egyben digitális kameraként működik (de jól jött volna egy ilyen a kinti tudósítónak...).

Ami viszont új volt – vagy legalábbis még messze nem szokványos – az idei CeBIT-en, az a nyugati országokat már évek óta foglalkoztató kérdés, hogy tudniillik informatikushiány van, ami ellen előbb-utóbb

tenni kell. Nos, a hannoveri seregszemlén például külön pavilonban folyt az „emberkereskedelem”, az állás-keresést s a megfelelő szakemberek felkutatását a személyes beszélgetések mellett egy olyan adatbank is segítette, amely a nyitó napra már 160 ezer nevet tartalmazott. Mindez persze csak a pillanatnyi hiányt oldhatja meg, hosszú távon egészen más jellegű problémákkal kell foglalkozni. Például a képzés támogatásával s az ún. technológiatranszferrel, amely az egyetemek és az IT-cégek szorosabb együttműködését – pénzügyi és eszköztámogatás révén – hivatott megoldani. Ennek volt színtere a 16-os pavilon, amelyben egyetemek, kutatóintézetek, technológiaközpontok állítottak ki, s keresték a kapcsolatot a profitorientált vállalkozásokkal – az előzetes várakozásoknak megfelelően nem kis sikerrel.



Természetesen – mint ahogy azt tenni szoktunk – a CeBIT-en gyűjtött információkra lapunk későbbi számaiban még visszatérünk, most mindössze egy rövid gondolat erejéig időzzünk meg el a „mindenható technológiánál” és az ő fejlődésénél. A filmkészítőknek bizony fel kell kötniük azt a bizonyos gatyát, különösen, ha valódi sci-fivel akarják elkápráztatni a nagyrészt. A technológiai fejlődés ugyanis olyannyira felgyorsult, hogy amit tegnap még csak filmben láttunk megálmodva, az mára már valósággá vált. Itt van például a CD-írás. Amikor néhány évvel ezelőtt bemutatták az Ereaser című filmet, egy bájos hölgy alig egy perc alatt másolt le egy teljes korongnyi adatot. Ehhez kapcsolódó hírünk, hogy a CeBIT-en bemutatták az első 24-szeres CD-írót, amely mindössze 3 perc alatt képes hasonló truvéjra (a gyártást elsőként a Waitec és a TDK kezdi meg). Az ehhez hasonló újdonságoknak se szeri, se száma, mindenki gyorsabb, könnyebb, intelligensebb megoldást ígér, csak egy valami konstans, az pedig nem más, mint az emberi elme kapacitása...



# Halló, itt Hannover!

Guttray László

Izgalmas versenyt fut a mobiltelefon-piac két vezetője: eddig féltve őrzött újdonságaikat büszkén tarták a CeBIT látogatói elé.

Az Ericsson a mobiltelefonok mellett a hálózatok, alkalmazások és professzionális szolgáltatások egész családját mutatta be.

A svéd óriáscég színes kijelzővel ellátott első mobiltelefonja, a T68-as a multimédiás üzenetkezelő szolgáltatás (MMS) mellett digitális képkezelésre és audio-funkciókra is alkalmas. Az apró, kézbe simuló, teljesen új külsővel és tapintással rendelkező mobiltelefont a GSM 900/1800/1900-as és a GPRS (General Packet Radio Services) hálózatok részére fejlesztették ki – a kiállításon azonban csak teszt példányokat láthattuk, mivel kereskedelmi forgalomba csak az idei év végén kerül az új típus.

Az Ericsson második GPRS-újdonságát, a T39-es jelű



készüléket úgy tervezték, hogy egyaránt működjön az összes GSM-frekvencián, valamint a gyors internet-hozzáféréshez és adatátvitelhez szükséges nagy sebességű, áramkörkapcsolt hálózatokban is; külön érdekesség, hogy a készüléket a Bluetooth vezeték nélküli adatátviteli technológiával látták el. A sorozat következő tagja a T29-es „pehelysúlyú”, kétsávos, WAP-os mobiltelefon. Ez az első telefonkészülék, amely rendelkezik a képek és hangok más mobiltelefonokra történő küldését lehetővé tevő, fejlett üzenetküldő szolgáltatással (EMS). A készülék népszerűségét várhatóan fokozza a csoportos SMS-küldés lehetősége, a beépített négy játék, a hanghívás, illetve a hangvezérelt hívásfogadás.

A hang mellé képet is eljuttathatunk az Ericsson CommuniCamjának segítségével. A GSM-hálózatok számára kifejlesztett mobil-fényképezőgéppel készített fotókat közvetlenül elküldhetjük a mobiltelefonról bármely e-mail címre, de tárolhatjuk a képeket a marokkészerű virtuális fotóalbumában is.

A standon kiállított internetes rádiókészülék (Internet Radio) a világ első vezeték nélküli internetes eszköze,

amely lehetővé teszi, hogy a felhasználók a neten található rádióadók bármelyikéhez hozzáférjenek számítógép használata nélkül. Az Ericsson és az MTVi közös fejlesztési együttműködése révén az internetes rádiókészülék használói egyedülálló interaktív tartalmat és szolgáltatásokat is élvezhetnek majd. Bemutattak egy „zenefont” is: a Microsoft a Windows Media-fájlok lejátszására alkalmas GPRS-prototípust, amellyel audio- és videoállományok hallgathatók, illetve nézhetőek meg.



Hasonló telefoncsodákat mutatott be a Nokia is. Két új nagy sebességű GPRS-telefonjuk – a 8310 és a 6310 modell – valóban a legkorszerűbb szolgáltatásokat kínálja. A Nokia 8310 „divat”-GPRS-telefon a harmadik negyedévben lesz kapható, míg a Bluetooth-modullal épített 6310-es csak a negyedik negyedévben érkezik. A Nokia az utolsó a világ három legnagyobb – a másik kettő a Motorola és az Ericsson – mobiltelefon-gyártója közül, amely GPRS-telefont dob piacra. GPRS-hálózatok már egész Európában üzemelnek.

Szintén a CeBIT-en debütált az „expression” kategória első WAP-os telefonja. A WAP 1.1-es böngészővel ellátott Nokia 3330-as testben és lélekben fiataloknak kínál hozzáférést a szórakoztatáshoz és más szolgáltatásokhoz. A játékok sorát egy teljesen új játékkal, a „Bumper”-rel egészítették ki, de új szintekkel frissítették fel a Space Impactot és a Snake II-est is – a játékok WAP-on keresztül a Club Nokia oldaláról tölthetők le. A felhasználók a játékokban elért magas pontszámaikat a Club Nokianak elküldve versenyezhetnek a többi játékosal. Ezenkívül valódi újdonság a szintén Club Nokia-tagok számára letölthető animációs kijelzővédő is.

Az új telefontal felhasználója egyénileg vagy interaktív módon több partnerrel számos szolgáltatói portálon elérhető WAP-játékokat is játszhat. A Nokia 3330-as egyéb funkciói között megtalálható a hangfelismerő tárcsázás, amely nyolc számot képes hangminta alapján felhívni. Új funkció még a 100 név tárolására alkalmas

belső telefonkönyv és az „először rezeg, aztán cseng” csengőhangváltozat.

A továbbfejlesztett üzenetküldő funkciók között megtaláljuk az egyszerű és gyors csevegést elősegítő prediktív szövegbevitelt, a 12 gyárilag tárolt kép küldésének lehetőségét, valamint egy letölthető kép fogadására elegendő tárolóhelyet. A Nokia 3330-as a szokásosnál háromszor hosszabb üzenetek továbbítására alkalmas, a láncolt üzenetküldési funkciót is támogatja.

Az új készülékhez olyan grafikus elő- és hátlapokat terveztek, amelyek fotótárolásra képesek, ezenkívül tartozékként négy színes, valamint három grafikus Xpress-on elő- és hátlap választható. A finn cég a második negyedévben tervezi a Model 3330 WAP-készülék kereskedelmi forgalomba hozatalát.

A Nokia sem feledkezett meg a zenekedvelőkről: új mobiltelefon-tartozékokról, a digitális Nokia Music Player HDR-1-ről szintén a hannoveri kiállításon számoltak be először. A Nokia Music Player segítségével a felhasználók beépített sztereó FM-rádiót, valamint letölthető hang- vagy zenefájlokat hallgathatnak, de telefonjukkal együtt fejhallgatóként is használhatják. A mutatós külsejű készülék a Nokia 3310-es, 3330-as, 8210-es és 8850-es telefonjaival kompatibilis, és 2001 harmadik negyedévében jelenik meg az üzletekben.

A Nokia Music Player által támogatott zeneformátum az AAC (Advanced Audio Coding), amit az InterTrust digitális jogmenedzsment technológia biztosít, és az MP3. Az AAC olyan magas minőségű hangkódolási technológia, amelyet számos adó, illetve zenét elektronikusan terjesztő alkalmazás használ.

A látogatók egybehangzó véleménye volt, hogy a mobiltelefonok egy-két éven belül minden olyan szolgáltatásra képesek lesznek, amelyre néhány éve még csak az asztalai számítógépek voltak alkalmasak, s az m-commerce lehetőségeinek kibővülésével nemcsak a kommunikációban, hanem a mindennapi életben is pótolhatatlan eszközökké válhatnak.

## Novell-akvizíciók

Márciusban két céget is magába olvasztott a Novell: elsőként azt jelentették be, hogy felvásárolja a Cambridge Technology Partnerst, a főként az Egyesült Államokban ismert, globális informatikai szolgáltatásokat, valamint stratégiai és vezetői tanácsadást nyújtó céget, néhány nappal később pedig közölték, hogy megvásárolták a Novetrixet, amellyel az anyacég a vállalatok és szolgáltatók számára szükséges új tartalomellátási technológia és szakértelem birtokába jut.

Kétségtelenül a „nagy fogás” az 1991-ben alapított Cambridge, amelynek mára 19 országban 3400 alkalmazottja van; ügyfeleinek stratégiai és vezetői tanácsadást, valamint rendszerintegrációs szolgáltatásokat nyújt az e-businessre való átálláshoz.

A felvásárlás eredményeképpen a Novell lényegesen kiterjeszti a vásárlók és más IT-szolgáltató cégek felé biztosított konzultációs szolgáltatásainak körét. Mindkét vállalat fő területe az üzleti folyamatok és informatikai erőforrások internetessé tétele új, biztonságos, ugyanakkor egyszerűbb webes hozzáféréssel. A felvásárlás után – a korábban megfogalmazott céljainak megfelelően – a konzultációs szolgáltatások a Novell teljes bevételeinek egyharmadát teszik majd ki. A tranzakció várhatóan a Novell 2001-es harmadik pénzügyi negyedévre fejeződik be. A könyvelésben egyértelműen vásárlásként jelentkező fúziót jóváhagyta mindkét cég igazgatótanácsa, és ha a Cambridge részvényesei is rábólintanak az üzletre, a Cambridge a Novell teljes tulajdonjogú leányvállalattá válik.

A kiadott közlemények szerint a Novell vezetősége szintén a megoldásorientált irányba változik. Jack Messman, a Novell igazgatótanácsának tagja és a Cambridge elnök-vezérigazgatója kerül a vezérigazgatói posztra, Eric Schmidt azonban továbbra is a Novell igazgatótanácsának elnöke marad, és ő lesz a cég vezető stratégija is.

A másik felvásárlás „alánya” a Novetrix. A független fejlesztőcéget címtár alapú szoftvermegoldásai a „bárhol, bármikor” típusú számítástechnika fejlődését segítik elő. A tranzakció keretében a Novell fejlett technológiához és szakértelemhez jut a tartalom- és szolgáltatásellátás terén.

# A nagy hal megeszi a nagy halat

## Egy fúzió hazai hatásai

Guttray László

Az elmúlt időszakban az informatikai (és nemcsak a dot-com) cégek elbocsátásokkal cizellált, tőzsdei visszacsúszásokról vagy akár csődökről szóló híreinek ellenpontjaként szinte egyetlenként jelentkezett a Novell többszörös cégfelvásárlása. Ezek után kétszeresen is érthető, hogy a Novell menedzsmentje egyértelműen a cég fejlődésének eddigi legjelentősebb lépéseként értékelte, hogy a One Net filozófiát több mint egy éve terjesztő cég felvásárolta a Cambridge Technology Partnerst, majd nem sokkal később a Novetrixet. Sőt abban sincs semmi meglepő, hogy Szittyta Tamást, a Novell Magyarország igazgatóját főként a felvásárlások hazai piacot érintő vonatkozásairól, a várható változásokról kérdeztük.

**– A Cambridge neve egyelőre nem ismerős a hazai informatikai világban. Mikorra várható, hogy itthon is ezzel a márkánévvvel fémjelzett konzultációs szolgáltatásokat kínálnak?**

– Bár a külső szemlélőnek úgy tűnhet, hogy már csak a formások vannak hátra, a fúzió valódi kezdése még hónapokat vehet igénybe. A különböző jóváhagyások után, június-júliusban indulhat az operatív összeolvadás, érezhető változások pedig csak az év végére várhatók. Én azonban nem azt tartom fontosnak, hogy a magyarországi képviselő hogyan alakul át szervezetenként, hiszen sokkal lényegesebb: mit látnak, milyen „hozzáadott értéket” kapnak majd partnereink? A Novell a jövőben sokkal hangsúlyozottabban jelenik majd meg a hazai piacon is, komplett projekteket vállalunk, a mostani termékkeladások és az azokhoz kapcsolódó szolgáltatások – mint például a terméktámogatás, az oktatás – területe mellett lényegesen nagyobb hangsúlyt kap a konzultáció.

**– Mikortól lesz érezhető az eltolódás?**

– Folyamatosan növeljük a szolgáltatások részarányát. A Novell eredeti elképzeléseiben is az szerepelt: 2002 végéig el kell érni, hogy a cég összbevételeinek 30 százaléka konzultációs tevékenységből származzon. Azok a tervek pedig, amelyek már a fúziót is figyelembe veszik, még tovább növelik az arányt: 2004-ig 45 százalékos lesz a konzultációs ágazat részesedése.

**– Ez azt is jelenti, hogy a hazai csapat konzultációs szakemberekkel bővül?**

– A Novell három területre sorolja a professzionális szolgáltatásokat. Az első az oktatás, a második a terméktámogatás és üzemeltetés, a harmadik pedig a termék felvásárlása előtti stratégiai tervezéshez kapcsolódó konzultáció. Ez utóbbinak már most is egyre nagyobb szerepe van, a későbbiekben pedig még inkább kiteljesedik ez a tevékenység. Mivel a Cambridge alapvetően rendszerintegrátor cég is, a Novell portfóliója kiegészül komplett projektek fővállalkozásban történő végrehajtásával. Esetenként mi végezzük a bevezetéshez kapcsolódó munkákat, és feltehetőleg nemcsak Novell-termékek lesznek egy ilyen projektben, alvállalkozói konstrukcióban alkalmazunk más cégeket is.

**– A bevételarányok ilyen irányú eltolódása azt feltételezi, hogy tervezetten és radikálisan csökken a szoftverértékesítés?**

– Ezt egyáltalán nem így tervezzük, sokkal inkább az a meggyőződés, hogy a Novell termékértékesítése is növekszik majd. Ezt arra alapozhatom, hogy korábban – amikor még főként hálózati operációs rendszereket forgalmaztunk – szinte kizárólag a megrendelő cégek technikai gárdájával álltunk kapcsolatban. Ma már sokkal magasabb igényeket kielégítő rendszereket kínálhatunk – címtárral és a különféle hálózati szolgáltatások nagyon széles skálájával –, ami már túlnő az informatikai szakemberek megrendelői hatáskörén, a beruházások a legtöbb esetben felső vezetői döntést is igényelnek. A Cambridge felvásárlásának egyik legnagyobb előnye éppen az, hogy a cég menedzsmentkonzultációval is foglalkozik, tehát legfelsőbb szinten nyújt stratégiai tanácsadást, s rendelkezik azokkal az eszközökkel, üzleti és szakmai kapcsolatokkal, amelyekkel növelhető az értékesítésből származó bevétel.

**– Miben mutatkozik meg a bővülés Magyarországon? Szakirányú képzettséggel bíró alkalmazottak felvételét tervezi a Novell Magyarország, vagy olyan hazai cég felvásárlását, ahol megfelelő döntéshozói kapcsolatokkal rendelkeznek?**

– Ez a kérdés még nem dönt el, de valóban az említett két lehetőség látszik valószínűnek: megvásárolunk egy itthoni tanácsadócéget, vagy alkalmazunk olyan szakértőket, akik biztosítják az üzleti tevékenység bővülését. Elvileg az is elképzelhető, hogy a Cambridge egy gyakorlott menedzsment delegál, aki felügyeli majd a konzultációs szaktudás-értékesítési üzletág kiépítését, de ez nem valószínű, sokkal jobb határfokot eredményez, ha itthoni erőforrásokból építkezünk. Az biztos, hogy a Cambridge-nél meglévő know-how-t megkapja minden Novell-képviselő, aminek alapján felépíthető, hogyan kell a gyakorlatban megvalósítani a stratégiai vezetői tanácsadást, tehát az biztos, hogy év végéig a Cambridge szaktudása Magyarországon is rendelkezésre áll.

**– Ha a döntés itthon születne meg, bizonyára vannak elképzelései arról, mikor, hány fővel, milyen jellemzőkkel bővül a hazai képviselő...**

– Korai a kérdés, hiszen még a fúzió sincs jóváhagyva, és a Novell legfelsőbb vezetői sem döntötték el, hogyan történjen az egyesítés. Az biztos, hogy ezzel a cégfelvásárlással gyorsabban bővülünk, mintha organikusan fejlődünk volna, és saját berkeken belül építünk ki szervezeteket és szaktudást. A következő üzleti tervet októberben kell benyújtani, addig nem valószínű, hogy lesz jelentős változás, az idei pénzügyi évet még nem igazán befolyásolják a felvásárlások. A lényeg, hogy nagyobb cég leszünk, szélesebb profillal.





# Vita a hírközlési törvénytervezetről

## Hálózat és hurok

Kerekes Pál

Az Országgyűlés munkarendjéből ítélve úgy tűnik, a Parlament sem tudja kivonni magát az új gazdaság hatásai alól, hiszen folyamatosan kerülnek a honatyák elé tematikai törvénytervezetek. A tavaszi ülészakban mindjárt kettő is: az elektronikus aláírást bevezető jogszabály, valamint az egységes hírközlési törvény. Rövidesen szavazhatnak a frakciók, mivel az általános plenáris vita már elkezdődött. (Előző számunkban az e-szignó törvénytervezetet mutattuk be, az alábbiakban a hírközlési ágazatot szabályozó előterjesztés főbb kritériumait ismertetjük.)

Előljáróban annyit el kell mondani, hogy alighanem az utóbbi évek egyik legnagyobb terjedelmű törvényjavaslatáról van szó: száznál is több oldalas sajtóanyag egy paragrafus tárgyalja a rendelkezést. Az anyag testességét minden kormányzati, illetve civil szervezésű előkészületi fórum keményen kritizálta.

A törvényjavaslat tizenhárom pontban határozza meg az új szabályozás célját. Összefoglalóan azt lehet elmondani, hogy a legfontosabb szempont a hírközlési verseny fejlődésének elősegítése, előtérbe állítva a fogyasztók, vagyis az állampolgárok érdekeit. Új megközelítésnek számít, hogy a tervezet rögzíti a hírközlési technikákkal kapcsolatos környezetvédelmi követelmények felállítását és betartatását.

### Kik szolgáltatathatnak?

Szemben a jelenlegi zárt szabályozással a törvény hatályba lépése után bárki és bármely szervezet – akár magánvállalkozás is – végezhet hírközlési szolgáltatást, kivéve az országos rádió- és televízió-műsorsórát, ezekről a tevékenységekről az állam külön jogszabályban rendelkezik (tehát az RTL Klub, a Tv2 és az M1 helyzete változatlan marad). Érdekesebb téma a kábeles műsorelosztási szolgáltatást reguláló paragrafus: itt kimondják, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató kábeles műsorelosztást csak akkor nyújthat, ha erre külön gazdálkodó szervezetet hoz létre. További szigorítás, hogy egyáltalán nem szerezhet rendelkezési jogot ilyen jellegű tevékenységre az a domináns piaci szereplő, amely az adott körzetben saját hálózatot üzemeltet. Kivételesen a harmincezer lélekszámot nem meghaladó település, vagyis faluhelyen az egyetemes szolgáltatás igénye „verte” a monopolhelyzet elkerülését célzó törekvéseket.

A fogyasztók érdekeit igyekszik védeni a hírközlési

piac óriásaival szemben több rendelkezés. A leglátványosabb előírás szerint minden telekommunikációs cég ügyfélszolgálatot köteles működtetni. Kitér arra is a törvénytervezet, hogy a szolgáltatók kötelesek együttesen biztosítani egy országos, minden vezetékes, illetve mobiltelefon kapcsolási számára kiterjedő tudakozó megszervezését. A telefónia egy régi vágyalma is megvalósul: a 18. paragrafus megfogalmazza a számhordozhatóság igényét, a távbeszélő-vállalkozás köteles lehetővé tenni előfizetője számára a hívószámok örökös megtartását – adott földrajzi egység határain belül.

A fegyelmezetlen telefonálógatókkal szemben viszont a törvényi előírások a szolgáltatókat védik. Nem terheli a cégeket szerződés-kötelezettség, ha az igénybe vevő 3 hónapot meghaladó díjtartozást halmoz fel bármely távközlési szolgáltatónál.

### 25. § kontra 25%

A legnagyobb várakozás a domináns szereplő fogalmának meghatározását előzte meg. A 25. paragrafus szerint jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként azonosítják azt a céget, amely huszonöt százalékos piaci részesedéssel bír. Ugyanez a paragrafus rögzíti a távközlési piacon belüli meghatározó szolgáltatási piacokat is. Eszerint négy terület van: távbeszélő, mobil rádiótelefon, bérelt vonali és összekapcsolási szolgáltatási piac.

A szolgáltatási piacok elhatárolására azért van szükség, mert a törvénytervezet a továbbiakban előírja, hogy a bevételeket és ráfordításokat a szolgáltatók kötelesek elkülönítve nyilvántartani. Az egyetemes szolgáltatások körében célzott díjcsomagokra is vonatkoznak ezek a kitételek, tehát az egységben nyújtott kedvezményeket is területenként részletezve kell kezelni.

A jelentős piaci erővel rendelkező cégmeghatározás azért fontos, mert az ebbe a kategóriába tartozó szolgáltatót az előfizetői hurok átengedésére kötelezi a törvénytervezet. Kevésbé elvontan ez azt jelenti, hogy azonos műszaki feltételek mellett, ugyanolyan jogi és gazdasági kondíciókkal az egyik szolgáltató köteles a másik szolgáltató ügyfele részére a telefonkapcsolatot biztosítani, ezzel lehetővé téve a hang- és adatforgalmat.

Kiskapuk szándékolt keresésére itt is lesz mód. Például a negyedik bekezdés szerint, ha az átengedési

igény technikailag nem valósítható meg, illetve a hálózat egysége nem őrizhető meg, akkor az együttműködésre kötelezett szolgáltató megtagadhatja a szerződés-kötést, azaz „kibújhat a hurokból”.

### Döntőbizottság

A törvénytervezet előzetes vitái során mindannyiszor elhangzott: mivel kerettörvényről van szó, rendkívül fontos az előírások és rendelkezések betartásának ellenőrzése és számonkérése. A hatósági jogkört a Hírközlési Felügyelet fogja gyakorolni, a vitás kérdések rendezésére pedig egy új szervezetet kreál a törvény, a Hírközlési Döntőbizottságot. Ez a 12 független – máshol alkalmazásban és jogviszonyban nem lévő – szakemberből álló grémium lesz hivatott kivizsgálni a fogyasztói panaszokat, és feltárni, szankcionálni a szolgáltatók törvénytől eltérő üzleti magatartását. A döntőbizottság számára a legkeményebb feladat minden bizonnyal a szolgáltatók közötti hálózatmegosztási és díjazási viták rendezése lesz.

A hírközlési törvény nemcsak a telekommunikációt szabályozza. Az EU-jogelvének megfelelően itt kell rögzíteni a postai szolgáltatásokat keretbe foglaló előírásokat is. Az ide vonatkozó paragrafusok továbbra is biztosítják az állam számára a postai üzemeltetés monopóliumát.

(A hírközlési törvénytervezet teljes szövege letölthető a Parlament [www.parlament.hu](http://www.parlament.hu) címen elérhető honlapjáról.)

# Varycom

Belden és KRONE  
hazai képviselő

1204 Budapest,  
Akácfa u. 74.  
tel: 285-6950

## Húsvéti Belden kábelakció!

UTP Cat. 5 falikábel:	34Ft	Koaxiális kábelek:	
UTP Cat. 5e falikábel:	36Ft	H133/4:	570Ft
UTP Cat. 6 falikábel:	76Ft	H133/8:	950Ft
UTP Cat. 5e patchkábel:	66Ft	H133/16:	1 900Ft
FTP Cat. 5 falikábel:	53Ft	(Megfelel a TZE 10106 kábelnek)	

Az árak az AFA-t nem tartalmazzák és a készlet erejéig érvényesek.

www.varycom.hu

## A KFKI megvette a Dotkom Kft.-t

2001. március 1-jétől kft.-ként folytatja munkáját a Dotkom Internet Consulting. A szervezeti átalakulással egyidejűleg megváltozott az internetes tanácsadó cég tulajdonosi szerkezete is: a KFKI Investment Kft. 60 millió forintos tőkebefektetéssel 100 százalékos tulajdoni részesedést szerzett a Dotkom Kft.-ben. A 2000 nyarán a MAVÁ Befektetési Kft. ([www.mava.hu](http://www.mava.hu)) többségi, a KFKI Számítástechnikai Rt. ([www.kfki.com](http://www.kfki.com)) kisebbségi részesedésével alapított stratégiai tanácsadó eddig a TVNet Kft. ([www.tvnet.hu](http://www.tvnet.hu)) önálló divíziójaként működött. A Dotkom vezetésének optimizmusát mutatja, hogy 2002-re 300 millió forintos árbevétel irányoznak elő, így a korábbi terveknél hamarabb, már 2002 második negyedévére nullszaldóssá válhat a működés. Szőnyi László, a KFKI Investment Kft. ügyvezető igazgatója úgy gondolja, hogy a Dotkom Internet Consultingba történő befektetésük jól illik abba a folyamatba, melynek során a KFKI Számítástechnikai Csoport erőteljesen nyit az e-vállalkozások felé.

## Linux magyarul?

A Linux-felhasználók Magyarországi Egyesülete a MeH Informatikai Kormánybiztosságtól kapott támogatásból különböző munkákra 7 millió forintos ösztöndíjjal pályázatot írt ki a Linux magyarítására. Ennek keretében összesen 32 Pingvin Füzetet készítenek el a jelentkezők, amelyek a számítástechnika alapjaitól a Linux Rendszeradminisztrációig összesen 1650 oldalon foglalják össze a tudnivalókat.

A pályázat másik területe a szabad szoftverek magyarítását és az egységes terminológia megteremtését kívánja elősegíteni, célja egy olyan, a magyarítások segítségét célzó webes alkalmazás kifejlesztése, amely a fordítási projekteknek egységes nyelvi hátteret biztosít.

A harmadik kategóriába a StarOffice 5.2 vagy a leendő OpenOffice 6.0 teljes magyarítása tartozik, itt a cél egy teljes egészében magyar nyelven működő, szabad irodai programcsomag magyarítása, amely a Linux irodai elterjedését teszi lehetővé.

## Egy GHz-es mobil Pentium III

Az Intel március 19-én bejelentette a mobil Pentium III processzor 1 GHz-es változatát. A lapkagyártó óriás az 1 GHz-es lapkán kívül bejelentette a mobil Pentium III processzor 900 MHz-es és a mobil Celeron processzor 750 MHz-es verzióját is. Az Intel mostani bejelentésének eredményeként az asztali PC-k után megjelenhetnek a piacon az 1 GHz-es hordozható gépek is, vagyis teljesítményük egy lépéssel ismét közelebb kerülhet a leg-erősebb asztali rendszerekéhez. Az új processzorok is az Intel Quicstart és SpeedStep technológián alapulnak. Az utóbbi azt jelenti, hogy a lapkák magasabb órajellel futnak, és magasabb tápfeszültséget használnak, amikor a villamos hálózatból kapják a

tápfeszültséget („maximális teljesítmény” mód), alacsonyabb órajelet, illetve tápfeszültséget használnak, amikor telepről működnek („telepoptimalizált” mód). Az 1 GHz-es mobil Pentium III processzor 1 GHz-es órajellel és 1,7 voltos tápfeszültséggel működik, amikor hálózatból nyeri az energiát, és 700 MHz-es órajelet, valamint 1,35 voltos tápfeszültséget használ, amikor tápellátásáról telep gondoskodik. A lapka átlagos hőtermelése 1 GHz-en kevesebb mint 3 watt, 700 MHz-en pedig 2 watt alatt van. Az előbbi üzemmód nagy teljesítményt, az utóbbi hosszú működési időt biztosít a telepről. Az Intel Mobile Voltage Positioning VR technológia további 10% energiamegtakarítást jelent.



**Tally**  
Computer Printers

**MÉRJE A KÖLTSÉGEIT!**

Gondolt-e már arra, hogy milyen jó lenne tisztában lenni azzal, hogy valójában mennyibe is kerül Önnek egy színes oldal kinyomtatása?  
**A Tally T8204-es színes lézernyomtatója ragyogó nyomtatási képe mellett erre is kínál megoldást!**  
A nyomtatóhoz mellékelte magyar nyelvű program igazán egyedülálló: használatával **pontosan megtudhatja a színenkénti Fedettséget és a nyomat árát!**

**Kvint-R**  
Számítástechnikai Kft

1089 Budapest,  
Delej utca 41.

Telefon:  
477-4050

Telefax:  
477-4060

[posta@kvint-r.hu](mailto:posta@kvint-r.hu)  
[www.tally.hu](http://www.tally.hu)

THE  
**COLOUR**  
OF BUSINESS  
LIGHTS COLOUR ACTION!



## Így is kaphat ajándékba 2 kilót ...



ám az OKI most minden Kedves Vásárlónak  
a C7000-es színes nyomtató mellé egy teljes értékű, dobozos  
Core/DRAW® 10-es programcsomagot ad ajándékba!

- Színes digitális LED nyomtatás: 12 oldal/perc, 1200x1200 dpi valós felbontás
- 20 oldal/perc mono nyomtatás
- 400 MHz 64-bit PowerPC750 processzor MEGA technológiával
- 64 MB RAM (C7200 és C7200n), 128 MB (C7200dn), 256 MB (C7400);  
bővíthetők: 1024 MB-ig, duplex egység, hálózati kártya, 5 GB merevlemez
- Single Pass Technology – papírvastagság 203g-ig



Okidata Network Solutions  
for a Global Society

AZ OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. MINDEN 1999. JANUÁR 1-TŐL ÁLTALA FORGALOMBA HOZOTT LAPNYOMTATÓJÁ-  
NAK LEVILÁGÍTÓEGYSÉGÉRE (LED FEJ) ÉLETTARTAM GARANCIÁT VÁLLAL.

**C7000**  
Sorozat

**OKI**

OKI Systems (Magyarország) Kft.

1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com [www.okihu.hu](http://www.okihu.hu)

**NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK** CHS KFT. 06 1 451 3500 • CORWELL KFT. 06 1 306 9060  
FLAG RT. 06 1 383 0155 • HS PRINT KFT. 06 1 270 7600 • SVED RT. 06 1 469 8000 **SYSTEM PARTNEREK** ALBACOMP RT. 06 22 315 414  
GETRONICS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 • SZINVANET KFT. 06 1 252 0545

## PC-árháború közeleg

Árháború előtt áll a PC-piac – figyelmeztetnek az elemzők, amely várhatóan még az idén kirobban. A Gartner Group piackutató cégcsoport arra hívta fel a figyelmet, hogy az egyre nagyobb méreteket öltő gazdasági recesszió kegyetlen küzdelembe hajszolja a gyártókat a fennmaradásért. Az efféle küzdelemnek sokféle módja van, állhat mindez átalakításokból, leépítések, tervbéli módosításokból, de az egyetlen valóban célravezető megoldás az egyes cégek számára csak az árak csökkentése lehet. Amint azonban a cégek egy része árendeményeket léptet életbe, azonnal szükségszerűvé válik a többi számára is, hogy csökkentse árait. A folyamat előbb-utóbb lavinaszerűen lezúduló árakat eredményez, ami kedvez a vásárlónak, és növeli is az eladásokat, de a cégek helyzete a csökkenő haszon miatt nem, vagy csak kismértékben javul.

Martin Reynolds, a Gartner Group ügyvezető igazgatója úgy gondolja, hogy az árak esése a világ egyes részein élénkületet eredményez majd a PC-k iránti keresletben, ezért a 2002-es évben 14,5%-os növekedés várható. Reynolds azonban azt is hozzátette, hogy ezek a piacok igen hamar, már 2003-ban telítődni fognak, tehát a PC-ipar rövid időn belül ismét visszaesik.

A Gartner elemzőinek elképzelése szerint az Egyesült Államok gazdaságának visszaesését több más ország, illetve térség is követni fogja, ami a PC-piac növekedését szintén aláássa. Könnyen elképzelhető továbbá az is,

hogy az amerikai gazdaság recessziója bővülni fog, ami további negatív hatásokat eredményez majd a PC-iparban. A Gartner az idei évre jelenleg 10,7%-os növekedést vár. Ez a becsült érték korábban 15% körüli volt.

## A Motorola újabb elbocsátásokra készül

Az alig néhány nappal ezelőtt 7 ezres leépítést bejelentő amerikai Motorola cég közölte, hogy további 4 ezer állást kíván megszüntetni az ügyvezetett hálózati tevékenységek területén. A félvezetőket, mobiltelefonokat gyártó és hálózati megoldásokat is kínáló nagyvállalat december óta folyamatosan létszámcsökkentési terveket jelent be, a legfrissebb közlés alapján már összesen 22 ezer munkahelye megszüntetését tervezi. Alkalmazottjainak száma ma 147 ezer körül van. Az ügyvezetett széles sávú távközlési szolgáltatásokkal foglalkozó részlegében – mint közölték – kis létszámcsökkentéseket fontolgatnak, de a most bejelentett 4 ezres leépítés gyakorlatilag egy olyan vállalkozási részleget érint, amelyet idén januárban hoztak létre.

## Kiszáll a PC-üzletből a Micron Electronics

Az idahóai központú Micron Electronics bejelentette, hogy a cég elhagyja a PC-üzletágat, és a jövőben kizárólag mint web szolgáltató társaság kíván működni. A Micron Electronics mostani meglepő lépését az indokolta, hogy a társaság a március 1-jével lezárult negyedévben óriási, 169 millió dolláros veszteséget halmozott fel, ami még az azt megelőző év ugyanazon három hónapjában elért 5,7 milliós nyereséghez képest is rendkívül rossz eredmény. Az eladások mellett a Micron Electronics felvásárlást is tervez. A tervek szerint a társaság 180 milliós részvényfőmög megszerzésével bekebelezi az Interland Inc. nevű web szolgáltatót. A két társaság által alkotott új cég, amelybe még a Micron tulajdonában lévő HostPro web alapú szolgáltatása is bekerül, ezek után az Interland nevével működik majd tovább.

## A zsűri is játszik

A zsűri és a pályázók – mint minden évben – ezúttal is játszottak. A diákok a bemutató során megpróbálták terméküket eladni a zsűrinek, a grémium pedig pontokkal honorálta a munkákat. Feltételezhetően ezek az iratlan játékszabályok már a diákok között is terjednek, mert egyre több kitűnő, a bemutatókra is felkészült diák reklámszakember vagy marketinges jött el Szekszárdra, aki óriási lendülettel dicsérte „portékáját”. Közben persze azt is bemutatták, hogy mit tud a „konkurencia”, illetve milyen hasonló termékek vannak már a piacon, amelyeknél a sajátjuk – természetesen – sokkal fejlettebb alkotás. **(A zsűri is átélte ezt az évek során)**



bekövetkezett változást. Az első versenyeken a diákok legtöbbször nem tudott beszélni, rosszul fogalmazott és motyogott. Ma a bemutatóon inkább a „jó svádájú hölgyek és urak” a jellemzők, akik nagyon okosak, és nem hagyják magukat leállítani, amíg minden lényeges jellemzőt el nem mondták.)

A zsűri pedig kíváncsi. Megszakítja az előadást, belekérdezi, tanácsot ad, miközben élvezi, hogy a jól felkészült ifjú versenyzőket nem lehet zavarba hozni, pontosan tudják, hogy mit miért és milyen technológiával fejlesztettek. A zsűriben általában a verseny szponzorainak (Microsoft, Symantec, Graphisoft, HumanSoft, Codra, Compaq, Designsoft, Psion, Kürt, ICL, Prim Kiadó, Profi-Média) képviselői ülnek. Minden évben előfordul, hogy ha a részt vevő cégek megtetszik valamelyik versenyző munkája, akkor a programot megveszik, illetve a díjon felül részdíós foglalkozást is kínálnak a tehetséges ifjú fejlesztőknek.

# A Garay-verseny díjazottjai

## Micsoda buli!

Kovács Győző

Az immár nemzetközi rangú Garay diákprogramtermék-verseny – amelyet a Neumann János Számítógép-tudományi Társaság, a Psion Kft., a Kvantum Kft., valamint a szekszárdi Garay János Gimnázium rendez meg – idén töltötte be 18. életévét.

Az első Garay-versenyzők már krisztusi korba léptek, szinte mindannyian jól hangzó „nevek” a szakmában. Nagyon gyakran találkozom fiatal szakemberekkel, akik dicsekedve mondják, hogy első számítástechnikai elismerésüket a szekszárdi versenyen szerezték, ott érezték meg először az alkotás örömét, amikor nemcsak a zsűri, de hasonló korú társaik is elismeréssel szóltak egy-egy érdekes programozói megoldásról.

Idén közel ötven pályamű érkezett, a beküldők egy része „magányos fejlesztő” volt, másik része fejlesztői „teamekben” (programozó, látványtervező, zenei szerkesztő, bemonó, marketinges stb.) dolgozta ki a versenyfeladatot. Ezek a diákok pontosan úgy szervezték meg a közös munkát, mint ahogyan az a profik világában is szokásos, így nem kell különösebb jóstehetség ahhoz, hogy előre lássuk: az idei versenyre beküldött munkák nagy része rövid időn belül megjelenik majd a hazai szoftverpiacon.

A beérkezett közel félszáz alkotásból az előzsűri 23 pályaművet (1 horvát, 1 romániai, 3 jugoszláv és 18 hazai alkotást) válogatott be a döntőbe, ezekből 6 volt oktató-, 4 alkalmazói, 5 játék-, 6 internetes és 2 marokszámítógépre készített program. A döntő résztvevőit a Garay Gimnázium két napra vendégül látta, a program egyik legfontosabb része az volt, amikor a „szigorú” zsűri előtt személyesen is be kellett mutatni versenyprogramjaikat.

Lehetetlen lenne valamennyi programot felsorolni, ezért csak néhányat említünk meg. Idén a zsűri két abszolút első díjat osztott ki, az egyiket Gyimesi Andrea és Zsák Szabolcs miskolci diák kapta, aki egy internetes, operációs rendszer szintű megoldást készített. Jellemzésül elég annyi, hogy a verseny közben az egyik zsűritag azt morogta: tökéletes!

A másik abszolút első díjat Dívós Péter ágfalvai diák psionos megoldása kapta, egy roncsolásmentes, a fákot vizsgáló akusztikus-számítógépes rendszer, amellyel a fa kivágása nélkül meg lehet állapítani, hogy van-e korhadt üreg a belsejében. Dész Tamás, a Psion Rendszerház igazgatója, aki mindig jelen van a versenyen, elmondta, hogy a rendszert valószínűleg meg fogja vásárolni. A versenyen először vett részt Illés Antal, a HumanSoft igazgatója (aki korábban maga is indult a Garay-versenyre), és nem győzött csodálkozni a versenyzők rendkívüli felkészültségén. Biztosította „alma materét”, hogy a verseny a HumanSoft támogatására ezután mindig számíthat.

A zsűri a hagyományoknak megfelelően kiadott különdíjakat is, idén kettőt: egyet Gyimesi Andreának és Nagy Viktoriának, a két női versenyzőnek, egyet pedig Szárnyas Gábor tizenegy éves kőszegi diáknak, aki ötéves kora óta van kapcsolatban a számítógéppel. Több nyelven programoz, a versenyre is kiváló művet alkotott; nem nehéz megjósolni, hogy ha így folytatja, hamarosan fődíjas lesz valamelyik legközelebbi Garay-versenyen.

Talán érdemes megemlíteni, hogy a versenyzők többnyire a beküldött programjaik továbbfejlesztett változatát mutatták be, ugyanis a beküldés és a döntő közötti néhány hónapos időszakot is felhasználták a rendszer tökéletesítésére. Legtöbbször elmondták, hogyan fogják terméküket továbbfejlesztetni, amibe természetesen a zsűri is beleszólt, tanácsokat adott, főleg a legfiatalabb zsűritagoknak bőven volt ötletük a további változtatásokra.

Nagyon sok alkalommal elmondtam már, hogy érdemes lenne a számítástechnikában és az internetes alkalmazásokban

kitűnő diákok számára egy diák-fejlesztőintézetet alapítani, ahol a tanulók szabadon dolgozhatnak ki hasonló megoldásokat. Ebben a diák-fejlesztőintézetben el lehetne hívni a legjobb szakembereket – biztos vagyok benne, az első szóra jönnek –, akik tanácsokkal segítenék a munkát. A diákok fantáziájának jellemzésére, hogy mit is lehetne várni egy ilyen fejlesztőintézettől, álljon itt néhány döntős alkotás példája. Bemutattak például egy weblapot (Kópházi Gergely), amely egy virtuális városi séta közben matematikai feladatokat oldat meg az interneten szörfözéssel. Ha egy nyolcszögletű toronyhoz érnek, akkor például ki kell számolni a nyolcszög területét, ha egy íves ablakhoz, akkor a körívvel kapcsolatos feladat megoldása után lehet csak a sétat folytatni. A verseny munkák között volt egy sakkzóprogram is, amelynek szerzője (Idanzan Dávid marosvásárhelyi diák) a program megírásával tanult meg sakkozni, de így kapott kedvet a mesterséges intelligencia rejtegyeinek megismeréséhez is. Három debreceni diák – Nagy Viktória, Horváth Zoltán és Tóth Péter – egy kiválóan használható beszélőprogrammal pályázott, s alig egy ponttal maradt le az első helyezett mögött.

A jövő évi, 19. Garay-versenyyel kapcsolatban a rendezők nagy változásokra készülnek. A Garay-napokon részt vevő szlovén iskola igazgatója felajánlotta, hogy rendezzünk – a szlovéniai gimnáziumban – egy olyan elődöntőt, amelynek néhány helyezettje bejuthat a szekszárdi döntőbe. A javaslat-hoz azonnal csatlakozott a kolozsvári líceum nyugdíjas igazgatója, aki egy erdélyi elődöntőt kíván megrendezni; várható, hogy a javaslat-hoz Jugoszlávia is csatlakozik majd. Már idén is jó néhány határon túli magyar újságban megjelent a versenyfelhívás, így könnyen lehet, hogy a Garay-versenyek elődöntői már 2002 januárjában megkezdődnek.

Befejezésül, a versenyek színvonalát általában a beküldött pályaműveken, illetve a résztvevők véleményén lehetett lemérni. Idén is volt, aki jobb helyezésre számított, de a gyengébb végeredmény miatt sem keseredett el, azzal búcsúzott, hogy jövőre egészen biztosan eljön, és higgyük el: nyerni fog. Elhittük.

Voltak, akik szomorúan búcsúztak, mert elérték a felső korhatárt, de megígérték, visszajönnek nézőként, mert a verseny életük egyik legjobb „bulija” volt.

### A verseny döntősei és nyertesei

#### Oktatóprogramok

1. Farkas Zoltán (Hernádnémeti), 2. Gyenis Zsolt (Budapest)
3. Farkas Gábor (Pomáz), 4. Kőmíves Zoltán (Budapest)
5. Csaplár Zoltán (Fülöpmező), 6. Szárnyas Gábor (Kőszeg)

#### Alkalmazói programok

1. Gyimesi Andrea, Zsák Szabolcs (Miskolc), 2. Nagy Viktória, Horváth Zoltán, Tóth Péter (Debrecen), 3. Borsi Zoltán (Hajdúnánás), 4. Faragó Bálint (Szekszárd)

#### Játékprogramok

1. Idanzan Dávid (Marosvásárhely/Románia), 2. Siroki Péter, Tóth Elek, Szabó Zoltán (Debrecen), 3. Dely Kristóf Jakab (Budapest), 4. Juhász Tibor (Debrecen), 5. Sinkovics Ábel (Budapest)

#### Internetes programok

1. Kópházi Gergely (Kőszeg), 2. Ohr Tibor (Kőszeg), 3. Tóth Tamás (Szabadka/Jugoszlávia), 4. Sziládi Denisz (Batina/Horvátország), 5. Esztelecki Péter, Sipos Attila (Becse/Jugoszlávia), 6. Tóth Tamás (Szabadka/Jugoszlávia)

#### Psionos marokszámítógép-programok

1. Dívós Péter (Ágfalva), 2. Ifj. Radics László, Péntek Gábor (Budapest)

# GNOME vagy KDE: melyiket válasszuk?

## A Linux felfedezése (V. rész)

Novák Áron

Amikor valaki először kerül szembe a Linuxszal, valószínűleg szívesebben használja a grafikus felületet.

Na de melyiket? – kérdezheti, aki egy kicsit is tájékozott a részletekben. Vannak, akik a KDE-re esküsznek, mások szerint a GNOME a jobb. Próbáljuk meg a konfigurálási lehetőségek bemutatásával megkönnyíteni a választást: sok múlik ugyanis azon, hogy milyen disztribúciónk van, ami alapjában eldöntheti a kérdést. A SuSe például a KDE-hez biztosít több programot, ellentétben a RedHattal, ahol a GNOME az alapértelmezett. A kezdőknek inkább a KDE-t javasolják, de nézzük meg, hogy miért. Vegyük szemügyre például, hogyan lehet testre szabni a grafikus felületeket!

A grafikus felület elindításában ugyanis vannak különbségek! A startx-szel mindkettőt futásra lehet bírni, bár nem túl szimpatikus, hogy egy karakteres konzolt lefoglal a grafikus felület elindítása. Ellenben ha a kdm-et futtatjuk, visszakapjuk a promptot, és elindul egy grafikus login. Ugyanezt a szolgáltatást nyújtja a GNOME is, azonban itt nem lehet beállítani, hogy melyik ablakkezelőbe lépünk be, az alapértelmezett jelenik meg. Kis apróság, de fontos lehet. Persze azt is megtehetjük, hogy a kdm-mel hívjuk be a GNOME-ot.

Sajnálatos, hogy a menürendszer fele magyar, fele angol, de ez a konkurensnél is így van. A nyelvvel kapcsolatban érdekesség, hogy SuSe-disztribúciónál a rootfelhasználó angol menüt kap, a többi „sima” user pedig magyart, KDE-nél és GNOME-nál egyaránt. Az alkalmazások számát tekintve nincs nagy különbség, de a GNOME-on is elindulnak a KDE-s alkalmazások, és fordítva úgyszintén. Nyilvánvalóan az alapbeállításokkal egyik használata sem túl kézre álló, ezért nagyon fontos, hogy milyen mélységig lehet átszabni!

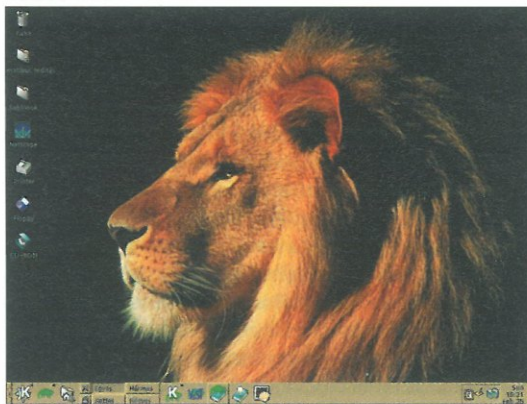
A legszembeötlőbb és legtöbbet használt eszköz a panel, ahonnan rengeteg szolgáltatás elérhető, testre szabni viszont igen korlátozottan lehet. A beállítás egyik módja, hogy a jobb gombbal kattintunk a panelen, és a Konfigurálást választjuk. Eltávolítani lehet a különböző komponenseket, ám azokat visszarakni már jóval nehezebb. A KDE beállítóközpontjában tudjuk testre szabni a felületet, nézzük, mit lehet még átállítani!

Az alkalmazások alatt a Boot Selector az első, de mit keres a bootolás a grafikus felületi beállításoknál? A Bejelentkezéskezelőbe csak rootjoggal léphetünk be, itt a kdm grafikus bejelentkezőt tudjuk teljesen átszabni. Sajnos a fájlállító program alapértelmezésben egypaneles, és ezen itt sem tudunk állítani. Persze aztán, ha szétnézünk a menüben, hamar megtaláljuk a Windows Commander linuxos klónját, a KCommandert, amely remek fájlkezelő.

A következő menüpont a webböngésző. Ez nem a Netscape-et állítja be, hanem a KDE saját fejlesztésű programját, a KFM-et, amely egyszerűbb oldalakkal még megbirkózik, de a bonyolultabb, jellemzően stíluslapokat és dinamikus HTML-t használó lapoknál bedobja a törölközőt az 1.167-es verzió. Ennek ellenére sokkal szimpatikusabb, mint a Netscape 6, amely csigalassúságú és túlcicomázott. Linuxon könnyű hozzászólni a gyors programokhoz. A panel beállításánál ugyanazok a lehetőségek fogadnak

minket, mint amikor a gyorsmenüből hívtuk elő, nincs új a nap alatt.

A következő a háttérszekció, ez már végre tartogat érdekességeket. A Windowsnál megszokhattuk, hogy tíz-egynéhány háttér közül választhatunk, amelyek nem túl szépek. Aki egyedi akart lenni, az internetről szerzett háttérrel. Ennek vége! Itt egy halom izléses, szép kép közül válogathatunk. Ha szimpla színekkel szeretnénk háttérünket ékesíteni, akkor jól jöhet, hogy színátmeneteket is be lehet állítani. A Színeknél – Windows 98-módra –, az ablak címsornál szintén lehet színátmenetet megadni. Ami érdekes még a Munkaasztal csoporton belül, az a Theme Manager. Nagyon jó elképzelés, hogy témákat lehet beállítani (szintén a Windows mintájára), de túl kevés a lehetőség, és a minőségük sem valami egetverő. A képernyővédőkre sajnos ez szintűg vonatkozik.



Jöjjenek a hardverbeállítások – érdekes lehetőség a hangeffektek módosítása. Még akik kifejezetten szeretik, azok sem lehetnek elégedettek, a „csupasz” rendszer csupán egyetlen hangot tartalmaz egy-egy eseményre. Az Ablakok csoportban igen finom beállítási lehetőségeket találunk, ami a kezdőknek talán túlságosan is bonyolult. Érdekes, hogy a Windows- és Macintosh-felhasználóknak az áttérést megkönnyítendő a következő beállítási lehetőségeket adták: windows ablakstílust, valamint Mac-mintára a program menüsorát a felső panelre helyezhetjük át.

Régebben licenelési gondjai voltak a KDE-nek, ezért nem volt valódi alternatíva egy igazi open source rendszerben. Talán inkább a Linuxhoz, a számítógépekhez kevésbé értő embereknek szól, hiszen a kezelése és beállítása során ritkábban lehet találkozni bonyolultabb, Linux-specifikus kérdésekkel.

A GNOME elindítása után hasonló kép fogad minket, mint a KDE-nél, azonban a beállítási lehetőségek tekintetében már korántsem egyeznek meg. Kicsit olyanok, mint az ikrek, akiket jobban megismerve nem értjük, korábban hogyan keverhettük össze őket.

Kezdjük a panellel, amelyet a KDE-nél egy kissé kritizáltunk. Ha bármelyik komponensen a gyorsmenüből hívjuk elő, áthelyezhetjük, eltávolíthatjuk, beállíthatjuk azt (ezt még a KDE is tudta). De itt jön a különbség: ha a panel szabad területére kattintunk, egy nagy listából válogathatunk a hasznosabbnál hasznosabb eszközök közül. Talán a legszimpatikusabb a mini CD-

lejátszó, no meg a mini XMMS MP3-applet, sőt tetszőleges programra mutató parancsikont helyezhetünk ide. A panel textúráját is átszabhatjuk, de ez jellemzően az olvashatóság rovására megy, nem érdemes vesződni vele.

Nézzük a beállítóközpontot, amelyet, ki tudja miért, a magyar verzióban csak GNOME Vezérlőpultnak titulálnak. A Felhasználói interfész alatt nagyon változatos lehetőségek fogadnak minket, az eszköztár elemeitől a párbeszédablakokig sok lehetőségünk akad, ha azt akarjuk, hogy még a készítője se ismerjen rá rendszerére. A MIME-típusoknál a feladatra remekül használható szerkesztőt találunk, de mint a KDE-nél, a bootolás kapcsán furcsaság, hogy mit keres ez a grafikus felület beállításánál. A hangbeállításnál hiányolhatók az előző sémák, viszont az összes lehetséges eseményhez találunk „gyári hangot”. A háttérnél megdöbbenő, hogy bár szintén lehet színátmenetes háttérrel választani, de gyári háttérkép egy sincs. Akkor sem, ha teljes kiépítésben „rakjuk fel” a rendszert, de ez valószínűleg a SuSe gyér GNOME-támogatásának köszönhető.

A képernyővédőknél hatalmas a kínálat, ráadásul színvonalas is! Nagy segítség, hogy (a KDE-vel ellentétben) támogatja az energiatakarékos monitorok ama tulajdonságát, hogy egy idő után kikapcsolhatnak. A képernyővédőket Windows- és KDE-mintára sokrétűen be lehet állítani. Sajnálatos, hogy társához hasonlóan, ha a jelszó kérését választjuk, mindenképpen a rendszerben egyébként is használatosat kéri. Itt is, ott is vannak nagyobb gépigényű 3D-s animációk – nem túl nagy számban.

Látható, hogy előnyök, hátrányok találhatók mindkét oldalon, a döntés pedig nehéz. Azt ajánlom, hogy először válasszuk azt, amelyik szimpatikusabb, szebb – aztán majd át lehet váltani arra, amely kézre állóbb.

Érdemes megnézni a weblapjaikat a [www.gnome.org](http://www.gnome.org) és a [www.kde.org](http://www.kde.org) címen. Sok témát, leírást, programot találunk, amelyek mindig naprakészek. Sajnos a magyar weblapjaik (a [www.gnome.hu](http://www.gnome.hu) és a [www.kde.hu](http://www.kde.hu)) egyelőre még nem olyan tartalmasak.

# A „három R” bűvöletében

## E-learning

Orlovicz Péter

A sorozat előző részében megismerkedtünk az e-learninggel mint új oktatási, képzési formával, összefoglaltuk, hogyan és mire használható (s mire nem), ezenkívül igyekeztünk átfogó képet adni arról, hogyan is működik az új oktatási módszer a tanuló oldalán. Az alábbiakban mindennek a nem látható – de nem kevésbé érdekes – technikai, infrastrukturális hátteréről adunk áttekintést.

Azoknak a szervezeteknek, amelyek már rendelkeznek egy jól kiépített, megfelelő sávszélességet biztosító intranettel, hardver szempontból nem bizonyul majd nagy kihívásnak az e-learning rendszer. A módszer legtöbb mai megvalósítása nem, vagy csak kisebb arányban igényel nagy sávszélességű kapcsolatot: ezek a megoldások jórészt egyszerű HTML-oldalakra (szöveg és képek, esetleg egy kevés Javascript az interaktivitáshoz) épülnek, amelyek esetenként hangalámondással, ritkábban videorészletekkel gazdagítottak. Természetesen van néhány kivétel, például az Egyesült Államok-beli Ninth House Network ([www.ninthhouse.com](http://www.ninthhouse.com)) interaktív, szinte teljes egészében videorészletekre épülő megoldása.

Ugyanezen okok miatt a kisebb rendszerek általában nem igényelnek dedikált szervert sem, egy megfelelő teljesítményű, az intranetet kiszolgáló szervert könnyedén futtathatók. Természetesen nagyobb szervezeteknél, ahol több (esetenként több ezer vagy tízezer) felhasználót kell kiszolgálni, a terhelés miatt szükség lehet külön erre a célra egy szervert beállítani (videót vagy más széles sávú kapcsolatot igénylő médiaformáknál nem ritka a dedikált média-szerverek alkalmazása sem).

Hardveroldáról tehát nem feltétlenül jelent nagyobb beruházást egy e-learning rendszer kiépítése.

A szoftverek terén már egy kicsit más a helyzet: az egyre növekvő képzési igények, a tananyagok növekvő komplexitása, valamint az az igény (és a gyártók ígéretei), hogy egy ilyen rendszer követhetővé, mérhetővé teszi a tanulást, gyorsan létrehozta a speciális, e-learning céljára kifejlesztett keretszoftvereket (a hagyományos képzés már amúgy is megnövekedett adminisztrációigénye ebben további segítséget jelentett). Ezeket angol nevükön LMS-nek, avagy Learning Management Systemnek nevezzük (megfelelő magyar nevük talán az oktatásszervező rendszer lehetne).

Mivel az ilyen rendszerek még nem annyira közismertek, mint a jelenleg fénykorukat élő ERP-k (SAP, PeopleSoft, JDEdwards), tekintsük át, melyek a fő használati területei és funkciói. Általában – az angol nyelvtérületen olyannyira kedvelt rövidítésekkel élve – egy LMS fő funkciói a következő három „R” köré rendezhetők:

Registration, azaz a résztvevők nyilvántartása, adminisztrációs teendők ellátása.

Routing, vagyis a tanuló és a tananyag megfelelő helyre irányítása, összehozása, valamint ez utóbbi tárolása.

Reporting, avagy az eredmények mérése, nyilvántartása, elemzése és mindezekből jelentések készítése.

### Regisztrációs és nyilvántartási rendszer

Az egyik első probléma, amelyet az LMS rendszerek megjelenésükkel megoldottak, a hagyományos képzési formáknál is elengedhetetlen adminisztráció volt. Ezzel rövid úton sikerült viszonylag nagy mértékben automatizálni ezt a képzéshez kapcsolódó, leginkább idő-, energia- és erőforrás-igényes tevékenységet: a képzésen részt vevők és eredményeik nyilvántartását, a kapcsolódó jelentések elkészítését, a képzéshez felhasznált anyagok nyilvántartását és elosztását, valamint a számlázási, költségterhelési tevékenységeket. Gyakran már ez a funkció is jelentős (és nem elhanyagolható módon: azonnali) eredményeket hozott a képzési osztályoknak. (Gyakran már az a lehetőség is óriási segítség volt, hogy a munkatársak önmaguk jelentkeztek a képzésekre az intraneten keresztül.)

Önmagában ez a funkcionalitás még nem is tekinthető hagyományos (ma elfogadott) LMS rendszernek, hanem inkább az ERP-k kiegészítésének – ahogyan a legtöbb ilyen rendszernek van is HR (Human Resources) modulja vagy funkciója, valamint a legtöbb jelentős LMS-be át lehet emelni adatokat ezekből a rendszerekből.

Az LMS azonban nem csupán egy regisztrációs rendszer.

### A tartalom adatbázisa

Hol tároljuk az e-learning kurzusokhoz tartozó fájlokat? Hogyan biztosítsuk azt, hogy mindenki megtalálja a neki megfelelő képzési anyagot, amely nem ritkán valahol a vállalati intranet mélyén leledzik? Hogyan biztosítsuk, hogy később, ha a tartalom módosítani kell, az összes fájl megtalálható legyen?

Ezek a kérdések főleg egy nagyobb, sokrétű tartalom magában foglaló webes képzési rendszer kiépítésénél válnak fontosá, így gyakran ezek vezetnek egy-egy LMS-be való beruházáshoz is. Minden ilyen rendszernél a funkcionalitás egyik legfontosabb része az egyes kurzuselemek (modulok) összefogása, egymáshoz kapcsolása (megfelelő sorrend biztosítása, „előtanulmányi követelmények” betartása stb.), valamint ezeknek egy megfelelő felületen a felhasználó felé való közvetítése.

De egy LMS több mint egy online tanfolyam, könyvtár vagy fájlkezelő rendszer.

### Eredmények és haladási sebesség nyilvántartása

Amikor a CBT-t (Computer Based Training – általában CD-ROM-on terjesztett oktatászoftver) elkezdte felváltani az e-learning, az új, a hálózat adta lehetőségek közül az egyik legígéretesebbnek az eredmények könnyű összegyűjtése és elemzése látszott. A különféle (természetesen főleg gazdasági) szervezetek már hosszú idő óta gyűjtöttek adatokat a képzések eredményeiről, tesztpontszámokról, szinte mindenről, amit számszerűsíteni lehetett – mindezt annak érdekében, hogy ezekkel ellenőrizhessék a költségeket, javíthassák a szervezet működését.

Habár lehet, hogy az igazi kérdés az „miért is kell nekünk ezeket az adatokat összegyűjtenünk?” lenne, a legtöbb szervezetben inkább a „hogyan gyűjtsük össze ezeket az adatokat, hogy később felhasználhassuk?” merül fel. Éppen ezért az LMS-gyártók is igyekeznek minél több ilyen mérési és beszámoló-készítési funkciót beépíteni rendszereikbe.

Ez az adatgyűjtés mára olyannyira magas szintre fejlődött, hogy egy, erre a kérdéskörre kidolgozott ajánlás csomag – amelyet eredetileg a repülőipar számára dolgoztak ki – de facto szabvánnyá vált: ez az AICC (Aviation Industry CBT Committee) csomag.

Fejlettebb rendszerekkel adatok gyűjthetők akár egyéni, akár csoportszinten, képzési célokra, kurzusokra, időszakokra lebontva vagy ezek kombinálásával. Az eredmények – a csoportoké, az egyéneké vagy akár egyes kurzusoké – összehasonlíthatók, így téve lehetővé a képzés minőségének, hatékonyságának javítását.

A jelenleg piacon levő rendszereken végignézve egy LMS a fenti tulajdonságok bármelyikét (vagy mindegyikét és még többet) magában foglalhatja. Az ilyen rendszerek ellátják a regisztráció és az oktatási anyag tárolásának, „célba juttatásának” feladatát. Tartalmazhatnak a kurzusok fejlesztéséhez, kezeléséhez szükséges eszközöket. Követik a tanulókat minden mozdulatát, s minderről jelentést gyártanak.

Az ilyen rendszerek definíciója és tulajdonságai napról napra változnak, ugyanúgy, ahogy új technológiák, cégek bukkannak fel, vagy tűnnek el a süllyesztőben.

De mit hoz a holnap? Ha egy pillanatra belenézünk képzeletbeli kristálygömbünkbe, elképzelhetjük, hogy a jövőben ezek a rendszerek személyes tanítóinkként működhetnek majd. Egy rendszer, felvértve a legmodernebb képzési ismeretekkel és anyagokkal, miután közöltük vele, mit szeretnénk csinálni és elérni, figyeli minden lépésünket, s a megfelelő pillanatban információ nyújt, hogy a legmegfelelőbb döntést hozhassuk meg.

A mesterséges intelligencia, a személyes profilok, a kompetenciakezelés, az adaptív tanulás és hasonló más – ma még gyerekcipőben járó – technológiák felhasználásával egy ilyen „segítő” követheti és segítheti majd minden lépésünket, ahogy munkahelyi számítógépünkön dolgozunk, vagy éppen mobiltelefonunkkal keresünk valamit az interneten. Akár egy új képzési lehetőségről, akár valamilyen érdekes információról legyen szó, személyes segítőnk felhívja rá a figyelmünket. Ismerve személyes preferenciáinkat, azt, hogy milyen formában dolgozzuk fel legjobban az információkat, ezek a rendszerek pont a nekünk legmegfelelőbb formában „szólnak” majd hozzánk. Van, akinek ez egy egyszerű szöveges üzenet vagy e-mail, és van, akinek egy videoklip.

Mindent egybevetve: a jövő LMS-e ellátja majd az oktató szerepét, aki lépésről lépésre segít egy újabb képzettség, diploma megszerzésében, a munkahelyi „mentorét”, aki megmutatja, hogyan igazodjunk el a szervezetben, és segít mindig a megfelelő információkhoz jutni, valamint a személyes tanácsadóét, aki naprakészen követi – mondjuk a hobbink területén – a legújabb fejleményeket.

Amikor erre a szintre eljutunk, elmondható lesz, hogy az LMS ténylegesen a tanulást segíti, többé nem csupán egy adminisztrációs, nyilvántartási és fájlkezelő funkciókat ellátó rendszer.

(A szerző az e-learning területén dolgozó tanácsadó, a Humántréner munkatársa.)

# A szörfözéstől a tanácsadásig

## Egy kisvállalkozó az internetmarketingről

Csapó Ida / internetmarketing.lezlisoft.com

Fodor Cábor a Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképzőben két reklám-marketing tanfolyamot is elvégzett, így szerzett felsőfokú végzettséget még a 90-es évek elején. Tudásának nagyobb részét azonban ma már az internetes tapasztalatok adják. Mivel munkája is a világháléhoz köti, logikusan adódik az első kérdés: hogyan lesz valaki internetes kisvállalkozó?

– Az egész a szörfözéssel kezdődött. Világéletemben érdekelt, miképpen működnek a dolgok, gyermekkoromban a kisvasút bánta: hamar megnéztem, mi van belül. Felnőttként hasonló volt a helyzet: rettentően izgatott, hogyan működik az internet, hogyan lehet feltenni a weblapokat, megtervezni az oldalakat. Első munkám egy ismerős lány modellfotóiból készített oldal volt, aztán szépen lassan jöttek egymás után a megrendelések. Azóta több olyan partnerem is van, akit még nem láttam „élőben”, csak a neten tartjuk a kapcsolatot.

– **Melyek a legfontosabb dolgok egy internetes kisvállalkozás esetében?**

– Hogy az elkészült munkák kreativitást, igényességet mutassanak, fontos a minőségi elkötelezettség, hiszen tapasztalataim alapján a munkáim, munkáink a legjobb üzletkötők. Nagyon fontos a folyamatos képzés, illetve az önképzés, hiszen az informatikában nagyon hamar inflálódik a tudás, és szükséges, hogy az ember mindig a lehető legfrissebb ismeretanyaggal, felkészültséggel rendelkezzen. Nem lehet persze elhanyagolni a kapcsolatokat, amelyek nemcsak a kisvállalkozások esetében fontosak. És még három dolog kell: szerencse, szerencse, szerencse.

– **Gyakran a netes kisvállalkozások tökehiányt kúszkodnak, illetve így indulnak.**

– Én is szinte egyetlen számítógéppel kezdtem, ezért a tökehiányt ötletekkel, kreativitással kellett pótolni, és persze sok-sok munkával. Az azóta termelődő nyereséget visszaforgatom a vállalkozásba, hogy szolgáltatásainkat fejleszthessem. Jelenleg a megrendelések kilencven százaléka internetes vagy az internettel szorosan összefüggő projekt. Partnereink weboldalain kívül saját oldalak fejlesztésével is foglalkozunk, például decemberben indítottuk újtársa a [www.kepes-e-lap.hu](http://www.kepes-e-lap.hu)-t. Emellett a közeljövőben új szolgáltatásokkal több site-ot nyitunk, amelyek újdonságnak számítanak Magyarországon. Kezdetben nem az internet volt a főprofil, hanem a baráti körben hamar népszerűvé vált egyedi tervezésű családi naptárak. Ahogy egyre többen megismerték a munkáimat, más megrendelések is jöttek. Egyébként a kezdetektől az volt a stratégiám, hogy olyan szolgáltatással lépjek a piacra, amelyre az ismerőseim körében is szükség van. Ezért adtam a vállalkozásnak az Amice Kreativitás nevet, amit az új netes profil felerősödésével Amicenet.hura változtatam. Az amice latin eredetű szó, jelentése barátocskám, barát, s dallamos csengése miatt végleg ezt választottam.

– **Hogyan telik egy munkanapja?**

– Ma például egy új magyar szoftveroldalon, a [www.zipcommander.com](http://www.zipcommander.com) weblapján dolgoztam, de munkálkodtam egy amerikai catering cég site-ján, foglalkoztam a képeslapküldőm lapjaival, valamint az amerikai és az európai kiadások elindításával. Ezek után egy új, helyi netes újsághoz írtam meg a pályázatot.

– **Az Amicenet.hu döntően weblapok tervezésével, készítésével foglalkozik. Miért kezdett bele az internetmarketinges tanácsadásba?**

– Már a kezdet kezdetén igyekeztem többet nyújtani ügyfeleimnek. Mindig is hosszú távban gondolkodtam, nem az volt az elvem, hogy minél gyorsabban minél több ügyfelet toborozzak, hanem az, hogy meg is tartsam őket. Úgy gondolom, nem elég egy weblapot elkészíteni, és várni a sült galambot, hanem aktívan kell gondozni, és be kell illeszteni a vállalat marketingstratégiájába. Sok, az internetben csalódott cég szerintem átgondolatlanul került a netre, és csodálkozik, hogy nem működik a dolog. Az internetes marketing azért különleges, mert gyors válaszáidejű, és könnyen mérhető a hatás. Ha valami nem elég hatékony, könnyen lehet változtatni rajta. Úgy látom, kisvállalkozói szemszögből nagyobb jelentősége van az internetnek és az elektronikus marketingnek a tervezéstől a döntés-előkészítésten át a promócióig. A gyors fogyasztói visszajelzések rugalmas, az igényekhez alkalmazkodó vállalkozásvezetést tesznek lehetővé, illetve szükségessé. És ha már tudjuk, hogy kinek, mit és hogyan akarunk kínálni, akkor kisebb költségvetésből is hatékony kampányokat lehet szervezni. Az Amicenet.hu gyakorlatilag az ügyfelek igényei alapján készíti el az e-marketingterveket, a kreatív anyagokat. Az egyik legjelentősebb munkám a DHL Magyarország Kft. számára készített nyolchetes internetes játékkampány volt. A cég londoni központjának visszajelzései alapján az összes európai DHL-oldal statisztikájában a negyedik helyre sikerült felhozni az akkori weblap forgalmát.

– **Véleménye szerint milyen fontos részterületei vannak az internetmarketingnek?**

– Ideális lehetőség kis és közepes vállalkozások esetében, mert költséghatékony módon alkalmazható. Könnyebben juthatunk a marketingtervezéshez szükséges információkhoz a versenytársakról, a piac résztvevőiről, a leendő fogyasztókról, bár az információkat bizonyos tekintetben szűrünk kell. Előfordulhat, hogy az anonimitást kihasználva valótlan, esetleg eltúlzott adatokat kapunk. Az internetmarketing részterülete az online piacutatás, az adatok online gyűjtése, rendszerezése és feldolgozása, az információk alapján marketingstratégia kidolgozása, illetve kampányok, akciók lebonyolítása. És ha már kialakult az ügyfélkörünk, akkor a kapcsolattartás, a folyamatos fogyasztói visszajelzések értékelése is ide tartozik. Fontos lehetősége a magyar piacon az internetezési szokások figyelembevételével az online értékesítés kihasználása.

– **Mire kell kiemelten figyelni az online marketing esetében egy internetes kisvállalkozás indulásakor?**

– Kezdetben szerintem fontos az információk összegyűjtése és ezek alapján a termék, illetve szolgáltatás kifejlesztése. Amikor az egyedi tervezésű naptárakkal indultam, előzetesen egy hétig piackutatást végeztem. Ekkor háromszáz látogatótól ötven-hatvan értékelhető kérdőív érkezett vissza, gyakorlatilag közel húszszázalékos válaszarányt értem el néhány órás munkabefektetéssel. Ez személyes megkereséses módszerrel sokkal nehezebb lett volna, arról nem beszélve, hogy az adatok nagyon hasznosnak bizonyultak a szolgáltatás beindításához.

– **Sikerült megvalósítani az elképzeléseit?**

– Sok tekintetben már valóra váltak az eredeti terveim. Említettem, hogy gyakorlatilag tőke és kapcsolatok nélkül indultam el, s lassan, lépésről lépésre, sok-sok átdol-

gozott éjszakának köszönhetően indultak be a dolgok. A legfontosabb szerintem az, hogy az ember kitartóan higgyen benne, akármilyenek is a körülmények, akármekkora számlák is érkeznek, lesz eredménye a munkájának. Az elmúlt közel három év ezt bizonyítja, bár még mindig nem tartok ott, ahol szeretnék – de optimista vagyok.

– **Mit tanácsol azoknak, akik ma indítanak hasonló vállalkozást?**

– Szívesen bátorítanám őket, mert egy-egy jó saját ötlettel, kitartással szép eredményeket lehet elérni – persze ha tőke is van hozzá, akkor ez a folyamat nagymértékben felgyorsítható.

– **Mivel nem a fővárosban él, érdekelné, hogy mit gondol a távmunkáról.**

– Jelenleg egy Pécs melletti községben élek, de az internet segítségével inkább „netizenek” mondhatom magam. Havonta néhány napot ugyan Budapesten töltök egy-egy tárgyalás, munkamebeszélés miatt, de szinte mindent elektronikus formában intézek; érthető, hogy szerintem nagy jövője van, illetve lesz Magyarországon is a távmunkának. Ehhez azonban a cégek, a vállalkozások szemléletében változásnak kell beállnia.

– **Vállalkozásában melyik a legkülönlegesebb, legérdekesebb pont?**

– Még nem említettem, de mozgássérült vagyok, és ebből a sok tekintetben hátrányos helyzetből is sikerült tőke nélkül vinnem valamire, bár sok tárgyaláson meg kellett küzdenem az előítéletekkel. Most az interneten keresztüli kapcsolattartással kicsit igazságosabbnak érzem a dolgokat, mert így először a munkámat látják, és ha az tetszik, akkor általában már nem gond, hogy mozgássérült vagyok. Amikor az Amice Kreativitást elindítottam, három alapvető célom volt: elégedett ügyfeleket szerezni, minőségi szolgáltatásokat adni – és bátorítást adni az embereknek. Hiszen ha nekem mozgássérülteként sikerülhet, akkor más is meg tudja csinálni, ha használja a fejét, és kitartó, azaz a hasonló sorsú embereknek kreatív munkalehetőséget nyújtani. Remélem, hamarosan megvalósul ez utóbbi célom is, például mozgássérült ismerőseim oktatásával. És ahogy az Amicenet.hu növekszik, úgy szeretném őket egyre több dologba, munkába bevonni.

# Plusz 232%

Rendkívül dinamikus növekedést regisztráltak a világ online állás-közvetítő-piacán.

Az IDC legfrissebb felmérése szerint a világ 10 legnagyobb online munkaerő-közvetítő vállalata az 1999–2000-es időszakban együtt 232%-os növekedést ért el. A bevételi adatok alapján rendezett top10-es lista élére az elmúlt év során a következő vállalatok kerültek:

1. Monster.com,
2. Futurestep,
3. HotJobs.com,
4. Headhunter.net,
5. Dice.com

A listában szereplő állás-közvetítőknek minőségi szolgáltatásaik révén sikerült visszatérő ügyfélkört kiépíteni és a cég nevét jól csengő márkanévvé tenni – jellemezte a piacot Christopher Boone, az IDC eRecruiting programjának elemzője. Továbbá, a domináns piaci szereplők folyamatosan népszerűsítik szolgáltatásaikat, és mérhető eredményekkel segítik ügyfeleiket toborzótevékenységük fejlesztésében.

Az a tény, hogy Nyugat-Európa az internetes állás-közvetítés terén a világ második legjelentősebb piacává vált – a top10-es listára három európai cég is felkerült –, jelzi, hogy az üzletágban változatlanul hatalmas lehetőségek vannak: az elemzők szerint a jövőben kulcsfontosságú tényezővé válik a képesség-felmérés és értékelés, s újdonságként jelentkezik a csoportos munkaerő-szolgáltatások területe.

„A kiemelkedően magas növekedési ráta azt mutatja, hogy a piac még a korai fejlődés stádiumát éli, és számíthatunk az online toborzás részterületeit megcélzó új szereplők megjelenésére is” – állítja Boone.

## Millió üzlet a távmunka?

### Szélhámosok, kalandorok, vámszedők

Wesselényi Andrea / [www.tavmunkainfo.hu](http://www.tavmunkainfo.hu)

„Homebusiness!!! We are currently hiring SERIOUS HOMEWORKERS. Position: Home Typist, Clerk, Secretary, Mail Processor, Supervisor, Manager. Earn 3500-5000USD/month. Experience is NOT necessary. Part time/full time. ANYWHERE in the world! This is a GREAT and EASY home business to START and a REAL job! For more information apply now!”

Az ajánlat bizonyára minden netizennek ismerős, szinte nincs nap, hogy ne jelenjen meg hasonló a postáládamban – és ne legyen azonnali törlés áldozata. Rutinosabb internetező azonban gyorsan átlát a szitán, hiszen már a megfogalmazott reklám formátumáról is lerí, hogy egy újabb spamról van szó. Már böknék is szentvétenül a delete gombra, amikor valami szokatlanra leszek figyelmes. A „remek lehetőségről” szóló ajánlat ezúttal nem egy ismeretlen külföldi szerverről érkezik, hanem egy magyar hölgytől, a következő kommentárral: „Mivel én is ennek a cégnek dolgozom, szeretném felajánlani másoknak is ezt a munkát, ami nagyon kényelmes és jól fizető lehetőség. Alapfeltétel az alapfokú angoltudás, mivel a cég külföldi, így angolul leveleznek. Ezenkívül e-mail cím szükséges, és lehetőleg internet-hozzáférés, hogy a munkát folyamatosan végezni tudják.”

#### Próbavásárlás

Érdeklődést színelve jelentkezem az ajánlatra: lássuk, mi történik!

A hirdetést feladó hölgy azonnal továbbította e-mailemet az Aspar Trading címére, ugyanis a munka részletes bemutatása már egyenesen tőlük érkezik meg, angolul:

„Gratulálunk! Ön megtette az első lépést, hogy növelje jövedelmét. Nálunk otthonról végezhető munkalehetőségeket talál. Komoly embereket keresünk a világ minden tájáról! Egy Cipruson működő off-shore cég vagyunk, és külkereskedelmi tevékenységünkhöz keresünk munkatársakat a világ minden országából. Előképzetés és gyakorlat nem szükséges. A feladat: adatrögzítés, gépe-

lés, e-mail írás, marketingkampány tervezése...”

A cég kínálata biztos célközönségre talál. Az otthonról végezhető, képzettséget nem igénylő számítógépes munka iránti kereslet óriási – holott tudjuk, hogy ilyen jellegű munkát szinte lehetetlen a valóságos munkaerő-piacon fellelni. Aki tehát rábukkan az ajánlatra, könnyen hatalmába kerítheti a „most megfogtam az isten lábát” érzése. A [tavmunkainfo.hu](http://tavmunkainfo.hu) postaládájába érkező levelekből ítélve sokan el is jutnak a döntés küszöbére. Az egyik levélíró például a következőket kérdezi:

„Egy munkalehetőséggel kapcsolatban érdeklődnék, melyet egy internetes álláshirdetőben találtam. A cég neve Aspar Trade Co., és home-typist munkát ajánl. Kér azonban 100 dollár kauciót, amit ígérete szerint az első havi munkabérral együtt visszafizet, ha látja, hogy a munkavállaló sem szélhámos, és valóban akar dolgozni. Relatív, hogy nagy-e ez az összeg, de számomra ahhoz, hogy esetleg elveszítsem, túlságosan is nagy. Egyébként hangoztatják, hogy komoly távmunka, nem »scam«, és nem hamar meggazdagodni akaró munkavállalót keresnek, hanem komolyat. Megadták bankszámlaszámukat, faxszámukat, honlapjuk címét...”

Furcsa, hogy senkinek (levélírómnak) sem szűr szemet: a cég egy képzetlen gépiró munkájáért irreálisan magas, több ezer dolláros havi fizetséget ígér. Még sincs e pozícióra elég jelentkező, hiszen a vállalat az egész világra kiterjedő toborzómunkát végez – ennek megállapításához elég egy kicsit utánanézni az interneten.

Bratislav Tadic Aspar Trading nevű vállalkozása évek óta jelen van a világhálón, korábban (a leleplező cikkek megjelenése után) freewebről freewebre vándorolt, míg végül egy nap jutott a bevételből saját domainnév megvételére és egy professzionális, valóban meggyőző website kifejlesztésére. Aki ma a [www.aspartrading.com](http://www.aspartrading.com) címen landol, és hajlamos a „külsőin” után ítélni, könnyen beszélhet a cég ügyesen kiépített csapdjába. A profi megjelenésű site-on minden útvonal a fizetés felé terel, egyetlen célja, hogy rábeszélje a látogatókat,

**PLANTRONICS**  
World Leader in Communication Headsets



**POLYCOM**  
Advanced Teleconferencing Solutions

**Videokonferencia-rendszerek**

**ÖN IS SOKAT TELEFONÁL?**

• Fejbeszélők  
• Konferencia telefonok  
akár 30 FŐS értekezlet  
kihangsúlyására is

**QUANTUM-R**

Tel. 328 6050 Fax 328 6059  
1056 Budapest, Szarka u. 1. I. em.  
[www.quantum-r.hu](http://www.quantum-r.hu)  
[quantumr@mail.mata.hu](mailto:quantumr@mail.mata.hu)

**FAX**  
**ITAR**

06 (23) 504 804  
/120087#/





éljenek a nagyszerű lehetőséggel, amelytől már csak a 100 dolláros „kaució” befizetése választja el őket. A döntést megkönnyítendő a cég megtoldja ajánlatát még néhány mézesmadzaggal: a legjobb munkatársak bónuszként – amellet, hogy év végén prémiumot és értékes ajándékokat kapnak – kedvezményesen vásárolhatnak a cég által forgalmazott termékekből, s ráadásul a cég jóvoltából Cipruson nyaralhatnak!

Az Aspar Trading ajánlatában kiemelten hangsúlyozza: nem szélhámoságról és nem ügynöki munkáról van szó! „*Önnek nem kell semmit eladni! Nem kell senkit toborozni. Ön dolgozni fog nekünk, mi pedig majd fizetünk Önnek!*”

Mindennek ellentmond az a tény, hogy az internetes apróhirdetőkben sorra találkozunk az Aspar Trading hirdetéseivel, mindegyik alatt más és más e-mail cím, amelyen valaki várja a jelentkezéseket, hogy továbbíthassa azokat az anyacégnek. A 100 dollárt már befizetett jelentkezőknek ugyanis egyetlen esélyük van arra, hogy visszakapják a befizetett összeget: ha sikerül a cég felé legelőndő érdeklődőt és balekot szállítani.

És lám, az ajánlat tartalma valós: megindulhat az ígért „gépelési és marketingmunka”: a feladat nem más, mint hogy tele kell írogatni reklámokkal az ingyenes apróhirdetők, moderálatlan fórumokat – majd csak összejön idővel annyi hiszékeny jelentkező, hogy ne zárjon mínusszal az üzlet.

Az Aspar Trading kényszerügynökeinek hirdetéseit megtalálni a Yahoo apróhirdetőjében éppúgy, mint mini site-okon vagy az egyes országok keres-kínál oldalain. Sajnos a cégnek láthatóan sikerült már magyar áldozatokat is találnia, ennek szomorú bizonyítékai a hazai hirdetőkből sorakozó home-typist munkaaajánlatok.

### A kaucióról telefonon

Amikor telefonon felhívom azt a hölgyet, aki hirdetését a [tavmunkainfo.hu](http://www.tavmunkainfo.hu) oldalain szerette volna elhelyezni, kérdéseimre kitérő, zavarodott választ ad. Mindenesetre ő már befizette a 100 dolláros kauciót, de mivel még nem telt le megbízásának első hónapja, egyelőre nem kapta meg első fizetését. Valószínűleg már ő is sejti, hogy becsapták – de ezt még saját magának sem meri bevallani.

Az Aspar Trading természetesen nem az egyetlen cég, amely homeworking címén szed vámot a naiv szörfösöktől. Tucatszám jönnek létre hangzatos domainnevek alatt a hasonló „vállalkozások”.

Régi ismerős az International Homeworkers' Alliance. Minden korrekt távmunka-információs oldal figyelmeztet arra, hogy pénznylelő társaságról van szó, amely 20 és 100 dollár közötti összeget kér, s cserébe hozzáférést biztosít egy távmunka-lehetőségeket tartalmazó adatbázishoz. Csak a fizetés után derül ki, hogy az ajánlatok 90%-a már lejárt munkalehetőség, a maradék 10% pedig olyan e-mail küldözgető vagy levélborítékolási munkát takar, amely a szervezet újabb áldozatainak be szervezésére irányul.

Mi védheti meg a gyanútlan szörfösöket ezektől a kététes üzletektől? Alapvetően a józan ész és kritikai érzék az, amire mindenki nyugodtan támaszkodhat. Jogorvoslat is létezik: aki úgy érzi, megtevésztő ajánlat áldozata lett, az USA-ban az Amerikai Fogyasztóvédelmi Felügyelőség honlapján ([www.ftc.gov](http://www.ftc.gov)) online is benyújthatja panaszát. A tisztességes üzleti magatartás ellenőrzésével foglalkozik a Better Business Bureau ([www.bbb.org](http://www.bbb.org)), valamint az FBI Internet Fraud Complaint Center ([www.ifccfbi.com](http://www.ifccfbi.com)), ahol minden beadványt iktatnak, és megvizsgálják.

Hiú remény volna azt hinni, hogy hazánkban nem lesznek hasonló próbálkozások, a külföldi példák nyo-

mán Magyarországon is előbb-utóbb megjelennek majd a hasonozórú „vállalkozások”. Kérdés, hogy elébe lehet-e menni a folyamatnak, és ki fogja megvédeni azok érdekeit, akik a sajátjukra képtelenek vigyázni.

### Érdekvédelem

Érdeklődésemre az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület ([www.ofe.hu](http://www.ofe.hu)) munkatársa azt a választ adta, hogy már foglalkoznak az internetes visszaélésekkel, jelenleg azonban főleg az e-kereskedelem és az internetes személyi adatbiztonság kérdései vannak terítéken, hiszen ezen a téren rengeteg a teendő. A Fogyasztóvédelmi Felügyelőség ([www.fvf.hu](http://www.fvf.hu)) honlapján közzétettek szerint itt elsősorban a fogyasztók egészségét, életét veszélyeztető termékek kiszűrésével foglalkoznak. A fogyasztók pénztárcájának védelme érthető módon másodlagos kérdés, és jogosan merül fel a pénz kiadó egyén felelőssége. Kérdés, ki lesz a gyorsabb: a rablók vagy a pandúrok, és lesz-e elég fontos valakinek, hogy gátat vessen a most induló folyamatoknak, s megakadályozza a megtevésztő távmunkahirdetők elterjedését.

A magyar weblapokat böngészve feltűnik, hogy sokan egyenlőségjelet tesznek az MLM-hálózatépítés és a távmunka között, de találni már „egységcsomagos” megoldást is.

A [www.tavmunka-kozpont.com](http://www.tavmunka-kozpont.com) címen Csernák Sándor Világinformációs Adatbankjához keres távmunkatársakat a következő területekre: információkutatás, -rendezés és -csoportosítás, fordítás, gépelés, adatfrissítés. Csupa olyan foglalatosság, amire a távmunkát keresők 90%-a vágyik, így bizonyára érdeklődéssel veti rá magát a lehetőségre. Csupán 1200 forint (egy hónappal ezelőtt még duplája volt) plusz postaköltség annak az egységcsomagnak az ára, amelyért cserébe a jelentkező egy héten belül megkapja a munka pontos leírását, a regisztrációs adatlapot és a megbízási szerződést.

Igazán nem nagy összeg. Ennyit bárki megad egy kis esélyért, hogy hozzájusson végre valamilyen legitim otthoni munkához. A vállalkozó pedig nem kockázat: ha mégsem jut munkához az illető, ezért a kis összegért nem fog perre menni, vár inkább türelmesen, hátha...

Szerettem volna bemutatni a Cserna adatbank tevékenységét, de interjúkérdéseimre egy udvariassági leváltást követően nem érkezik válasz.

Ha az üzlet mégis beindul, örömmel mutatjuk majd be azokat a szerencsés távmunkásokat, akik számára a Cserna Világinformációs Adatbanknak sikerül mellékeresetet, netán egzisztenciát teremteni. Egyelőre kétségesnek tűnik a dolog, ugyanis a weben közzétett ajánlatok nézegetve feltűnik, hogy nemhogy a munkatársak kifizetésére, de hostingra sem telik, a „Távmunka Központ” tájékoztató oldalai egy ingyenes hazai tárhelyszolgáltatótól csorognak le. Csorognak, ugyanis az oldalak designja az internet hőskorát idézi, amikor még boldogan tapsikolt a webmester, ha sikerült néhány méretes animált GIF-fel mozgalmassá tenni weblapját.

Ha szeretnék gyorsan és könnyedén meggazdagodni, s semmi erkölcsi aggály nem akadályozna meg abban, hogy naiv embertársaim zsebébe dolgozzam, én is éppen azt tenném, amit Bratislav Tadic (ha egyáltalán ez a cég vezetőjének valódi neve).

Mindenesetre amíg az emberek tömegei képesek elhinni, hogy alapfokú angoltudás birtokában, minden előképzettség nélkül havonta milliókat kereshetnek egy külföldi cég távgépírójaként, addig a „work-at-home scam business” virágozni fog.

Azt mondják, aki az emberek hiszékenységére épít, erős alpra épít.

## Készül a lista

A nemzetközi trendekkel összhangban a hazai online munkaerő-toborzás piacát is növekedés jellemzi. Számszerű adatok ugyan még nem állnak rendelkezésre, de tény, hogy mind az interneten publikált állásajánlatok száma, mind az online álláskeresők érdeklődése, a jobsite-ok látogatottsága folyamatosan nő – ezt erősítette meg két hónapos tapasztalata alapján az első hazai integrált álláskereső site-ot menedzselő e-Ventures Kft. vezetője, Pongrácz András is. Információi szerint a [JobMonitor.hu](http://JobMonitor.hu) oldalról elérhető, tehát a weben található friss álláshirdetések száma 1500 felé közelít.

Jellemző tendencia, hogy mind a vállalatok, mind a személyzeti tanácsadócégek felfedezték maguknak az internetet, és aktuális ajánlataikat egyszerre több internetes álláshirdetőben is közzéteszik. Hazai top10-es lista egyelőre nem készült, ugyanis az 1-2 éve alakult dot-com vállalatok többsége ma még nem teszi publikussá sem bevételi, sem látogatottsági adatait. Várhatóan ez évben készül el az első olyan kutatás, amely a magyarországi internet egyik legdinamikusabban fejlődő területét, az online állásközvetítés sokszereplős piacának eredményeit vizsgálja majd.

Míg a hagyományos állásközvetítéssel is foglalkozó személyzeti tanácsadók weblapjain jócskán van mit javítani a funkcionalitást illetően, a csak interneten működő állásközvetítők jellemzően egyszerűen navigálható oldalakon, felhasználóbarát szolgáltatásokkal segítik az álláskeresőket. A legtöbb jobsite azonban ezt ma már nem tartja elegendőnek, és keresi az utat, hogyan tudna többlétszolgáltatásokat is nyújtani látogatóinak. 2001-ben tehát a számszerű növekedés mellett a tartalmi és kommunikációs szolgáltatások fejlődésére is számíthatunk az elektronikus munkaerő-toborzás piacán.

## Mégis feltámad a web?

James Gilmore, Virginia kormányzója a Global Internet Summit konferencián kifejtette véleményét, miszerint bár a Wall Street kevésbé értékeli a technikai részvényeket, az internetes forradalom még épphogy elkezdődött – tudósít a Newsbytes. A jogrendszert át kell alakítani, hogy ne hagyja lankadni a fejlődést, bár ez a feladat Gilmore szerint sem egyszerű. A kormányzó érintette az adatvédelem, a biztonság és az adók kérdését, de nem javasolt megoldást egyik problémára sem.

John Chambers, a Cisco elnöke kijelentette, hogy az internetes forradalom második, harmadik hulláma is hamarosan megérkezik. A kongresszus új ülészakán számos javaslat célozza a széles sávú internet-hozzáférés kiterjesztését a vidéki régiókra. Mind a szenátus, mind a képviselőház tagjai szívesen fogadják a digitális szakadék megszüntetését célzó javaslatokat. Hillary Clinton szenátor terve a National Science Foundation bevonásával ösztönözné a cégeket távoli régiók bedrótozására. Barbara Cubin képviselő javaslata visszavonná a távközlési felügyelet (FCC) azon rendelkezéseit, amelyek megakadályozzák a kis cégeket abban, hogy vidéken terjeszkedjenek, de a „Baby Belleket” távol tartaná ettől a területtől.

# IT-cégek hullámvölgyben

## Az elit, a feltörekvők és a kockázatosak

Girnt József

Az utóbbi egy-másfél évben az informatikai cégek, különösen az internetes vállalkozások gyengén teljesítenek a tőzsdéken. Elemzők a kockázat alapján három csoportra osztják az iparág vállalatait.

Az első csoport az „elit”, ahová azok a bevezetett, jó nevű cégek tartoznak, amelyeknek megvan a vezetőgárdájuk és a tőkeerejük ahhoz, hogy tőzsdei bessz idején is kitartsanak. E vállalkozások részvényeinek vásárlása sem nevezhető „konzervatív” befektetésnek, de közel áll ahhoz. A második csoportba tartoznak a „feltörekvők”, azok a vállalkozások, amelyek gyorsan növekszenek, és jó esélyük van arra, hogy egyszer az elitbe kerüljenek. A harmadik a „kockázatosnak” ítélt szegmens, az oda tartozó cégek ugyan kiugró növekedési lehetőségek elé néznek, de kérdés, hogy tudnak-e élni ezzel.

Példa az elitre az America Online (AOL) internetszolgáltató. Az AOL a legismertebb internetes márkanév, a társaság tőzsdei értéke az elmúlt évben ötszörösére nőtt. Ez a vállalat – szemben a legtöbb internetes céggel – nemcsak nagy forgalmat bonyolít le, hanem nyereséges is. Előfizetőinek száma több mint 18 millió, ami ötszörösre legközelebbi versenytársa ügyfélszámának. Az AOL az utóbbi időben reklám- és elektronikus kereskedelmi tevékenységét is megerősítette, szélesítve ezzel profilját. A fő kockázat e céggel kapcsolatban az, hogy hálózatát a hagyományos, lassú telefonvonalakra építette. A széles sávú, gyors átvitel elterjedése elvileg kiszoríthatja a piacról, viszont ekkora fogyasztói bázist nem lehet figyelmen kívül hagyni.

A második csoportra jó példa az eBay internetportál. A társaság az egyetlen profitábilis online kiskereskedő, tőzsdei értéke az elmúlt évben néhány hónap alatt 140 százalékkal nőtt, P/E (Price/Earning – az adott részvény piaci árfolyamának és egy részvényre jutó adózott nyereségének aránya) mutatója háromszázszorosára nőtt ebben az időszakban. A vállalat aukciósházként vált ismertté, mostanra azonban legalább ennyit hoz a konyhára az online bazar, ahol az internetezők bármit adhatnak-vehetnek a gyémántékszerektől az 1200 éves elefántcsont tárgyakig. Az eBay bejegyzett ügyfeleinek száma meghaladja a 3,8 milliót, ennek ellenére nagyon erős konkurenciával kell szembenéznie, ilyen például az közelmúltig ugyancsak jó nevű Amazon.com.

Ez utóbbit az előző év végén elszenvedett vesztesége sorolja a legkockázatosabb kategóriába. A cég részvényei tavaly nyár közepére 40 százalékot veszítettek áprilisban elért legmagasabb – 221 dolláros – értékűből. Az Amazon erős márkanévére és jó image-ére alapozhat, hiszen a fogyasztókban még él az a hit, hogy itt bármit megkaphatnak, amire csak szükségük van.

A tavalyi internetmánia idején a világháló kezdő vállalkozásainak segítségét (irodahelyiséget, technológiát, üzleti tanácsadást) nyújtó inkubátorcégek gomba módra szaporodtak. Aztán jött a high-tech tőzsdei visszaesés, aminek következtében még legnagyobbak – a CMGI, az Internet Capital Group (ICG), a Safeguard Scientific és a Softbank – is óriási veszteségeket szenvedtek el. A mintegy háromszáz ilyen cég közül hatvan kisebb, nem amerikai inkubátorcég korábbi értékének tizedét éri mára, és tucatnyi tár-

suk csődbe ment. Azok a vállalkozások, amelyek fél éve még büszkéek voltak arra, hogy az új gazdaság szereplőinek „bölcsőiként” működnek, mára inkább „üzletgyorsítónak”, „vállalkozási katalizátornak” nevezik magukat, hogy felejtessék a kétes hírűvé vált high-tech iparral való közösségüket.

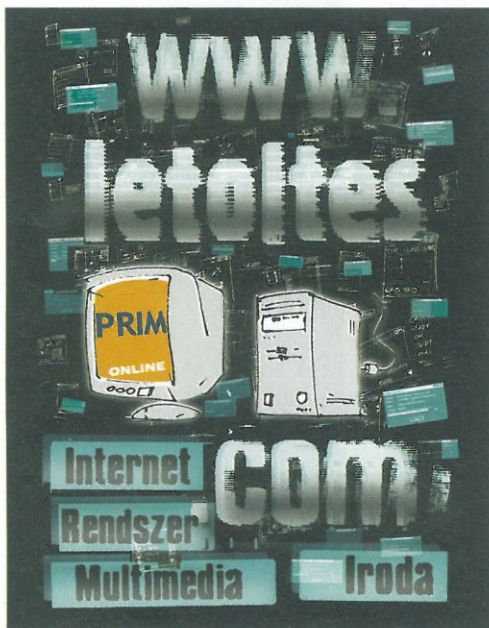
Az inkubátorok bukását előrevetítette túl könnyű létrejöttük, pedig az ötlet, hogy arra szakosodott intézmények segítsék a kezdő vállalkozásokat, nagyon jónak tűnt. A fellendülés idején szinte elég volt valahol irodahelyiséget bérelni és feladni egy hirdetését, s már „futott a székér”. Persze e cégeket – a legnagyobbak kivételével – nem lehetett tőzsdére vinni, ami miatt finanszírozásuk igen kockázatos volt. További gondokat okozott, hogy olyan vállalkozásokról volt szó, amelyek értékét az határozta meg, hogy az általuk felkarolt cégek hogyan teljesítettek, és egy ilyen áttételen keresztül nehéz megbecsülni egy vállalat valós értékét, ami elriasztotta a befektetőket. A CMGI vagy az ICG azért volt meglehetősen tőzsdei vállalkozással, mert igazolni tudja, hogy elég nagy részesedéssel rendelkezik inkubált cégeiben azok kontrolljához.

Tovább növelte a gondokat, hogy az internetinkubátorok többsége éppen olyan kezdő vállalkozás volt, mint amilyeneket felkarolt. A Harvard Business School egyik felmérésében megkérdezett 350 ilyen cég 80 százaléka nem volt idősebb egyévesnél, s legtöbbjük még saját irodával sem rendelkezett.

Mindez nem feltétlenül jelenti e vállalkozási forma végleges kudarcát, a kibontakozásra több lehetőség is kínálkozik. Ezek egyike, hogy részesedés szerzése helyett készpénzért nyújtsák szolgáltatásaikat. A TechSpace például a szokásos inkubátorszolgáltatásokat kínálja: irodákat, technológiai infrastruktúrát, üzleti támogatást (üggyvédet, marketing-tanácsadást stb.), de mindezekért bérleti díjat szed. A vállalkozás még a szárnyai alatt lévő start-up cégeket szponzoráló nagyobb vállalatoktól is támogatási díjat szed. Emellett nem mondott le a részesedésről sem, opciója van minden, az inkubátorhoz tartozó cég egy részének megvételére, amivel olyan alkalmakkor élhet, amikor azok tőkét emelnek.

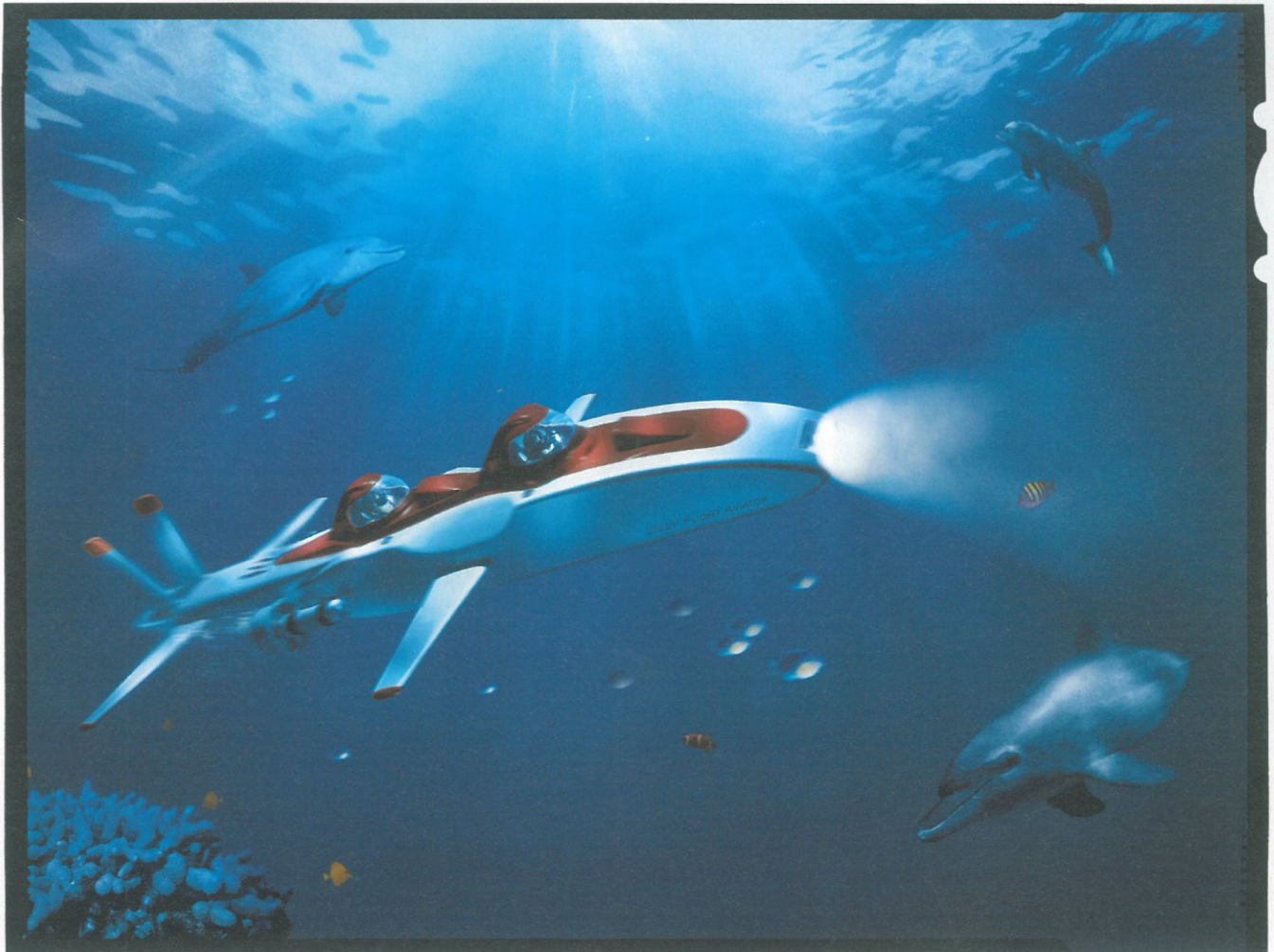
A másik kézenfekvő lehetőség az inkubátorok eredményes működtetésére az alapfunkció jobb ellátása, azaz a gyámolított vállalkozások hatékonyabb támogatása. A San Franciscó-i Campsix technológiai, marketing- és személyzeti tanácsadó szakemberekből álló hatvanfős csapatot állított fel, mielőtt üzletet kötött volna első partnerével. Tervei szerint patronált társaságai összlétszámával megegyező létszámú apparátust fog fenntartani – hogy ez azután mennyire lesz hatékony, az már kérdéses.

A kisebb inkubátorok számára a specializáció jelenthet kiutat a válságból. A New York-i Brand Farm például a luxuscikkek és -szolgáltatások piacára koncentrálnak cégeket támogat. E lehetőségek mellett vannak egyedi jellegzetességek, amelyek sikerre vihetnek egy-egy inkubátort. Az Ideallab például maga alakít kezdő vállalkozásokat, legtöbbször vezetője, Bill Gross ötletei alapján. Ez a vállalkozás amúgy az egyik legrégebbi és legsikeresebb inkubátor a piacon. Ehhez némileg hasonló egyes nagy cégek módszere, amelyek házon belüli inkubátorokat tartanak fenn, részben a szervezetükből kiváló társaságok lehetőségeinek vizsgálatára, felmérésére. E módszer azonban sokszor korlátozza az anyagcég általában nehézkes, soklépcsős vezetése.

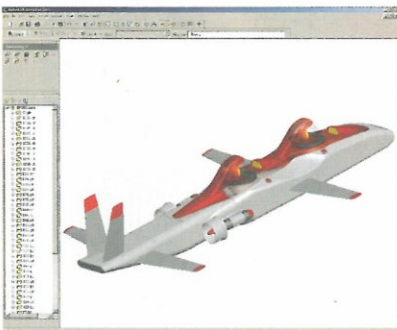


AUTODESK INVENTOR .

HOGY MILYEN MÉLYRE MERÜL, AZ MÁR ÖNÖN MŰLIK.



A mélytengeri repülőt Graham Hawkes tervezte (Hawkes Ocean Technologies) Autodesk Inventor szoftverrel. További információ a [www.autodesk.com/nolimits](http://www.autodesk.com/nolimits) címen.



Hirtelen olyan eszköz birtokába jut, amely mérnöki kreativitása előtt eddig nem tapasztalt távlatokat nyit. Az Autodesk Inventor tényleg olyan könnyen használható, hogy már az első nap munkára fogható. A hatékony adaptív technológiának köszönhetően az Autodesk Inventor az évtized első, teljesen új 3D gépész tervező szoftvere. Vezető DWG kompatibilitással, internet alapú csoportmunka eszközökkel és a kivételesen nagy összeállítások kezelésének lehetőségével csak az Autodesk Inventor biztosítja a korlátok nélküli tervezés szabadságát. Felkészült a beszállásra? Látogasson meg a [www.autodesk.com/sub](http://www.autodesk.com/sub) címen, és nézze meg az online bemutatót. Ingyenes demo CD-ért hívja az (1) 359-9878-as telefonszámot.

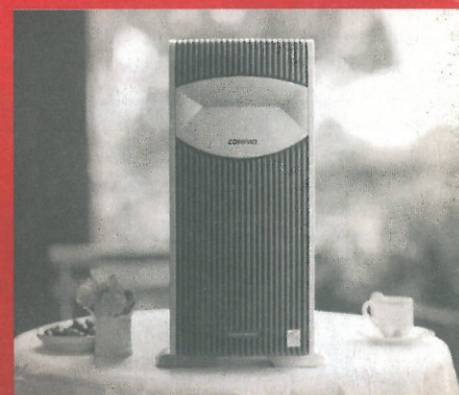


Mindennapos feladat egy vállalati szerver felügyelete. Pedig mennyi mindent lehetne ahelyett csinálni, hogy az ember egész nap a gép mellett ül! Akik a Compaq ProLiant ML300-as és 500-as szervercsaládját választották, már erre a kérdésre is választ tudnak adni. A web-alapú Insight Manager révén bármilyen probléma esetén a rendszer e-mailt küld Önnek vagy üzenetet hagy, így a Remote-Insight-Lights-Out-Edition management adapter segítségével Ön távolról is, közvetett módon képes belépni a szerverbe és elhárítani a problémát.

További információkért hívja a 06-80-266-727 telefonszámot, vagy látogasson el honlapunkra: [www.compaq.hu/ProLiant](http://www.compaq.hu/ProLiant)

A ProLiant szerverek olyan előnyöket nyújtanak, amit más szerverek nem.

Például egy kis szabadságot munka közben is!



**COMPAQ**  
Inspiration Technology

# KI FIGYELI A SZERVERT? A SZERVER MAGA!