



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP XIII. ÉVFOLYAM 30. SZÁM 1998. JÚLIUS 21. ÁRA: 112 FORINT

Noteszgép-technológia világszínvonalon
Tajvanon járt tudósítónk el-
látogatható néhány notesz-
gépgyártó céghez, maga-
tartásukban tapasztalhatta,
hogy a nyíltság és a bizalom
egyre nagyobb szerep-
hez jut az üzleti kapcsola-
tokban, hogy ezek a cégek
egy pillanatról a másikra
elsővonalbelivé váhatnak, s
végigkövethette az Egyesült
Államokból vett technológia
szerinti gyártás folyamatát,
állomásait

9-10. oldal

Nyomatott Polaroid-kép
Bemutatunk egy színes fo-
tónyomatót: ez Polaroid
fényképezőgépekben hasz-
náltos eljárásra épül, Po-
laroid-filmkazettára készíti
a képeket, egyelőre USB-n át
csatlakozik a nyomtatandó
képek forrásához: a számító-
géphez, és 160 pont/hü-
velykes felbontásban, pon-
tonként 24 bites színmé-
lységben állít elő képeket,
percenként hármat

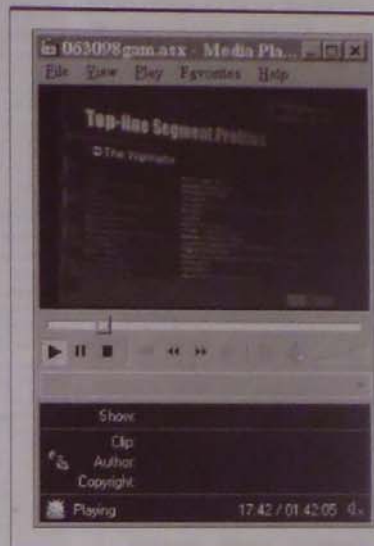
15. oldal

A Távol-Kelet Szilícium-völgye
Milyen eséllyel lehet Szin-
gapúr Ázsia információtech-
nológiai központja, s mit ve-
gyen mintának ebben a fő-
revúción: a kaliforniai Szil-
ícium-völgyet vagy Izraelt?
Az innovációval foglalkozó
iteni cégek célja: a technol-
ógiát licenche adni az ipar-
nak, kutatókat képezni, és
megtalálni azokat a reszpa-
cokat, ahol sikeresek lehet-
nek. Néhány már megvan:
a mesterséges intelligencia,
a multimédia, a többnyelvű
feldolgozás

17. oldal

Társas magány a kibertérben
John McAfee a Tribal Voice
nevű cég ügyvezető igaz-
gatójaként hamarosan visz-
szatér a nagyvállalati piac-
ra, és cégeivel új értelmet ki-
ván adni a – weben működ-
tetendő – munkacsoportos
szolgáltatásoknak, itt köztölt
interjújában elmondja véle-
ményét arról, hogy vajon jó
lesz-e, ha ingyenessé teszi
a szolgáltatások ügyfélszof-
terét, s arról is, hogyan fog-
ja (tovább) változtatni éle-
lünkét a web

20. oldal



A nemrég elkészült
Microsoft Netshow
ügyfélprogramjaként is
használható
Media Player
a hagyományos
multimédia állományok
mellett többek között
streaming multimédia
lejátszására is képes.
(Az augusztus elején
piacra kerülő
új eszközök kínálta
lehetőségeket
ismerteti a 21. oldalon
olvasható hír.)

Veszteséges az AMD

Július 8-án hozta nyilvánosságra
második negyedévi üzleti adatait
az AMD, és a bejelentéskor kény-
telen volt elismerni, hogy a vártnál
lényegesen gyengébb eredménnyel
zárt. A második negyed 526,53
millió dolláros forgalom mellett
64,56 millió nettó veszteséget
eredményezett. A First Call előre-
jelzése részvényenként 20 centes
minuszról szól. Tavaly ilyenkor az
AMD 594,6 millió dolláros árbe-
vételt és 9,96 millió dolláros nye-
teséget jegyzett.

Jerry Sanders, a vállalat elnök-
vezérigazgatója elmondta, hogy el-
sősorban a – félvezetőiparban ma
már világhatalomnak tekinthető –
gyenge kereslet és a flash-memó-
riák szegmensében tapasztalható
rendkívül éles árverseny miatt kel-
lett veszteséggel számolniuk. Erő-
sen érezte hatását az ázsiai vál-
ság is, és mindez még az a kör-
ülmény sem volt képes enyhíteni,
hogy a K6-os mikroprocesszorok
értékesítése 35 százalékos emelke-
dést mutatott.

Együttes szabályozás

Távközlés és informatika

Évtizedekig rendkívül siralmas
volt a hazai telefonhelyzet. Nem is
kevesen 25 éves telefonigénylással
„büszkélkedhettek”; sokszor csak
a csodában bízhattak az, aki készülé-
lérre áhított. Az elmúlt években
gyökeres változáson ment át távkö-
zlésünk, a telefon beszerelése
vagy egy moibil készülék meg-
vásárlása napjainkban már csak
pénzkérdés. A telekommunikáció
terén a világ élvonalához való fel-
zárkózásunk azonban már nem
pusztán azzal mérhető le, hogy há-
nyan intézhetik el ügyes-bajos dol-

gaikat távbeszélgetéssel. Sokkal
többről van szó: számtalan új, első-
sorban vezeték nélküli és nem be-
széd alapú szolgáltatás, valamint
maga a korszerű piaci struktúra is
előfeltétele annak, hogy bekapcsolo-
dhatunk a világméretű hálózatba,
a nagy versenybe. Az utóbbi
évek fontos eredményei mellett
persze maradt még tennivaló. Kér-
déseinkkel Katona Kálmán, a hír-
közlési tárca néhány napja hivatal-
ba lépett miniszterét kerestük meg.

(Folytatás a 7. oldalon.)

Natsteel-tulajdonban

Kristi Essick, az IDG News Service
londoni irodájának tudósítója leg-
utóbb arról adott hírt, hogy az Ap-
ple Computer végleg abbahagyja a
nyomatott áramkört lapok gyártá-
sát, s bezárja utolsó, erre a területre
szakosodott – az írországi Corkban
működő – üzemét.

Liam Donohoe, a corki Apple-
telep szóvivője elmondta, hogy a

kaliforniai vállalat felszabadult ka-
pacitását inkább a megrendelésre
végzendő termékekítésre kívánja
fordítani. Egyébként az írországi
leállítás előtt Sacramentoban és a
szingapúri Apple-gyárban is be-
szüntették a nyomatott áramkört
lapok előállítását. A gyárbezárás
miatt körülbelül 150 alkalmazott
veszteli el állását.

Elmarad a vásárlás

Visszakozott a Telecom Italia:
mégsem valósul meg az olasz távkö-
zlési vállalat tavaszi bejelentése,
mely szerint összesen kétmilliárd
dollár értékű részt vásárol a Cable
& Wireless (C&W) egyes üzlet-
ágaiból. Eredetileg úgy volt, hogy
a Telecom Italia 20 százalékot vesz
a Cable & Wireless West Indies
Ltd.-ből, 5 százalékot az észak-
amerikai Cable & Wireless Inc.-ből,
továbbá a C&W teljes (20 százalé-
kos) részesedését a francia Bouy-
gues Telecomból.

Peter Eustace, a Cable & Wire-
less londoni szóvivője közölte,
hogy a római cég úgy látja jónak:

más módon köt szövetséget a brit
szolgáltatóval az európai és a glo-
bális piacokon. Továbbra is azt ter-
vezik, hogy a multinacionális vál-
lalti ügyfelek hatékonyabb kiszol-
gálása érdekében közös vállalatot
hoznak létre, erre az értéknövelt
telekommunikációs szolgáltatások
révén látnak lehetőséget.

A francia cégből való vásárlás
alapvetően azért hiúsult meg, mert
a Bouygues Telecom jelenlegi ér-
tékpapír-tulajdonosai éltek elővá-
sárlási jogokkal. A többi üzletág
esetében nem lehet tudni, hogy
pontosan miért is visszakozott a
Telecom Italia.

ezt át; Mossa mint költözés szaktanácsadója
a jövőben is számíthatnak. Új cége busni-
ri székhellyel fog működni, és a Strategic
Software Ventures nevűt kapta.

Új vezérigazgatót kap a Tech Data Corpo-
ration által nemrégiben felvásárolt Com-
puter 2000 AG, és az igazgatótanácsban is
lesznek változások. A müncheni vállalat
bejelentette, július 15-vel leköszön Walter
von Szcytnicki elnök-vezérigazgató, és a
Tech Data első embere, Steven Raymond
lép a helyére. Jerry Lable, a Tech Data
Europe elnöke pedig hamarosan tagja lesz
a Computer 2000 vezető testületének.

(E heti lapszámunkban a 23. oldalon
folytatódik az IDG TELEX összeállítás.)

Csúcsban van,

23 900 Ft

de elérhető!

EPSON Stylus Color 300

nyomtató elérhető áron
nyújt csúcsmínőséget.

Tintpatron akciók ára:
4200 Ft.ÁFA helyett
3780 Ft.ÁFA

720 dpi felbontás, sebesség: 3 lap/perc,
4 szín alapalkapításban (hepcsen-nélkül),
fontozási és fotorealisztikus nyomtatás.

**AMÍG
A KÉSELET
TART!**



Compaq

Számok és kommentárok

Július 14-én sajtótájékoztató keretében jelentették be a Compaq Magyarország és a Digital Magyarország leköszönő, illetve új vezérigazgatói, hogy itthon is megkezdődött a két cég összeolvadása. Állításuk szerint az egyesített – valószínűleg Compaq Magyarország névű – cég lesz hazánk legnagyobb informatikai vállalata.

Az adatok szerint a hazai IT-piacnak körülbelül 12 százalékát mondhatja magának az egyesített cég, s az IDC felmérései szerint 14,8 százalékos teljes PC-piaci részesedést ért el. Az asztali gépeknél 13,6 százalék, a kiszolgálóknál 16,5 százalék, a hordozható gépeknél pedig 28 százalék a részesedésük. A hibátűrő rendszerek piacának 90 százalékát uralják, a szuperkiszolgálók kategóriájában 40 százalék körüli, a munkaállomások mezonyében pedig mintegy 20 százalékos a piaci részüket.

Más területek számadataiba is bepillantottunk a sajtótájékoztatóon. Nevezetesen a magyarországi Oracle Financials rendszerek és SAP R/3-installációk közel 50-50 százaléka Compaq alapú, utóbbiaknál mintegy 80 százalékban Windows NT-n fut az SAP. Hallhattunk számokat arról is, hogy a húszt legnagyobb hazai cég 70 százaléka, és a húszt vezető bank 80 százaléka Compaq-ügyfél.

Szó esett arról is, hogy mit nyújt majd az új Compaq Magyarország a vállalati és az intézményi felhasználóknak, a magánvásárlóknak.

Hagyományaink szerint ezúttal is megkérdeztük a leginkább érintett feleket, hogy kommentálják a történeteket.

Beck György, a Compaq Magyarország új vezérigazgatója:

– Szeretnék gratulálni Drajkó Lászlónak, aki példászerű pályafutással büszkélkedhet. Jelzésértékűnek tartom a Compaq-vezetés döntését, amellyel egyrészt a Compaq magyarországi helyzetét ismerték el, másrészt a kettős győzelemmel kifejezték, hogy figyelembe veszik, ha valaki valamit elér itthon. Úgy gondolom, hogy január 26-tól igen kritikus időszakot élt át mindkét cég, s ezt nem nehezítette a piac szereplőinek – beleértve a konkurenciát is – a magatartása. Érdemben mindenki hosszú távon gondolkodott. S most, a döntés kihirdetése után is gratuláltak a versenytársaink.

Július 10-től egy sor új feladat vár rám. Eitől a naptól lettem a Compaq Magyarország vezérigazgatója, s amíg az egyesü-

lés nem fejeződik be, addig a Digital Magyarország – a Compaq 100 százalékos tulajdonú leányvállalata – vezérigazgatója is vagyok. Most dolgozunk azon, hogy milyen legyen az új cég felépítése. Folytatjuk a tárgyalásokat arról, hogy az egyes területek vezetésére ki lenne a leginkább alkalmas szakember. Vegyes – volt digitálisokból és volt compaqosokból álló – menedzsment szeretnék kialakítani. Terveim szerint valamennyi volt compaqos kolléga továbbra is a cégnél dolgozik majd.

Drajkó László, a Compaq Market Development Group újonnsült vezetője:

– Nagyon örülök, hogy a Compaq egyiktől sem mondott le. Július 10-től vettem át a Market Development Group vezetését. Új posztomon piacfejlesztési feladataim lesznek. Hozzáam tartozik majd Albánia, Belorusszia, Bosznia-Hercegovina, Bulgária, Észtország, Horvátország, Jugoszlávia, Litvánia, Lettország, Mace-

dónia, Málta, Moldávia, Szlovénia és Ukrajna. Ezekben az országokban nincs Compaq-leányvállalat, feladatom, hogy olyan piaci környezetet alakítsak ki, mely tájékoztató szolgálhat. Talán a felsorolásból is látszik, hogy nem vagyok túl könnyű helyzetben, de reményeim szerint Szlovénia, Ukrajna, Horvátország és Jugoszlávia önállóan is lábra tud állni.

Ami Magyarországot illeti, Beck György komoly kihívás előtt áll. Egyik legnehezebb feladata a menedzsment kialakítása lesz. Ebben egyébként figyelembe veszi javaslataimat, s úgy gondolom, azokra a területekre, ahol a Compaq volt az erősebb – nevezetesen a PC-piacon és a partnerkapcsolatok kezelésében –, volt compaqos vezető kerül, ahol pedig a Digital volt erősebb, oda volt digitalos. Szerintem Beck György mindenképpen az üzleti folyamatok szempontjából kedvező döntést fog hozni.

Ami a magam személyét illeti: nem kisérembe vágom a fejszém. Pár évvel ezelőtt még nem gondoltam volna, hogy 31 évesen regionális szinten folytatom pályafutásomat. A helyzet viszont úgy hozta, hogy hamarabb lépelem meg ezt az utóbbi tőlem nem idegen lépést.

Sz. A.

Új Intel motor a kiszolgálóknak

Június 29-én az Intel bejelentette a Xeont, a Pentium II család új, legnagyobb teljesítményű változatát; a részletekről a magyar képvislet három nappal később tájékoztatta a sajtót. A Pentium II Xeon 400 megahertzes belső órajellel és 100 megahertzes külsősín-órajellel dolgozik. Telje-

sítménye nem csak a magas órajel-frekvenciából adódik: 32 kilobájtos (16 kilobájtos adat, 16 kilobájtos utasítás) L1 gyorsítótára és a processzor órajellel működő L2 gyorsítótára segíti a gyors programvégrehajtást. Alaplapfoglalata, a Slot 2 nem kompatibilis a Pentium II Slot 1 foglalattal, és az ára is jelzi, hogy ezt a CPU-t nem az otthoni gépekbe szánják, hanem a kiszolgálókba és a teljesítményigényes munkaállomásokba. Az 512 kilobájtos L2 gyorsítótára 1124 dollárba, az 1 megabájtos gyorsítótára pedig 2836 dollárba kerül most, s ezek alig nagyobbak az ugyanekkora L2 táru Pentium Pro áránál. Ez a processzor lényegében a Pentium Pro utódjának számít, de mint *Golubeff Róbert*, az Intel hazai képviselője elmondta, az új processzor megjelenésével nem szűnik meg a régi: a Pentium Pro-t addig gyártják, ameddig piaci igény lesz rá. Leállnak viszont a Pentium MMX készítésével; a gyártásban levők még piacra kerülnek, de új széria nem indul belőlük. Ezzel az Intel minden piaci szegmensben a Pentium II architektúrára tér át.

A Xeon természetesen kompatibilis az Intel-család többi tagjával, és ismeri az MMX utasításokat – nem úgy, mint a Pentium Pro. Felkészítették a multiprocesszoros működésre, különösebb többlet hardverigény nélkül 1-4 processzoros architektúra alakítható ki vele. A kiszolgálóknál nagyobb megbízhatóságot vár a felhasználó, mint egy asztali géptől, s ezt a Xeon CPU-szinten is támogatja. Sok drága processzor ment már tönkre a hűtőrekbe kerülő hűtőventilátor hibája miatt. A Pentium II-k már mind a 0,25 mikrométeres technológiával készülnek, és 2,0 voltra csökkent bennük a processzormagot működtető feszültség – a Pentium MMX-é még 2,8 volt –, mégis több mint 30 watt hőt termel a Xeon működés közben. Ezért egy hőérzékeny diódat építettek a processzormagra: azzal detektálható a túlmelegedés, és biztonságosan leállítható a processzor, ha valami baj volna a hűtéssel. A memóriát és az L2 gyorsítótárat ECC hibajavító kód védi. A memória és a gyorsítótár is lehetőséget ad a tandem működésre: ilyenkor azonos módon két

processzor működik egy rendszerben, és figyelmeztetést küldenek, ha valamelyiknek a hibája miatt különbség támadna közöttük. A processzor kazettája az eddig megszokott elemeken kívül ROM és EEPROM memóriát is tartalmaz. A ROM (pontosabban PIROM – Processor Information ROM) memóriába azonosító információk kerülnek, az alaplaphoz, vagy esetleg különböző szoftverekhez való konfigurálás megkönnyítésére vagy teljes automatizálására. Magas ára miatt a hármasítók célpontja lehet, a kitorolhetetlenül beírt azonosító azonban megnehezítheti a dolgukat. Az EEPROM-ba pedig a rendszergyártó helyezhet el azonosító, beállításokat megkönnyítő információkat.

Két lapkakészletet is bejelentett az Intel a Xeonhoz: a most piacra került 440GX támogatja a Slot 1 és Slot 2 foglalattal, 100 megahertzes sínórajelű processzorokat, és 2 darab Xeon CPU-s konfiguráció alakítható ki vele. Néhány hét múlva lesz kapható a 440NX lapkakészlet, ez egyenesen a Xeonhoz fejlesztették ki, és lehetőséget ad legfeljebb négyprocesszoros architektúrák kiépítésére. Két változatban készül: az egyik az NX – ez legfeljebb 8 gigabájtos memóriát és a 32 bites mellett 64 bites PCI sítet is kezel –, a másik az NX Basic – az legfeljebb 4 gigabájtos memóriával és 32 bites PCI sítet dolgozik.

Sok felhasználónak csalódást okozott a Celeron, no, nem az ára, hanem az azonos órajelű Pentium II-nél alacsonyabb teljesítménye miatt; ez az L2 gyorsítótár hiányából fakad. Egy hónapja kapható a legújabb, 300 megahertzes változat, és az Intel bejelentette ennek egy 128 kilobájtos, L2 gyorsítótárral ellátott verzióját; az várhatóan az idei év második felében lesz kapható. Szintén még ebben az esztendőben várható a 333 megahertzes, ugyanakkor 128 kilobájtos, L2 gyorsítótáras Celeron processzor. Érdekeségük, hogy az L2 tár – az is a processzor órajelének a felével működik majd, a Pentium II-höz hasonlóan – nem külön egység lesz a kazettán belül (mint a Pentium II-ben és a Xeonban), hanem beleillesztik a processzorlapkába.

Csórián Sándor

AJÁNDÉK!

Ha valaki éjjel-nappal az Interneten lóg, nem mindegy, milyen a vonal!

ANTENNET
Internet AM mikrón
Adatletöltés-tényességel

Előfizetőink igényeire alkalmazkodó díjcsomagok kapcsolt és közvetlen vonali szolgáltatásainkra egyaránt

ISDN, közvetlen vonali szolgáltatások belső hálózatokat üzemeltető ügyfeleink részére

Professzionális Web-design extra szolgáltatásokkal, WWW oldalak ingyenes elhelyezése

Ingyenes Internet-oktatás és szoftvercsomag a legnépszerűbb programokkal

Részletes információért hívja ügyfélszolgálatunkat! **T:345-8888**

1023 Budapest, Zsigmond tér 10.
Telefon: 345-8888 • Fax: 345-8899
info@datanet.hu • www.datanet.hu

DataNet

A professzionális Internet-szolgáltató

MÁV informatikai rekonstrukció

Megkezdődött a végrehajtás

Többéves előkészítés után június elején elindult a MÁV informatikai rendszerét gyökeresen átalakító projekt; ebben az IBM felelős a jegyeladási rendszerért, az ICL pedig a gazdaságirányítási rendszerért. A két nagyrendszer közös távközlési infrastruktúráját adó, s a MÁV egyéb hírközlési igényeit kielégítő országos hálózatot pedig a Siemens szállítja. Az ICL-es projekt indulása alkalmából *Balla János* projektvezető nyilatkozott lapunknak.

Mint az szavaiból kiderült, az 1995 augusztusában kiírt szállítási pályázat kedvezményezettjeként 1996-ban kezdtek meg a szerződésalkotás tárgyalásokat a MÁV-val, és az ICL-en belül csoport alakult a projekt vezetésére. Időközben sok hatás érte a projektet, s az végül 1997. november 26-án jutott el odáig, hogy az ICL és a MÁV aláírta a megoldásról szóló szerződést. Ekkor kezdtek el bankot keresni a

mintegy 35 millió dolláros projekt pénzügyi fedezésére. Erre a kölcsönre az engedély már 1997 közepén megérkezett; a tárgyalásokon több bank neve is felmerült, s az eredetileg kiszemelt külföldi bank helyett a MÁV a magyar bankok közül kívánt választani. A fél éves időszak annak az engedélyeztetésével telt el, hogy magyar bank legyen a finanszírozó, és azzal, hogy a MÁV válasszon a bankok között; a MÁV végül is a Budapest Bank mellett döntött. A szerződésalkotás tárgyalások nagyjából két hónapba teltek, s így a bank és a MÁV május végére kötött egymással szerződést. Ezzel elhárult minden akadály a projekt júniusi indulása előtt.

– Mit szállít az ICL a MÁV-nak?

– Az eredeti ajánlathoz képest változott a helyzet. Végül is cégünk fővállalkozóként a gazdaságirányítási rendszer szállítója, s azt Oracle Financials alapon való-

sítja meg. Szerződésünknek része a helyi hálózatok kiépítése is; ennek technikai kérdéseit a Siemensszel, mint a gerinc-hálózati rendszer szállítóval kell egyeztetnünk.

– Milyen rendszerekhez kell igazodniuk?

– A MÁV természetesen most is használna informatikai rendszereket. Ezek azonban helyi jelentőségű megoldások; ilyenek például a PC alapú pénzügyi rendszerek is. Az egyik legnehezebb feladat az integrált adatbázisú megoldással működő Oracle pénzügyi rendszer adattárának feltöltése; ehhez integrálni kell a mostani adatbázisokat, és közös formátumra kell konvertálni őket. A fő cél az, hogy a MÁV az információk birtokában naprakész adatokat lásson forrásainak mozgásáról; ez a naprakész rendszer nagyban javíthatja a társaság pénzügyi rugalmasságát. Nagyon lényeges, hogy a rendszer a tervezési szakasz befejeztekor éppen érvényes szabályozásnak kell hogy megfeleljen, és folyamatosan követni kell az átadás előtti szabályozásváltozásokat. Természetesen a beindított rendszert is módosítani kell a folyamatosan változó szabályozás szerint.

– Milyen struktúrájú és kiépítésű alkalmazást telepítenek?

– A rendszer maga egy IBM RS/6000-es számítógép köré épül. Végül kiépít-

tésben 1600 terminálnak kell üzemelnie, ezek mindegyike közvetlenül kapcsolódik a nagygéphez, de a szerződés szerint – bizonyos pénzügyi okok miatt – ebben a fázisban csak 900 körüli végpontot helyezünk üzembe; a további terminálokat a beruházási források megjelenésével párhuzamosan telepítjük.

– Egy ilyen rendszer működtetésében az egyik legsúlyosabb feladat az adatmigráció. Ez kinek a felelőssége?

– Az ICL több alvállalkozóval dolgozik. Az adatmigrációt a Mikro-Volán Elektronika végzi, a MÁV erőforrásainak bevonásával, de a munkát mi irányítjuk.

– És mikor indul az új rendszer?

– A november 26-i tervek szerint a projektnek január 2-án kellett volna indulnia. Ez azért is szerencsés időpont volt, mert az átállás egybeesett volna az 1999-es pénzügyi év lezárásával és a 2000. év elejével. De a banki jóváhagyásokkal eltelet fél év keresztlúzza ezt a számítást, mivel egy ilyen projektben nincs fél év tartalék. Így a valós indítás a 2000. év közepére várható. Emiatt a MÁV-nak például meg kell oldania, hogy a rendszer adatai az induláskor vissza legyenek vezetve januárig, mert csak így érhető el, hogy a 2000. év zárásakor már csak egy rendszert kelljen kezelniük.

Révész Gábor

KELER Rt.

Értékpapírok bitekben

Egy közelmúltban megjelent kormányrendelet a magyar értékpapírpiacon is bevezette a nem kinyomtatott, azaz dematerializált részvényt. A „demat” papírok fogalmáról és kezelésük módjáról *Kis György*, a Központi Elszámolóház és Értéktár Rt. (KELER) informatikai igazgatója ad felvilágosítást lapunk olvasóinak.

– Először arról kellene beszélni, hogy mi is ez az értékpapírfajta, és a szabályozás milyen elemeket tartalmaz.

– Ez az értékpapírfajta közgazdaságilag – osztalék, osztalékelszervek és tulajdonjogok szempontjából – nem különbözik a hagyományos értékpapíroktól. Csak a megjelenési formája más, fizikailag nem kikérhető, és az nincs hatással a kereskedési formára; a befektetőknek tehát nem kell új tulajdonságú értékpapírral megismerkedniük. A demat értékpapírok és a fizikai formában megjelenő értékpapírok kezelésének módja minden más tekintetben is egyforma, a KELER is pontosan ugyanazt teszi tehát velük, mint más papírokkal. A KELER azonban elharcosa is a bevezetésüknek, mert az elszámolás biztonsága, az elektronikus nyilvántartás olcsóbbá és hatékonyabbá teszi ezt a fajta értékpapírt.

– Ki vezérli ezt a folyamatot?

– A kibocsátó. Csak ő döntheti el, hogy egy adott értékpapír milyen formában jelenjen meg. A dematerializált papírok az azal vonatják magukra a figyelmet, hogy kevesebbe kerül a kibocsátásuk és nagyobb a biztonságuk más papírokéhoz képest; ez az árcsökkenés egyébként megjelenhet a megbízási díjakban is, ha azt a brókercégek így szabják meg, hiszen ők állnak közvetlen kapcsolatban a befektetőikkel.

– Volt-e szükségük beruházásra?

– Igen, volt. Egyrészt módosítanunk kellett régi rendszerünket, másrészt új rendszert kellett felállítanunk, egyes-egyedül a demat papírok kezelésére. Rendszerünk szállítója a Digital Hungary, a szoftver pedig az OPEN Kft.; régi szállítónk mind a kettő.

– Hogyan boldogultak azzal a problémával, hogy még mindig nincs szabályozás az elektronikus okiratra és aláírásra?

– Itt azért még visszalépnék egyet. Értetted, hogy a piac és a befektetők szemében most vált világossá, hogy létezik ki nem nyomtatott értékpapír. De megjegyzném, hogy 1991 óta [ekkor történt az első állampapír-kibocsátás] vannak már immobilizált értékpapírok. Ez azt jelenti, hogy az adott papírt egyszer, egy tételben nyomtatják ki; csak így értelemben létezik tehát kinyomtatott papír, a valóságban azt soha senki nem látta és nem is kikérhető. Ez a szabályozás '91 óta működik, és az ügyfelek számlán kezelik befektetéseiket. A demat papír ettől csak annyiban különbözik, hogy az az egyetlen papír sincs kinyomtatva, helyette csak állomány van. Ezt a szabályozási problémát a piacnak ebben a szegmensében tehát már régebben meg kellett volna oldani; ehhez jelenleg még plusz engedélyk beszerezése szükséges [audit]. Már van rá ügyviteli szabályozás.

– A demat papírok megjelenése tehát nem hozott semmi újdonságot?

– A demat papír megjelenése miatt néhány dolgot azért módosítani kellett. Léteznie kell például egy központi nyilvántartásnak, hogy demat papír ne keletkezhesen és ne is tűnhesen el; ez a rendszer a KELER fennhatósága alatt működik, és a teljes kibocsátott mennyiségre vonatkozik. A kinyomtatott papírok körében azért nincs ilyen nyilvántartás, mert azokat a tulajdonosuk bármikor kikérheti és maga tárolhatja. Ennek a nyilvántartásnak az alapján a KELER Rt. jótáll azért, hogy a kibocsátott mennyiség nem változik. Ez a rendszer abban az értelemben zárt, hogy terminálokon keresztül érhető el, de ezek a terminálok fizikailag azonosak a brókercégeknek eddig nem kötelező jelleggel használt rendszer termináloival. A demat papírokra vonatkozólag viszont csak ezen a KELER fennhatósága alatt álló rendszeren át lehet majd megbízásokat adni.

R. G.

Online Kft.

Sikeres a BOSS

Rövid időn belül két szerződést kötött az Online Kft. BOSS elnevezésű, saját fejlesztésű, Progress alapú integrált banki rendszerének bevezetésére. Az elsőt május végén a Porsche Bankkal írta alá, és az többek között a számlavezető, az integrált főkönyvkezelő, a pénztárkezelő és a treasury modul bevezetését foglalja magába. Ez a UNIX-platformra telepített rendszer júliusi üzemi indulásakor 60 felhasználót szolgál ki, 1999-re pedig már várhatóan 100-at.

Július 3-án, a Gundel étteremben rendezett sajtótájékoztatón jelentette be az Online a BOSS-ról szóló másik, most a Takarékbankkal megkötött szerződést. Amint azt *Deák László*, az Online ügyvezetője elmondta, a rendszer vásárlója a Takinfo Kft., az ügynevezett takarékszövetkezeti integráció informatikai vállalata. A BOSS ügyféloldali szoftvere ezzel a következő három évben 230 takarékszövetkezetet mintegy 1700 fiókjában jeleníti meg.

A projekt előtörténetéről megtudtuk, hogy a versenyfelhívás 1995-ben jelent meg, és az elbírálásba a Takarékbank 1997-es privatizációja után szakértőként bekapcsolódtak a németországi DG bank képviselői is. Több nagy külföldi szállító jelentkezett a felhívásukra, végül is az EDS-i megelőző, az Online Kft. nyerte el a megbízást.

Ez a most több szempontból is egyedi. Például ez a nagyjából 1700-as fiókszám az összes magyar bankfiók számának 57 százaléka, piaci részesedésük azonban csak öt százalék. Arról sem szokás szer-

ződni, hogy a vásárló hozzájut a szoftver forráskódjához, a Takinfo – főként a rendszer kiterjedtsége miatt – mégis megkapja a BOSS forráskódját, és joga van az adatszerkezet, valamint a forráskód módosítására is. A módosított szoftvert pedig – csak a takarékszövetkezeti körben – szabadon értékesítheti.

Mint azt *Toldy Gábor*, a Takinfo ügyvezetője elmondta, a központi UNIX szervert használó rendszer országos elterjesztésének négy üteme lesz. Rövidesen indul az első pilot projekt; ennek Szigetvár lesz a helyszíne. Az ottani takarékszövetkezet mérlegösszege 7 milliárd forint, és naponta több mint 1000 tétellel járul hozzá a bankközi forgalomhoz. Még ebben az évben három további helyen helyezik üzembe a rendszert, 1999 februárjának elejére pedig elkészül az országos telepítésre szánt végleges mintarendszer, és annak az országos elterjesztése várhatóan a 2000. év végére fejeződik be. A különböző szoftverek közötti feladatmegosztásról Toldy azt közölte, hogy az országos rendszer háttérbanki feladataihoz az SAP R/3-as rendszerét használják, a BOSS pedig a fiókrendszer és a számlavezető rendszer szerepét tölti be.

A sajtótájékoztatóon többféleképpen is feltették a rendszer árára vonatkozó kérdést, de konkrét válasz nem hangzott el, csak annyi, hogy az ára a hasonló külföldi eredetű rendszerek árának nagyjából egyharmada, és hogy a Takinfo kétfélmilliárd forintot szán az országos elterjesztésre.

R. G.

Ahogy a Novell látja

Michael J. Bryant, a Novell termékmarketing-igazgatója Magyarországon járta-kor választott néhány kérdésünkre.

– Még azoknak is feltűnik a Novell és a Microsoft versenye a hálózati kiszolgálók terén, akik maguk egyáltalán nem alkalmaznak hálózatot. Mi a véleménye a Microsoft stratégiájáról, és hogyan válaszol erre a stratégiára a Novell?

– Magam igen bizakodó vagyok, ami a Novell termékek jövőjét illeti, két okból is. Az egyik ok az, hogy felismertük a marketing területén korábban elkövetett hibákat. Egyértelműen jobb technológiánk van, de ezt mindenki állíthatja magáról. A Microsoft üzenete eljut azokhoz a vásárlókhöz, akik nem műszaki szakemberek, és azok ennek az üzenetnek az alapján technológiai döntést hoznak. Megváltoztattuk tehát a marketingstratégiánkat, jobban figyelünk a sajtóra, többet beszélünk a vásárlóinkkal. Biztosak akarunk lenni abban, hogy az üzenetünk eljut hozzájuk.

A másik ok: maguk a termékek segíté-

nek abban, hogy lássuk közöttük a különbséget. Itt van például a Gartner Group nemzetközi felmérése az NT 5-ről, s az azt mutatja, hogy a felhasználók óvatossak, sokan meg akarják várni a következő verziót. Mivel az új NetWare az NT 5-nél előbb fog megjelenni, ezért terméket szállítunk tehát, amellyel szemben a Microsoftnak nem lesz versenyképes megoldása.

Nem gondoljuk azt, hogy ezek a megoldások közvetlenül versenyeznek egymással. A NetWare-t úgy tekintjük, mint egy egyszerű terméket és hálózati platformot, az NT-t pedig mint az alkalmazások kiszolgálóját, mivel az alkalmazások típusosan a hálózatot is támogató NT-n futnak. Azt hiszem, a vevők megveszik az NT-t az alkalmazások miatt, és a Novell NetWare-jét a hálózati platform miatt.

– A hálózatok egyik fő problémája a nem kellően biztonságos hardver, hiszen az erős tömegpiaci árverseny főleg a költségek leszorítására ösztönzi a gyártást. Nem gondolják, hogy szorosabban

kellene együttműködni a hardvergyártókkal és hardverfejlesztőkkel? A Microsoft az Intellel és a Compaqkal a PC97-ben, a PC98-ban, s most a PC99-ben specifikálja, mit vár el a hardvertől; például a plug and playt, amellyel állandóan baj van, amióta létezik. Mennyire tudják érvényesíteni a hardver iránti várakozásaikat?

Évek óta együttműködünk a hardverfejlesztőkkel és hardvergyártókkal, az Intellel, az IBM-mel, a Compaqkal. Például a Compaqkal fejlesztettük ki a menét közben cserélhető PCI (hot plug PCI) adaptert. Ez olyan adapter – rendszerint hálózati kártya –, amelyet működés közben ki lehet húzni a Compaq kiszolgálóból, és helyére lehet tenni egy másikat. Most az Intellel azon dolgozunk, hogy a Merced minél jobban támogassa a fűrtöket. Ez a munka tehát folyik, csak nem olyan látványos, mint az asztali PC esetén, hiszen azt mindenki tapasztalhatja.

– A Novell ma jelentette be többek között fűrtechnológiáját, az Oriont. A Microsoft erre könnyen mondhatja, hogy neki már majdnem egy éve van fűrtmegoldása: a Novell kissé elkésett.

– Hát igen, úgy tűnhet, mintha megelőztek volna bennünket a fűrtözésben. Persze érdemes megkérdezni néhány embert a DEC-nél vagy az IBM-nél: ők azt mondják, hogy valójában a Microsoft az újonc ezen a téren. Amikor arról beszélünk, hogy ki volt az első az Intel archi-

tektúrán, akkor vissza kell mennünk az SFT [System Fault Tolerance] III megszületéséhez: ezen bármikor demonstrálható, hogy az egyik kiszolgáló leállásakor a másik a felhasználó számára észrevehetően veszi át a feladatot, mint egy igazi fűrtben.

A Microsoft megpróbált utolérni minket ezen a területen, de nem sikerült neki. Azért nem, mert a vásárlók továbbra is a NetWare-t választották hálózati platformnak és az NT-t alkalmazáskiszolgálónak. Egyszerűen előbb kezdték el használni a fűrt nevet, de ez csak terminológia. Az SFT III is lényegében fűrtmegoldás, és már jó ideje sikeres a piacon.

– Amikor a piac egészéről szóló számok kerülnek szóba, a felhasználó elbizonytalanodik. Van, aki a telepített kiszolgálókat tekinti mérvadónak, mások meg az eladott licenccet. Mi a tényleges helyzet?

– Egyszerű oka van annak, hogy a Novell licenccel beszél. Ha csak az eladott kiszolgálók számát néznénk, akkor félrevezető lenne az eredmény, hiszen mi ezer felhasználóval is elboldogulunk egy kiszolgálón. Kérdezze meg bárkitől, hogy hány NT kiszolgáló kellene ezer felhasználóhoz. Az összehasonlításnak akkor van értelme, ha azonos kategóriájú dolgokat vetünk össze, vagyis megnézzük, hogy hány felhasználó csatlakozik NetWare, és hány NT kiszolgálóhoz. A Microsoft persze az eladott kiszolgálók számát publikálja, csak hogy azok nem szolgálnak ki annyi felhasználót, mint a NetWare kiszolgáló. Többek között ebből fakad a félreértés.

Csórián Sándor

Orion: az első fűrt

Új technológiákkal bővíti eszköztárát a Novell. Június 25-én mutatta be a hazai képviselő a sajtónak a fűrt (cluster) eszközöket és a velük kapcsolatos terveket. Molnár Attila, a cég termékmarketing-menedzsere elmondta, hogy ez irányú erőfeszítéseik hátterében a PC általános teljesítménynövekedése áll, s az, hogy azt nem követte arányosan a megbízhatóság. A PC teljesítménye szerint "belenőtt" az egy-két évtizede még minigépnek nevezett kategóriába, sőt elérte az akkori nagygépek teljesítményének alsó határát. Ennek megfelelően bővített a rá bízott feladatok, ezért várják el tőlük a felhasználók a korábbi gépektől megszokott megbízhatóságot és rendelkezésre állást.

E rövid bevezető után Michael J. Bryant, a Novell termékmarketingért felelős igazgatója részletesen ismertette az új technológiát. A cég eddig is sokat tett azért, hogy a hardver esetleges meghibásodása minél kevesebb bajjal járjon, de az SFT (System Fault Tolerance) csak a nem tervezett leállások kockázatát csökkentti. Sok ágazatban – bankok, áruházak stb. – a különböző okokból szükséges tervezett leállások is súlyos pénzügyi veszteséget okoznak.

Az ő szemükben a hibátűrés mellett éppen olyan fontos a fokozott rendelkezésre állás, az tehát, hogy minél kevesebbszer kelljen leállni; ebben segítenek a fűrtbe kapcsolt Novell kiszolgálók. A fűrt immár két évtizede létező, klasszikus definícióját tekintik mérvadónak: aszerint az elsődleges szempont a teljesítmény és a rendelkezésre állás növelése. Fontos továbbá a mértezhetőség és a terhelés fűrtön belüli egyenletes elosztása. Végül pedig a fűrt legyen egyszerűen kezelhető, a felhasználók egyetlen gépnek lássák a hálózatot.

Erre a teljes megoldásra azonban nincs szüksége mindenkinek, ezért a Novell többféle fokozatot kínál. Az SFT III ilyen irányú továbbfejlesztése a már piacon levő StandbyServer. Abban hasonlít az SFT III-ra, hogy meghibásodás esetén a kiszolgálóval dedikált kapcsolatban levő tartalék kiszolgáló veszi át a feladatokat,

de a két gép nem egymás tükörképeként működik. A tartalék gépnek csak a merevlemez tükrözésére van gondja, azaz a memóriában tárolt, lemezre még nem került adatok elveszését. A feladat automatikus átvétele követel egy kis időt, de az SFT III-tól eltérően véd a szoftverhibáktól is, ezenkívül a két gépnek nem kell fizikailag azonosnak lennie.

Most jelent meg a StandbyServer költségkímélő változata, a StandbyServer Many-to-One: ezt az egy ponton több kiszolgálót üzemeltető cégeknek szánják. Mint a neve is jelzi, ebben a rendszerben nem kell minden kiszolgáló mellé egy tartalék, a közös tartalék gép bármelyik – vele dedikált kapcsolatban levő – kiszolgáló feladatát átveheti, ha annak valami baja esnék. Ehhez természetesen a tartalék gépen folyamatosan tükrözni kell az összes védett kiszolgáló merevlemezének a tartalmát. Ez teszi lehetővé a SnapShotServer funkciót: az működés közben folyamatosan szalagra menti a tartalék gép, és rajta át minden védett kiszolgáló merevlemezének a tartalmát, azok külön terhelése nélkül. Egyéb jellemzői meg egyeznek a StandbyServerével.

Az első igazi Novell-fűrt az Orion I nevet kapta, és várhatóan idén jelenik meg, a harmadik negyedévben. Két kiszolgálót támogat, és automatikus átkapcsolással véd a hardver- és a szoftverhibáktól. A két hardvernek nem kell azonosnak lennie, lehet dedikált kapcsolat közöttük, de az sem szükséges. Továbbfejlesztése a jövő év első felében piacra kerülő Orion II: az több kiszolgálót is összefoghat, hogy hányat, az a közös tároló fizikai kapcsolódásától függ. SCSI II esetén 2-3, Fibre-Channel használatával 6-7 kiszolgáló lehet a fűrtben. Fogvatékosága, hogy nem látjuk egy gépnek a hálózatot, és nem tudja a dinamikus terheléselosztást. Ezek a lehetőségek a jövő év végére ígért Orion III fűrtben lesznek benne.

Az Orion I hamarosan megvásárolható a NetWare 4.11-hez, az Orion II pedig a 5.0-hoz illeszkedik, és nagyjából azzal egy időben kerül majd piacra.

Cs. S.

Delphi SAP-ra

Július 7-én tartott sajtótájékoztatóján a Borland Magyarország ismertette az SAP R/3 fejlesztői munkáinak elősegítésére való Delphi/Connect for SAP termék eszközeit. A csomag fő jellemzői: kiterjesztett ügyfél-kiszolgáló-támogatás, objektumorientált fejlesztőkörnyezet, gazdaságos erőforrás-kihasználás és többszintű fejlesztői munkatámogatás. Mindezeket kívül a Delphinak vannak SAP-re kifejlesztett objektumai (Business Object), helyi tárolású, off-line munkát elősegítő metaadat-tárháza, üzleti tevékenységre kihegyezett eljárás-hívási felülete (BAPI), és SAP R/3-objektumokat, illetve függvények komponenseit generálhatja. A Borland által kifejlesztett Meta Data Server segítségével a fejlesztő eligazodhat a Delphi által kínált objektumok, felületek, el-

járások és adatok széles kínálatában, továbbá ajánlásokat kaphat az üzlet objektumok, a BAPI, a távoli függvényhívások, valamint az SAP által használt köztes dokumentumok (Idoc) felhasználásáról.

A metaadat-szolgáltató kiegészül egy Meta Data Explorer elnevezésű böngészővel: azzal eltárolhatók és visszakereshetők a fejlesztő által létrehozott definíciók. Ezen definíciók – az összehangolt és tervezett fejlesztést elősegítendő – bekerülhetnek a Meta Data Repository nevű, több felhasználót kiszolgáló tárházba.

Mindemellett a Delphi-csomag támogatja az objektum és a komponensek alapú fejlesztést, valamint környezetet ad futási idő alatt megszerelhető változók és adatok kiértékelésére is.

K. Z.



Monitorok 40 hónap garanciával

Típus	Méret
Economy Line	
ProVista E30 TCO 0.28 1024*768	14"
ProVista E40 TCO 0.28 1280*1024	15"
ProVista E55 TCO 0.28 1280*1024	17"
ProVista E60 TCO 0.26 1600*1280	19"
Professional Line OSD	
MicroScan 4P TCO'95 0.26 1280*1024 Multimedia	15"
MicroScan 5P TCO'95 0.26 1280*1024	17"
MicroScan 6P TCO'95 0.26 1600*1200	19"
P Speaker-hangszóró pár a P sorozathoz	
Graphics Line OSD	
MicroScan 5G TCO'95 0.26 1600*1200	17"
MicroScan 5GT TCO'95 0.25 Trinitron 1600*1200	17"
MicroScan 6G TCO 0.28 1600*1200	21"
DUO Multimedia Pack OSD 0.28 1280*1024	
SUPER TFT 1024*768 Panel-Multimedia	
15"	

Hivatalos disztribúció:
1012 Budapest, Vároki utca 9. Tel/Fax:214-8621,214-8623 E-mail: sales@adi.hu

C:\>SZEMTelenül drága
www.adi.hu

Csárdát a dudásoknak

Amikor január 26-án világgá röplítették a hírügynökségek, hogy a Compaq megvásárolja a Digitalt, a versenytársak és az informatikai szaksajtó körében szinte azonnal megindultak a találgatások: vajon ki fogja vezetni Magyarországon az egyesített céget. A felhasználók viszont egy másik dimenzióban, a szubjektív felülemelkedve inkább az összevonas után létrejövő helyzetről, az ástrukturálódó termékpalettáról morfondíroztak. A konkurensok és mi, újságírók érveket sorakoztattunk fel pro és kontra, hogy miért Drájkó László vagy Beck György lesz az új vezérigazgató. S azon is eltűnődünk, vajon mi történik, kik mennek el az összeolvadó cégekből, hogyan ástrukturálódhat át a hazai IT-piac, ha Drájkó vagy ha Beck lesz a country manager. Az utolsó hetekben árgus szemekkel figyeltük, mi történik a Compaq-világban, hol kit neveznek ki. Gondolom, a hazai digitálisok ugyancsak izgultak, amikor az egyesülő német, angol és franciaországi cég élére volt Compaqos vezérigazgató került. Az izgalom a tetőfokára hághatott, amikor valamennyi EU-oroszágban volt Compaqos vezérigazgatót neveztek ki. De Kelet-Európában nem ezt a sémát követték.

Igen bölcsen határozott Matti Virtanen és Andreas Barth, amikor úgy döntött, hogy végül is ne két dudás legyen egy csárdában, hanem inkább mindkét dudás kapja meg a maga csárdáját. Nem érdemtelenül. Mert Beck Györgynek inkább it, Magyarországon van a helye. Itt van dolga. A biztonságot szolgálja az ő kinevezése. Ugyanakkor bizonyos jelek arra engedtek következtetni, hogy fiatalabb kollégájának karrierképebe, eddigi életútjába mintha jobban beleillene a regionális előrelépés.

Tagadhatatlanul mindketten nagyot alakítottak itthon. A Beck György vezette gárda 104 Digitál-leányvállalat közül tavaly a harmadik, idén pedig a legelső helyet érdemelte ki teljesítménye alapján. Ki gondolta volna, hogy ilyen helyzetben is képesek a hazai digitálisok ekkora teljesítményre? Ugyanakkor az is figyelemre méltó, amit Drájkó csinált a Compaq Magyarországon élén. A szoftveresből hardveresnek átváltott fiatal embernek azt adták feladatát, hogy három év leforgása alatt tegye a hazai PC-piac első számú szereplőjévé a Compaqot. Végül minderre 22 hónap is elegendőnek bizonyult. Persze ilyen eredményeknek híre megy az ország határain túlra is.

S ha valakik ilyen sikeresek, akkor azt illik díjakkal is honorálni. Kapott mindkét vezérigazgató szép csillogó plaketteket. Utólag persze könnyű helemagyarítani, hogy Beck György lokális (1997 informatikai menedzser), Drájkó László és csapata pedig regionális (1997 legintenzívebben fejlődő országa) díjat kapott. Ami ugyebár jelzésértékűnek tekinthető. Kettős győzelem született tehát. S úgy tűnik, mindkét fél elégedett a döntéssel. Nemesak Beck, hanem Drájkó is – utóbbi valósággal ragyog. Új posztján 14 országért felel majd, s vezérigazgatóként a Compaq piacfejlesztési tevékenységét irányíthatja Münchenből. Eddig ilyen típusú karriert nem sok magyar informatikát menedzsernek sikerült befutnia.

Az örömködések napjait követően persze most jönnek a dolgozók hétköznapok, most kell az egyes területek élére embereket állítani. Nem kis feladat, Beck Györgynek úgy kell egy zenekarba rendeznie az embereit, hogy azok most már a Compaq című nótát tudják előadni. S persze karmestertként magát is el kell fogadtatnia a zenekar élén. S nagyon kell vigyázni a harmóniára, hogy a kisebb-nagyobb szólisták kiválasztásakor semmiféle diszsonancia ne léphessen fel: az „édes” gyerekek csak a „vér szava” alapján ne élvezhessenek előnyt a „mostoha” gyerekekkel szemben. De hát egy háromgyerekes apa helyből profi a gyerekmenedzsmentben is.

Nincs kisebb feladata Drájkó Lászlónak sem, akit 100 beosztott vár július 15-től. Többségében olyan emberek, akik munkájukkal eddig ezt a régiót segítették. S most ezekkel a nyugati menedzserekkel kell Drájkónak kelet felé menetelnie, s sikert felmutatnia Lettországtól Albánián, Bosznia-Hercegovinán át Máltáig. Drájkó vitathatatlan eredményeket ért el itthon. S most elindult egy olyan úton, amely rengeteg munkával, utazással és – reményei szerint – sikerrel van kikövezve. De innen Magyarországra igazából már nincs visszaút. Hát, sok sikert!

Mi azonban arccal Magyarországra fordulunk. És vigyázó-figyelő szemünket a hazai Compaq-zenekar teljesítményére és a dirigensre szegezzük.

Sziebig Andrea

Oracle Financials az energiaiparban

Mintegy 150 millió forintos beruházásról írt alá szerződést a közelmúltban az Oracle Hungary a Paksi Atomerőművel, tájékoztatta lapunkat Gálfi Zoltán, az Oracle Hungary üzletág-igazgatója. Mint elmondta, a Paksi Atomerőmű informatikai rekonstrukciójának keretében egy újabb meghívásos pályázatot írtak ki, hogy korszerűsítsék a cég bérszámfejtését, illetve az emberi erőforrás-gazdálkodási feladatok megoldásához számítástechnikai eszközöket alkalmazzanak. Három pályázó állt rajhoz, s a paksiak az Oracle Hungaryt hozták ki győztesként a DYNASOFT és a Mikro-Volán Elektronika előtt.

Pakson már régebb óta hasz-

nálak Oracle adatbázis-kezelő, így az integrálhatósági szempontok is szerepet játszottak abban, hogy az Oracle Financials mellett voksoltak az atomerőmű szakemberei. Mint Gálfi Zoltán elmondta, szerepelt az igények között az is, hogy az atomerőművi informatikai rendszerben a webes technológiát lehessen használni. Emellett olyan követelményt is támasztottak, hogy a kialakítandó új bérszámfejtő rendszerbe a korábban használt speciális algoritmusokat is be lehessen építeni. Így módon az Oracle Financials bérszámfejtő rendszerének teste szabott, lokalizált változatát telepítik majd, s egyúttal a humán erőforrás-gazdálkodási modul bevezetésé-

hez is hozzálátanak. Gálfi szerint igen feszített tempóban kell dolgozniuk, mert a rendszernek jövő év január elsején már élesben kell üzemelnie, s mindössze két hónapos párhuzamos üzemre van mód.

Az üzletágvezető azt is megemlítette, hogy a paksi projekttel párhuzamosan a Honvédelmi Minisztérium is módosított az eredeti HR- és bérszámfejtési elképzelésén: mindkét területen az Oracle Financialsre kívánják építeni. Mint ismeretes, ennél a projektnél a KFKI a főállalkozó, amely külön csapatot létrehozva jelentős részt vállal az Oracle Financials lokalizálásában.

Sz. A.

Oktatók az iskolapadban

Beváltotta ígéretét az öt informatikai cég (IBM Magyarország, IQSoft, Sun Magyarország, Oracle Hungary és Novell Magyarország) összefogásával alapított Java Szövetség, s egy díjmentes szemináriumot szervezett a felsőoktatási intézmények számára. A tanév befejezését követően olyan felsőoktatási intézményeknek az oktatóit invitálták az egyhetes bentlakásos szemináriumra, amelyeknél vagy már folyik Java-oktatás, vagy majd ősszel vállalkoznak úgynevezett Java-osztályoknak a beindítására.

A tíz oktatási intézményből érkezett – oktatóból hallgatóvá lett – 25 szakember nemcsak a Java technológia alapjaival ismerkedett meg, hanem a technológia biztonsági kérdéseit is körüljárta. Bepillantást kaptak a Java alapú CORBA technológiába, s előadásokat hallhattak arról, hogy miként lehet Javából elérni a különböző adatbázis-kezelőket. A szeminárium témái között szere-

peltek a Java alapú komponens-technológiák is, s a tanfolyam végére kész Java alkalmazást írtak az oktató-hallgatók.

A szemináriumhoz kapcsolódó sajtótájékoztatót a Java Szövetség képviselői elmondták: tervek között szerepel, hogy a számítástechnikát oktató tanárokkal megismertetik a Java technológia rejtelmeit, az oktatási intézményeknek pedig egyrészt támogatást nyújtanak a Java technológia oktatásához, terjesztéséhez, másrészt a technológiához kapcsolódó szoftvereket szándékoznak felajánlani számukra. További tervek között szerepel, hogy a Java Szövetség az informatikai taná-

rok szakmai fórumain is bemutatkozik, s nem feledkeznek meg a számítástechnikát oktatók évenkénti rendszeres továbbképzéséről sem.

Még távolabbra mutat az elképzelés, melynek lényege egy szakmai IT Fórum létrehozása: ennek keretében mutathatják majd be a diákok, tanárok a felsőoktatásban működő Java-osztályokban folyó munkát. Ugyanakkor a Java Szövetség nemcsak a felsőoktatás berkeiben szeretné terjeszteni a technológia igéjét, hanem a középiskolai tanárokat is fel kívánja készíteni a Java oktatására.

Sz. A.

Számít a technika

A távközlés és az informatika határán húzódó egyre alacsonyabb és egyre átjárhatóbb falak hamarosan végképp leomlanak – e gondolat jegyében tíz meghatározó hazai cég részvételével alakult meg a közelmúltban az Info-Com Egyesület, melynek két képviselője, Havass Miklós és Tóth Péter nyilatkoztak a Petőfi Rádió múlt heti informatikai felőrlésében.



Szemünk előtt játszódik az a folyamat – mondták el a szakértők –, amelynek végén új technológiák jönnek létre, és néhány évtized leforgása alatt várhatóan kialakul az úgynevezett információs társadalom. A folyamat segítése érdekében az Info-Com Egyesület alapítói jelentős gazdasági erejükkel látva azt kívánják elérni, hogy szavukat a politikusok is meghallgassák. Célok között szerepel az informatikai törvény élére hívása. A társadalom, az informatika és a távközlés érdekeit képviseli tehát az Info-Com – foglalta össze az elhangzottakat Királyhgyi Zsuzsanna műsorvezető.

A hírekben elhangzott, hogy az orosz úrhivatal a tervezettnél korábban nyugdíjba küldi a MIR űrállomást; továbbá az is megtudhattuk, hogy élelmes hackerok tárogó lyukat fedeztek

fel a nemrég megjelent Windows 98 biztonsági rendszerében. Az Informatikai rovat vendége Spah Dávid színész volt, akiről kiderült, hogy a számítógépezésnél többre értékeli hobbitját, a szörfözést, ezért amikor néha mégis monitor elé ül, ugyan csak szörfözni szokott – olyankor természetesen az interneten. A népszerű játék díjai – az egyéves Számítástechnika-előfizetés és az IDG-ajándékcsomag – múlt szerdán csak részben találtak gazdára, hiszen a kérdések ezúttal kifogtak a telefonáló játékoson.

(Számít a technika, Petőfi Rádió FM 94.8 MHz, szerda, 19.03.)

Sánta András

Röviden...

A főként kis és házi irodák piacára termelő KTI-Network egy új, DH-5T nevű ötkapus 10Base minihubot dobott a (magyar) piacra. Az elektronika teljes egészében a korábbi bevált KH-5M-ből származik; a változások főleg mechanikai természetűek. A korábbi fémház helyett ugyanis most műanyag dobozba költöztek az elektronikák, és az ötödik kapu fordított bekötésű hatodik aljzata helyett egy kisméretű nyomógombbal lehet módosítani a bekötést. Megmaradt a mágnesalap: ezzel fémház oldalára rögzíthető az eszköz, sőt két új csavarfej-foglaton át falra is szerelhető.

Együttes szabályozás

Távközlés és informatika

➔ Folytatás az 1. oldalról.

– Átveszi-e az új kormány a közelmúltban elfogadott, igen hosszú ideig készített hírközlés-politikai koncepciót?

– Főbb vonalaiban és stratégiájában egyetértek a koncepcióval, de természetesen vannak olyan kérdések – elsősorban az informatika és a távközlés konvergenciája –, amelyeket alaposan át kell gondolni. Az előző kormány által elfogadott hírközlés-politika ezzel a két területtel külön-külön foglalkozik, célszerűbb lenne

mintegy 8 éve valóban holtpontra van – állami többségű műsorszóró vállalat. Azt, hogy milyen távközlési szolgáltatásokra tarthat igényt, a most megkapott üzleti terv alapján, kellő megalapozottsággal dönti majd el a kormány. Ennek függvénye az is, hogy milyen állami beavatkozásra, nevezetesen milyen mértékű tökéletesítésre számíthat a társaság. Ezt a kérdéskört a kormánynak ebben az évben le kell zárnia.

– Az előző kormány és az Antenna Hungária vezetősége eltérő álláspontot képviselt a közeljövőben várhatóan Magyarországon is elinduló Tetra rendszerrel kapcsolatban. A kormány kitartott amellett az álláspont mellett, hogy a készletli Tetra szolgáltatásként való igénybevétele a közbeszerzési törvény hatálya alá esik, az AH menedzsmentje viszont azt vallja, hogy – zárt célú hálózat lévén – a készletli Tetra rendszer megvalósítási jogáról a kormány kijelölés alapján dönthetne. Mi erről az újjáalakuló tárca véleménye?

– Nem az álláspontok különbözőségében látom a probléma gyökerét, hanem abban, hogy a kormányzati Tetra szükségessége sincs még egyelőre eldőlt. A döntés utáni további stratégiai kérdés, hogy a Tetra szolgáltatásra mikor és milyen feltételekkel adunk lehetőséget. Az nyilvánvalóan nem járható út, hogy egy társaság – például az Antenna Hungária – pusztán azért kapjon szolgáltatási engedélyt, mert állami tulajdonban van. Fordított és téves logika, hogy a társaság attól javul majd fel, hogy megkapja a Tetrát. Ha azonban az Antenna Hungária rövidesen megvizsgálható üzleti terve mellett megalapozott, s javaslata a Tetra rendszer megvalósítására és üzemeltetésére kedvező, akkor az államnak alapérdeke, hogy megfontolja az ajánlatot.

– Mint ismeretes, a közelmúltban a Matáv megvásárolta a Jász-Tel részvényeinek 95 százalékát. A helyi koncessziós társaságok [LTO-k] egyes képviselői ezt aggasztónak tartják, és attól félnék, hogy ez a lépés – precedens teremtve – kedvezőtlen folyamatot indíthat el: a Matáv monopóliuma tovább erősödik, azaz a magyarországi távközlés éppen az európai liberalizációs folyamattal ellentétes irányba halad. A Matávnál a felvásárlással kapcsolatban egyszerű üzletről beszélnek, és azt mondják: Magyarországnak érdeke, hogy a 2002 utáni szabad piacon egy erős Matáv vehesse fel a versenyt a nemzetközi kihívókkal.

– Nem a szóban forgó ügylet fogja eldönteni a versenyt. Jelenleg helyi monopóliumok vannak országsszerte, s nem az állam feladata, hogy igazságot tegyen a térségükben monopolhelyzetben levő társaságok között. Az államnak egyébként nincs is eszköze a felvásárlás megakadályozására, a koncessziós szerződések világosan körülhatárolják a kormányzati beavatkozások körét. Állami feladat azonban az LTO-k helyzetének vizsgálata, az összekapcsolási és előfizetői díjak figyelemmel kísérése. Ezen a területen a kormánynak mint szabályozónak afelé kell hatnia, hogy az LTO-k versenyképesek maradjanak.

– Rögóta napirenden levő téma a kormányzati távközlési rendszer. Milyen álláspontot képvisel a kérdésben a tárca?

– A kormányzati távközlési rendszer kérdése nem a KHVM-hez, hanem nagyon határozottan a Miniszterelnöki Hivatalhoz tartozik. Egy előzetes, nem hivatalos kormányülésen ez a probléma már felvetődött, döntés azonban még nem született.

– Kap-e a minisztérium a hírközléssel összefüggő, de korábban nem a KHVM-hez tartozó területeket?

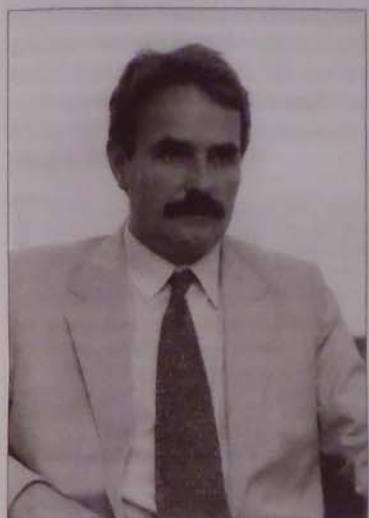
– Jelentős változás, hogy az informatika szabályozásának területe a jövőben a KHVM feladata lesz. A távközlés és az informatika oly mértékben közeledik egymáshoz, hogy szabályozói oldalról ezt együtt kell kezelni. Ezért személyes kívánságom volt, hogy az informatika szabályozása a tárcához kerüljön.

– Tervez-e szervezeti változtatásokat, illetve szakmai szintű személycseréket a minisztériumban?

– A KHVM egészének szakmai munkáját javítani kell. Komoly problémát jelentenek a személyi kérdések, ugyanis nagyon nehéz a valóban jól képzett szakembereket kivonni a versenyszféra vonzásából.

Ugyanakkor házon belül rendkívül jelentős tartalékokkal rendelkezünk. Induláskor a szakmai pozíciókban mindenkinek bizalmat szavazok, s aki jól vizsgá-

Katona Kálmán a Puskás Tivadar Távközlési Technikumot követően a Közlekedési és Távközlési Műszaki Főiskolán végzett. Ezután a Budapesti Műszaki Egyetemen műszaki minőség-ellenőrzési mérnöki, valamint az Eötvös Loránd Tudományegyetemen jogi szakokleveles mérnöki diplomát szerzett. Első munkahelye 1966-67-ben a Posta Rádió és TV Műszaki Igazgatósága, ahol technikusként dolgozik. 1973-ban mérnökként kerül a Tungsramhoz, majd 1982-től 1990-ig a Mercontrol Rt. szakértője. Később ez utóbbi cégnél az igazgatóság tagjává választják. 1990-től 1994-ig Budapest Terézváros képviselője az Országgyűlésben. Ugyanabban a parlamenti ciklusban az Országgyűlés Gazdasági Bizottságának alelnöke, a Távközlési Albizottságnak pedig elnöki tisztét tölti be. 1990 és 1993 között tagja a Matáv Rt. igazgatóságának. 1995-től miniszteri kinevezésű a Hírközlési Főfelügyelet elnökhelyettese.



Katona Kálmán

ne azonban közösben kezelni a közeledő és egyre jobban összefonódó informatikát és távközlést.

– Vannak-e olyan sürgős kormányzati lépések, amelyeket a PanTel, illetve más alternatív szolgáltatók piacra lépését segítő, rövid időn belül meg kell tenni?

– A PanTellel kapcsolatban a minisztériumnak nincsenek tennivalói, ez a nemrégiben alakult társaság a közeljövőben minden bizonnyal eljut arra a pontra, hogy megkérje a szükséges szolgáltatási engedélyeket. Ennek semmilyen törvényi akadálya nincs, minden mehet a maga természetes útján. Ami a többi, feltételezhetően megjelenő új szereplőt illeti, szeretném megkönnyíteni a piacra lépésüket. Ez a munka azonban nem megy máról holnapra, legkevesebb egy évet kíván, amíg a magyar jogrendszer be tudjuk illeszteni a szükséges folyamatokat, azaz bizalmi elvre helyezhetjük a piacra lépést.

– Hogyan látja az évek óta holtpontra lévő Antenna Hungária jövőjét?

– Ma az Antenna Hungária – az ügye

zik, aki képes kettes sebességből hármashoz kapcsolni az elkövetkező mintegy fél évben, az nyugodt lehet a jövőjét illetően. Ennek megfelelően állapotam meg a hírközlési helyettes államtitkárral és a főosztályvezetővel is. Gyakorlatilag minden szakembert ismerek a minisztériumban, nem hiszem, hogy nagy kockázatot vállalnék. Ez nemcsak a hírközlésre, hanem a másik két területre is vonatkozik.

– Mint a Hírközlési Főfelügyelet [HIF] korábbi szabályozási elnökhelyettese, belülről ismeri a hatóság munkáját. Várható-e valamiféle változás a HIF szerepében, jogkörében, működésében?

– Szeretném az OECD-megállapodásban megígért független hírközlési hivatal létrehozni; ennek az alapját gyakorlatilag már leraktuk. A szükséges lépések természetesen jogszabályi módosításokat kívánnak, ezért nem foghatunk hozzá azonnal az átalakításhoz. Pillanatnyilag az államigazgatáson belül nincs meg a független intézmény pontos helye, a jövő feladata, hogy elhelyezzük a magyar jogrendszerben. A Hírközlési Főfelügyeleti kellően felkészült az újfajta szerepkörre. Az előttünk álló munkában számítok a HIF jelenlegi elnökére.

Mallás Judit

Átadás-átvétel

Július 9-én közös miniszteri értekezlettel zárta le Lotz Károly leköszönő és Katona Kálmán hivatalba lépő miniszter a KHVM-ben az átadás-átvételi eljárást. A több hélig tartó munkát követően Katona Kálmán elmondta, hogy a meghatározó területeken rendben találta az intézmény gazdálkodását, így nem látja akadályt a szakmai munka folytonosságának. A Matáv beföldi távolsági és nemzetközi telefonhívásokra vonatkozó kizárólagos jogosítványával kapcsolatban a miniszter annak a vágyának adott hangot, hogy a társaság monopóliumának időtartamát körülbelül egy évvel le kellene rövidíteni. Katona szerint ez nem okozna gondot a Matávnak, sőt, jólétkorán befolyásolná az óhatatlanul beköszönő versenyre való felkészülést.

E számunk hirdetései (Ads' Index):

Albacomp Rt.: activa (Pentium II) PC-k	8. old.	IDG: CW-Számítástechnika Online	8. old.	Sprint: gyári szoftverek	24. old.
Álláshirdetések	8., 10., 15., 16., 17., 18., 19., 23. old.	KeSzo Kft.: gyári szoftverek, CD-k, könyvek	24. old.	Storage System Kft.: CD-tornyok	10. old.
Allegro Bt.: ADI monitorok	5. old.	Kim-Soft Kft.: gyári szoftverek	17. old.	Support Team Kft.: Microsoft tanfolyamok	13. old.
AlphaSonic Kft.: Master View CPU Switch	17. old.	KTI Networks: hálózati elemek	20. old.	Synergon Rt.	
DataNet: internetszolgáltatás	3. old.	Microsoft: oktatóközpontok	14. old.	a rendszerintegráció új centruma, költözés	12. old.
E-Coop Kft.		Nest Kft.: FTP szoftverek	15. old.	Számák Rt.: Disztribúció, Microsoft Windows 98	13. old.
HP, Epson, Microsoft, Novell, noteszgépek	24. old.	OKI Képviseleti Iroda: nyomtatók és faxok	24. old.	SzoftverABC Kft.: HP-akció	16. old.
FEFO Kft.: PC-k, mikroprocesszorok, PC Snoop	16. old.	partners Hungary Kft.: Úmax-akció	12. old.	WIN Computer: számítógép-konfigurációk	10. old.
Fonet Kft.: ívvezetési-optikai kábelek	16. old.	Polaroid Centrum: Polaroid termékek	13. old.		
HP Magyarország: NetServer LXr Pro8 kiszolgáló	11. old.	R.A. Trade Kft.: Epson Stylus Color nyomtatók	1. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	19. old.

ALBACOMP

activa

ATX számítógép

Pentium® II processzorral

289.900,-⁺ áfa

1 év helyszíni garancia

- + Intel AL440LX ATX (PII233-333) alaplap
- + Intel Pentium® II 233 MHz 512KB L2 cache CPU
- + 3 PCI, 1 ISA, 1 Combo slot
- + Integrált 2 gyors torony I párhuzamos port
- + Integrált infrared port, 4x Ultra DMA IDE illesztő
- + Integrált Yamaha audio chip, Philips 120W hangszóró pár
- + 32 MB SD RAM, 1.44 MB floppy
- + 2.5 GB IDE HDD, Quantum Eclipse Ultra ATA
- + S3 Virge 2MB (MAX 4 MB) PCI SVGA vezérlő
- + 15"-os Philips 1055 SVGA color monitor, 0.28, 1024x768, LR/NI
- + 32x sebességű IDE CD-ROM drive
- + ATX desktop ház
- + Microsoft OEM PS2 egér + pad
- + Magyar BTC billentyűzet, W95 kiosztás
- + MS Windows 98 (CD+doku) OEM licenz
- + MS Word 97 OEM magyar (CD+doku) OEM licenz
- + 1 db MS program választhatóan az alábbiak közül:
 - MS Monster Truck
 - MS Hellbender
 - MS Autoroute Express

Munka vagy játék? – Munka után játék!



Albacomp Rt.
8000 Székesfehérvár
Mártírok útja 9.
Tel.: (22) 315-414
Fax: (22) 327-532

Budapesti Kirendeltség
1139 Budapest
Frangepán u. 8-10.
Tel.: 329-1493
Tel./fax: 349-0152

Szaküzletek:
1065 Budapest
Nagymező utca 25.
Tel.: 311-8095
Tel./fax: 331-8108

1011 Budapest
Fő utca 31.
Tel.: 201-4409
Fax: 201-4322

3525 Miskolc
Széchenyi u. 49.
Tel.: (46) 354-266
Tel./fax: (46) 353-100



A Pentium védjegy
az Intel Corporation
birtokában van.
Az MMX védjegy az
Intel Corporation védjegye.

A BKV Rt. munkatársakat keres az alábbi informatikai munkakörök betöltésére:

- ♦ 1 fő adatbázis adminisztrátor,
- ♦ 1 fő UNIX rendszergazda

Feltételek:

- felsőfokú szakirányú végzettség
- angol nyelv ismerete
- szakirányú ismeretek (Oracle, HP/Unix)

- ♦ 1 fő szoftver üzembe helyező

Feltételek:

- Win95/Windows NT
- MS-Office programok ismerete
- Előny: programozási ismeretek és internettechnikák ismerete.

Bérezés: kiemelkedő tudásért kiemelkedő bérezés.

Benyújtandó: szakmai önéletrajz.

Benyújtási határidő: 1998. augusztus 10.

Patyázatot a következő címre kérjük:

BKV Rt., informatikai főosztály

1073 Bp., Akácfa u. 15. I/166.

A borítékra kérjük írni: INFORMATIKAI MUNKAKÖR

Felvilágosítás: Révész Andrea

461 6300/15039-es melléken



INTEGRA

Vezető informatikai cég keres
fiatal csapatába

programfejlesztő

valamint

konzultáns

munkatársakat.

Elvárások:

- szakirányú egyetemi/főiskolai végzettség
- adatbázis-kezelési ismeretek
- Magic nyelvben szerzett gyakorlat és banki ismeretek előny
- szakmai angolnyelv-ismeret

Feladat:

- banki szoftverek tervezése, fejlesztése, illetve konzultációs feladatok

Amit kínálunk:

- versenyképes jövedelem, dinamikus környezet
- kreativitást igénylő, változatos munka
- korszerű technológiák felhasználása

Fényképes önéletrajzát a megjelenést

követő 6 napon belül küldje el

humánpolitikai osztályunkra.

1034 Budapest, Bécsi út 126-128.

Telefax: 388-9569

E-mail: hsz@integra.hu

A DataNet Rt. azonnali munkakezddéssel keres Windows NT-hez és/vagy UNIX-hoz értő fiatal

informatikai szakembert

önálló internetes projektek vezetésére.

Amit elvárunk: angolnyelv-tudás, önálló munka-

végzés, nyílt, kommunikatív személyiség

Amit kínálunk: dinamikus fiatal csapat, a leg-

modernebb technológiák, folyamatos szakmai

továbbfejlesztés, megegyezés szerinti fizetés.

Amit előny: MCP-vizsga, projektvezetési gyakor-

lat, EDI-tapasztalatok, Oracle-ismeret.

Bővebb információk:

a home.datanet.hu/allas címen.

A jelentkezéseket szakmai önéletrajzzal a

következő címre várjuk.

DataNet Rt.

1023 Budapest, Szigmond tér 10.

Telefon: 345-8800 Telefax: 345-8811

E-mail: bartfal.attilla@datanet.hu subject: allas

COMPUTERWORLD

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Online

A Computerworld-Számítástechnika előfizetői 1998. augusztus 1-je után is korlátlanul hozzáférhetnek az Online kiadáshoz.

- ☛ Ha Ön már előfizetőnk, kérjük, küldje vissza a CW/25. lapszámában található levelet, hogy július hónapban e-mailben kiküldhessük Önnek személyes jelszavát. Amennyiben bármi oknál fogva nem kapta meg levelünket, jelezze a 06-80-200-263-as zöldszámon.
- ☛ Ha eddig még nem fizetett elő lapunkra, de szeretné azt most már az online kiadással együtt olvasni, kérjük, hívja fel a 06-80-200-263-as zöldszámot.
- ☛ 1998. augusztus 1-ig a Computerworld-Számítástechnika Online az „online” felhasználónévvel és az „online” jelszóval mindenki számára hozzáférhető!

Látogasson el Ön is
a Computerworld-Számítástechnika
honlapjára!

Computerworld-Számítástechnika Online

<http://www.szamitastechnika.hu/>

„Kistigrisek” – volt szokás aposztrofálni némi kis vállvergetéssel a technológiai fejlesztés, majd föl-emelkedés pályájára lépett ázsiai államokat, köztük a legstabilabb Tajvant. Kődösen emlékszünk még egyfajta, néhány évtizeddel ezelőtt nem valami jó hírű bővíliparra is. Az évek során azonban alaposan kiterjedtek távol-keleti kereskedelmi, ipari kapcsolataink. Ezekkel az államokkal egyre inkább példálózni szokás, technológiájuknak nő a becsülete. Milyen valójában? Hogyan működik? Nemcsak a Computexen szerezhetünk benyomást minderről, hanem bepillantunk az egyik legjellemzőbb iparág, a noteszgépgyártás megdöbbentő nyíltsággal kezelt műhelyeibe is – ez idő szerint ezek és hasonlóak tajvani együttese állítja elő a Föld noteszgépszámszámának 30-40 százalékát.

Tajvani noteszgépgyártó cégek sorában szerezhetem nemegyszer példának vehető technológiai, szervezési és üzletviteli információkat. Tajvani üzleti kapcsolatokra alapozza tevékenységének mostani, három éve kezdődött szakaszát a Portocom Rt., a magyarországi noteszgépiac különböző szempontok szerint második-harmadik helyezette. Két képviselőjét olyan útra kísérhettem el, amelynek a célja közvetlen tapasztalatszerzés volt üzleti partnereik gyártási tevékenységéről. Érzékeltetni lehetett a tajvani üzleti magatartás néhány érdekes, a technológiai szempontokkal szorosan összefonódott vonását is.

A bizalom üzleti tétel

A cégek gyakorlatilag teljes nyíltsággal és bizalommal fogadták üzleti partnerük képviselőit, olyannyira, hogy a társaságokban érkező, de újságíró voltam nem leplező idegent velük együtt kalauzolták végig még a fejlesztőlaboratóriumokban is. Bár a noteszgépek között katonai alkalmazásúak is voltak, mégsem titkoltak semmit; ez a hagyományos európai szemlélet számára némileg szokatlan. Igaz: efelé tart a világ, ugyanis az üzleti kapcsolatokban általában fölértekelődik a nyíltság és a bizalom. A világszerte egyre terjedő minőségbiztosítás egyik velejárója például, hogy az eladó felek alapos információkat közölnek gyártásuk szerkezetéről, folyamatáról; így megtakaríthatók a bizalmatlanság légkörében elvégzendő alapos ellenőrzések, a rájuk fordítandó pénzekkel együtt, ami növeli az üzleti ajánlat érték-költség arányát. A bizalom tehát nem pusztán szóvirág, hanem kökémény üzleti tétel. A tajvani cégek eladni akarnak, mégpedig a legigényesebb vevőknek, esetenként nagynevű vállalatokéknak is, s azok azután a maguk márkáiként forgalmazzák a termékeiket. A tajvaniak rákényszerültek tehát, hogy ebben a bizalmi vonatkozásban kiszolgálják ezeket a cégeket. Átlátható módon gyártanak, titkok nélkül, és üzletre akkor számíthatnak, ha ily módon ellenőrizhetően a legmagasabb, dokumentált minőségben szállítanak.

Még egy érdekességet tapasztaltam a magyar üzleti fél, és ez már az ázsiai pénzügyi válsággal, az iparági hullámmal függ össze, de talán a fejlődés is efelé

tart. Bár mindig kifogástalan udvariassággal, barátságos bizalommal fogadták őket, mégis korábban érzékelhető volt a kis megrendelőnek szóló enyhe leereszkedés egy-egy, világcégeknek is szállító óriásvállalat részéről; ez azonban mára lényegesen megváltozott. Minden tárgyalás, bemutatkozás első mondatai között hangzott el, hogy a magyar piac viszonylag kicsi, egy-egy megrendelés tehát legföljebb néhány száz noteszgépre vonatkozhat. Mégis lelkesen kísérték végig a reménybeli ügyfeleket mindegyik gyárban, pedig azok némelyikének a jelenlegi kapacitása a Föld évi szükségletének 10 százalékát is eléri, azaz 10-20 millió gépet. Az előző mondatban a „jelenlegi” jelző fontos, mert a gyárak növekedésben vannak, új, teljes gyártósorokat telepítenek, új üzemetek építenek, jóllehet ottjártunkkor kapacitásuk töredékén működtek. Vajon miért? Nyilvánvalóan látszik,



1. kép. Alaplapszerelő gépsor részlete; az egységek közti sínen haladnak az alaplapok. Az árboclámpákon távolról is áttekinthető a folyamat állása, a nyílt helyek némelyikén személyes ellenőrző munkahely van (Kapok)

hogy átmenetinek tekintik a recessziót, nagy, esetleg hirtelen és a legjobb minőségben teljesítendő megrendelésekben bizakodnak. Olyasmi ez, mint autóban a teljesítményfelesleg. A jelenlegi gyártósorok ebben a vonatkozásban egy technológia belövésének stádiumát jelentik, egyszerűen sokszorozhatók, minőségi szempontból is.

Első vonal, második vonal

Hadd helyezzük el általánosságban a hierarchiában a bennünket fogadó cégeket: a második vonalhoz számíthatók. Ez azonban nem a kapacitás vagy a technológiai szint minősítése, mert abban lényegében nincs különbség, hanem üzleti pozíció: az élvonal valóságosan is kihasználhatja a teljes kapacitását, nem csupán potenciálisan; biztonsággal és rendszeresen hozzájut az ehhez szükséges megrendelésekhez. Ezt az élvonalat a PC-gyártásban az Acer, az Altima, a Compal, az FIC-csoport mint egész, a GVC, a Mitac, a Twin-

A tajvani modell I.

Noteszgép-technológia világszínvonalon

head stb. alkotja. De egyik pillanatról a másikra nyugodtan közéjük emelkedhet például az általunk látott Clevo, Dual, Chicony; e szerint is menedzselik őket. Elképzelhető, hogy ez a lehetőség milyen nyomás az élvonalbelieknek. A tajvani iparszerkezetről alkotható összkép egyik lényeges vonása tehát: élvonalbeli minőséget nyújtó, világcég kaliberű vállalatok vezetnek, és sokan lihegnek a nyomokban, csaknem azonos képességekkel. Ismét egy szó a bizalomról: ez ebben a helyzetben kulcskérdéssé válik, mert a bizalomtól függ, hogy mely cég felé fordulnak a megrendelők. Elég egy kis megígás a minőségben, a készségességben, a fejlesztés élvonalának követésében, és az első közül a második vonalba eshet vissza a cég, ami egy nagyságrenddel csökkenti a fejlesztésbe visszaforgatható pénzt – miközben a korábban kifejlesztett gépezet fenntartása ugyanolyan költsé-

zásaik egy része is. Tegyük fel, hogy világcégeknek gyárt például az Altima. Ez a világcég mondjuk a maga világszökő közlé tartozó terveit kivitelezeti, mindenféle követelményekkel. Természetesen az Altimának föl kell készülnie az ezzel járó műszaki teljesítményekre, tehát a konkurenciához és a második vonalhoz képest még magasabbra kell emelnie dolgozóinak fölkészültségét, a műszaki fegyelmet, a minőséget, az eszközöket. Mindezt nem OEM (Original Equipment Manufacturer) szerződés keretében teszi, hanem ODM-ben (Original Development Manufacturer); a különbség az, hogy az utóbbi esetben a gyártató egyes-egyedül az általa előírt technológiai megoldásokat és fejlesztéseket fogadja el – ez igen szoros együttműködés. Mármint ha valamely cég ezekkel a képességekkel versenyez akar kelni, hogy hasonló kaliberű megbízás-hoz jusson, vagy esetleg lesben akar állni, hátha meggyengül a bizalom két ilyen partner között, akkor ugyanerre a képességszintre kell emelkednie.

Egyáltalán, elképzelhető ilyesfajta bizalomgyengülés? Természetesen. Ha egy jó üzletben önelégültté válik a gyártó cég, akkor elhanyagolhatja az adott szerződéstől következően nem függő készségét a technológiailag fejlettebb gyártmányok befogadására. A megrendelő viszont fejleszt, hiszen erre kényszeríti a piac, és esetleg egyik pillanatról a másikra gyártatni ad újat – s arra más cég már fölkészült, eredeti partnere viszont késlekedik. Így ennek az eredeti partnernek a gyártmány-szerkezete megmerevedik, és egyre rosszabb üzlettel válik, míg nem jöhet a fájdalmas átszervezés. Tajvanon (is) van minderre példa, bőven. A „bizalom” mást és mást jelent kereskedelmi kapcsolatban, gyártási kapcsolatban.

Technológiai fázisok

Avégett, hogy egyszerűbb legyen áttekinthető a gyárak működését, foglaljuk össze a technológia főbb lépéseit.

A noteszgép-technológia az Egyesült Államokból származik, gyártók mindmáig sok tervet vásárolnak onnan. Ez azonban azon áll, vagy bukik, hogy a gyártató kívánja-e, tudja-e használni a tajvani (vagy más országbeli) terveket, s ennek ma már nincs szakértelembeli akadály. Ennek hátterében több rejlik, mint a technika általánosságban sikeres átvétele. A tajvani gyárak közül még a közepes kaliberűek is sokszor ipari parkokban kezdik működésüket, kapcsolatban állnak egyetemmel, főiskolával, ösztöndíjasaik vannak, némelyiknek pedig sok tucat fejlesztőmérnöke, a tervezéstől a gyártás minőségi felügyeletéig, a terméktámogatásig (garancia). Tajvanon a kormányzat a nagy cégeket támogatja, mert úgy véli, a kisebbek beszállítóként megélnék mellettük – a jelek szerint ebben van is valami. Egy-egy kisebb részegységet, tipikusan memórialapát vagy DC-DC konvertert, egy-két mérnök is könnyedén megtervez; láttam működésben olyan volt kereskedőcéget (Unifosa), amelynek eredetileg vil-

lamosmérnök üzletkötője – miután a cég fölismerete a piaci lehetőséget – tanult szakmájához visszatérve memórialapka-tervezésbe kezdett; vásároltak két hullámforrasztó gépet, és gyártani kezdtek. Tajvanon 30-50 memóriagyártó cég működik, beszállítói minőségük alapján bármikor kitörhetnek – azaz elnyerheti egy-egy nagy cég stabil megrendelését – a Unifosa az előtt áll, hogy az Acer egyik beszállítója legyen.

Az elemi alkatrészek, kis egységek szállítói sokszor tehát a névtelenségben tevékenykednek, de arra kényszerülnek, hogy minőségbiztosításuk, belső ellenőrzésük szintje elérje a megrendelőket. Mielőtt azonban a bizalom kialakulna irántuk, és csatlakoztatnák őket az összetevők szokásos ellenőrzési szintjéhez, hosszú időn át a legalaposabb ellenőrzésnek vetik alá szállítmányaikat a noteszgépgyárban, esetleg az elemekre való, darabonkénti szétszerelésig.

Az alaplap

A gyártási piramis alapzatát alkotó kiterjedt háttérpar – Tajvanon legalább 200 nyomtatottáramkör-gyártó – állítja elő a noteszokban nemritkán 12 rétegű hordozót is. Mivel a hibátlanúsága kulcsfontosságú, azért tudni lehet: ez a háttérpar pontosságban, megbízhatóságban, tűrőképességben a világ legmagasabb szintű



2. kép. Kézrel beillesztendő alkatrészek kettős sora, középen a szállítószalag (Chicony)

technológiájához illeszkedik. Ez azért állítható, mert ezek az elemek működnek a legnevesebb világcégek által jegyzett gyártmányok nagy részében is.

A tervek természetesen vagy közvetlenül a gyártócégtől, vagy annak közvetítésével a gyártatótól érkeznek, az alaplap vezetékesei tehát technológiai bér munkára. Egyik gyárban sem láttam, hogy helyben folyt volna.

Nagyjából a következő lépésekből áll a noteszgép-összeszerelés: az alaplap egyik, majd másik oldalának beültetése, a notesz aljának szerelése, a fedőlap és az LCD panel összeszerelése, a tartozékok (akkumulátor) beillesztése. E folyamat számos pontján a legkülönbözőbb automatikus és személyes áramkört, valamint mechanikai tesztek, illetve terhelésvizsgálatok zajlanak le, a 24-35 órás égetésen keresztül a csomagolt gyártmányok szűrő-



3. kép. Nyíltság 1: a Bcom kísérleti szériákat terhelő-tesztelő laboratóriumát minden további nélkül bemutatták

próbaszerű ellenőrzéséig. Minthogy az alaplap szerelése a legérzékenyebb, a csarnokokba csak szigorú higiéniai követelmények teljesítésével lehet belépni: minden esetben köpenyt, egyszerű használatos műanyag kalucsnit és sapkát osztottak ki, sokszor zszipelással lehetett csak bejutni, s a zszipben légárammal lefújták és elszívták a port a látogatóról, az antistatikus padlóra lépés előtt pedig testét fémlánc függöny simította végig. Emellett teljesen zártak a technológiai sor legérzékenyebb lépcsőin dolgozó automaták, például a beültetőgépek. A nyílt áramkör munkákat végzők a kritikus sorokon szájmáskban dolgoznak, személyes gözel-szívó alatt.

Első lépésként a technológiai soron folyaszószterrel (solder paste) vonják be a vezetékeseit, meztelen alaplapfordozót; az anyag összetétele egyedi, talán forrasztóanyagot is tartalmaz. Ez sok termikus lépésőt kívánó, precíziós, automatikus folyamat; nem árthat a vezetékesezések, nem kelthet feszültségeket a lap rétegeiben és közöttük, és elő kell készítenie a hibátlan, nagy sebességű automatikus beültetést – a legérzékenyebb erre szolgáló gép sem volt 7-8 évesnél öregebb az általam látott cégeknél (ez minden más gyártóautomatára is áll). Az előkészítés eredményét különféleképpen ellenőrzik, főleg a gyártósor belövésének idején; a Chiconynál például mikroszkóppal, lézerezényes megvilágításban.

Rendszerint három lépcsőben, de sokszor több géppel, automatikusan ültetik be az alkatrészeket. A zárt, monitoron kivetített HSM, azaz High-Speed Mounting az első lépcső; ebben a legkisebb alkatrészek kerülnek a gépbe, filmtekerés- vagy inkább töltényheveder-szerű csomagolásban, egy-egy gépbe esetleg 10-12 tekerés is. Az elem felvételét és beültetését revol-verfej végzi, század milliméteres, automatikus pozicionálással, néhány pernyi ösztidő alatt. A következő lépcső az LSM, azaz a Low-Speed Mounting; ennek során hasonló módon, a nagyobb alkatrészekkel rakja meg az alaplapot, végre a legnagyobb integrált áramkört elemeket, processzorokat, egyebeket egyedileg adagolja a megfelelő automata. Ebben a folyamatban egyes alkatrészeknek felület-szerelt technológiával (Surface Mounted Devices, Surface Mounting Technology) kell a lapra kerülniük, nyilván már egy másik gépben. Azután, hogy az esetenként ragasztóval is rögzítendő elemek a helyükre kerültek, be kell őket forrasztani. Ez valószínűleg hullámforrasztás is; jelenleg; mindenesetre oldalanként 6-7 percig tartó, precíziós, szintén több termikus lépésőt követelő folyamat, a végén egy erősebb felmelegítéssel, majd lassúbb hűtéssel. Bár az egész folyamat automati-

kus, csaknem mindenütt személyes ellenőrzéssel zárul le; egyes cégek maszk ráhelyezésével vizsgálják, hogy minden alkatrész a helyére került-e az alaplapon.

Ugyanezt meg kell ismételní a lap másik oldalán is, s ez kényes dolog, mert mindeközben nem szabad megsérülnie az első oldalnak. A Kápnánál egyes nagyobb elemeket ragasztócsikkal rögzítettek a másik oldali munka idejére.

Ezután a sok száz rugós aranyérintkezővel felszerelt In-Circuit Tester, az egyik legdrágább

gép fogadja az alaplapokat. Ráereszkedik a lapra, tapintó kontaktusba lépnek a megfelelő pontokkal, s programvezérelten, működésben megvizsgálja minden egyes példány valamennyi áramkörét. Ha ezenközben kiderülne, hogy valami nem jól működik, akkor egyedi eljárás kell hogy következzen, szét is kell esetleg szedni a hibás alaplapot. Erre differenciált fűtésű, különféle manipulációkat segítő asztali gépezet szolgál, nagyjából ez a legbonyolultabb személyes szerszám; még a Dual fő tulajdonosa és elnöke, Frank Tu is almodozó szemmel tekintett a magukéra (meg az In-Circuit Testerükre), mondván: – Hát az már drága volt!

További szakaszok

Nagyobb, egyedi kezelést igénylő alkatrészeket, például memóriafészeket, külső szállítókat érkezett részegységeket, hangpanelt, DC-DC konvertereket teker-csekkel stb. ezután fútszalagon illesz-tenek be, kézi munkával. Ezekre a sorokra illeszkedik a külső gyártók termékeinek ellenőrzése is, és rengeteg gyártmányel-



4. kép. Bizalom 2: Dual-fejlesztőmérnökök egy csoportjának elméleti értekezlete – a nézelődés mit sem zavarja őket

lenőrző fázis. Fokozatosan fölépül a gép, a ház alsó felében, s azzal együtt egyedi szerelőlapra kerül, és rajta is marad a végső égetésig, vagyis az üzemi tesztiig; a szerelőlapról kap tápfeszültséget, programozást is. Másik soron készül a fedőlap; az az LCD panelek miatt nagyon kézi-munka-igényes.

Különféleképpen kezelik az akkumulátorokat. Voltaképpen csak a végső égetés alatt szokás azokat a töltés- és üzemidő-próbának alávetni, mert takarékoskodnak a töltés-kisütés ciklusok véges számával. Minthogy a kész gép legeszerűhetőbb darabjáról van szó, az adott gépet és a vele próbált példányt nem föltétlenül szokás együtt szállítani. A 24 órás égetés után a gép, bár a szerelőlapján van, már teljesen működéskész.

Következő cikkünkben az egyes cégeknél tapasztaltak némely konkrét részletét idézem fel.

Tihanyi László



A Creative Engineering Kft.

külföldi megbízásból Budaörsön működő, dinamikusban bővülő szoftverfejlesztő csoportjába keres olyan, hosszú távra elhelyezkedni kívánó, felsőfokú végzettségű programozókat akik az alábbi területek valamelyikén gyakorlati tapasztalattal rendelkeznek:

- Internet/Intranet-fejlesztés (Netscape, JavaScript, Java)
 - MS Visual Basic és/vagy VBA programozás (SQL ismeret előny)
 - 3D grafikai rendszerek, algoritmusok fejlesztése (C++, Silicon Graphics)
- Minden esetben szükséges angol és/vagy német nyelv kommunikációs szintű ismerete.

Pályázatát kérjük az alábbi címre küldje: 2040 Budaörs, Pf. 174. Jellege: „CW980721” E-mail: kati@creativevs.matav.hu Fax: (06-23)-505-011

WIN COMPUTER

Címünk: 1067 Budapest, Szondi utca 18.
Telefon: 553-4004 Telefax: 317-2834
E-mail: win@win.hu Internet: http://www.win.hu

Számítógép-konfigurációk hűsítő nyári árakon

Cash&Carry:

AMD P100, 16 MB/1,3 GB 49980 forint + áfa

AMD P75, 8 MB/1 GB 39980 forint + áfa

WinOffice:

Epok alaplap (90-333 MHz), 512K cache

CPU P200, 32 MB SDRAM, 2.1 GB HDD

S3 VGA 2 MB

34x CD-ROM, monitoron

Ár: 89900 forint + áfa

Felárak (WinOffice-hoz):

Ergonomikus billentyű: 3000 forint + áfa

Pixel View TVlus TV-tuner 5000 forint + áfa

Pixel View 3D (4 MB) TV-tuner 20000 forint + áfa

(Az árak az ÁH nem tartalmazzák)



Nakamichi Pioneer KODAK

CD és CD-ROM
magasárnyéki
distriktórá

Régi optikai meghajtókhoz megfelelő kereső-
Fordításon keresztül kaphatók, az új típusú
bateriákkal beüzemelték. Csomag és Gwint darabok.

Storage System Kft.

1051 Budapest

Vilásmarty tér 1. IV/432.

Tele: 266-1717 Fax: 266-1791

100263-521@COMPU.SERV.L.COM

STORAGE@MAIL.MATAV.HU

CD tornyok

4-70 CD befogadására:

Nakamichi CD-ROM Mini Changer-ek

Pioneer 32x SCSI CD-ROM olvasókból

felépítés

Ezek server-függetlő szoftveres és file server független

használatra alkalmasok, közvetlenül a hálózatra

csatlakoztatható megoldások.

CD jukebox-ok 65-325 GB-ig

Windows NT, Novell és UNIX hálózatok alá!

Yamaha, Plestar, Ricoh CD-írók rakárúró!

KODAK ImagePad 3500 CD AKKIO000!

Kereszen meg kaphatók, így ismétlő

tervezésű, zártan Changer.

30023

**A HP új, 8 processzoros szervere.
A legerősebb motor a Windows® NT
számára.**

**Nº1
NT Server**

HP NetServer LXr Pro8

Első a tranzakciós jellemzők alapján: TPC-C: 33,78 \$/tpmC és 16,257 tpmC

A világon leggyorsabb a Microsoft Exchange Benchmark szerint

A világon leggyorsabb a Baan ERP Benchmark szerint

A világon leggyorsabb a SAP Sales and Distribution Benchmark szerint

Nem kevesebb, mint 4 benchmark, ami alapján az LXr Pro8 teljesítménye aranyérmét szerzett!

Az új HP NetServer LXr Pro8-ban akár 8 darab Intel Pentium® Pro processzor is működhet, de az ára mégis a 4 processzoros szerverek szintjét tükrözi. Így az LXr Pro8 ár/teljesítmény aránya a ma kapható Intel alapú rendszerek közül a legjobb.

Az LXr Pro8 kiemelkedő teljesítményét olyan, magas rendelkezésre állást biztosító tulajdonságokkal ötvöztük, amelyekkel korábban kizárólag a RISC alapú rendszerek rendelkeztek. A szerver természetesen



Microsoft Cluster Server kompatibilis. A HP hálózati menedzselő szoftverével könnyedén és biztonságosan épül be bármely vállalati környezetbe. És ha mindehhez hozzáadjuk még a kiváló háttérszolgáltatásokat és a HP széleskörű tapasztalatát, mint hivatalos Microsoft Support központ, nyilvánvalóvá válik, hogy ez a motor nem csak a legerősebb, hanem a legbiztonságosabb is.

A csúcsmínőségű szervereket igénylő kritikus környezetekben az új HP LXr Pro8 az, amely az Ön üzletét biztonságosan vezeti a siker felé. **[A MEGTARTOTT ÍGÉRET]**

HP Hotline: 343-0310 HP Magyarország website: <http://www.hp.hu>

Kivonat specifikáció: Legfeljebb 8 darab Intel Pentium® Pro 200 MHz processzor egyenként 1 MB cache memóriával • Legfeljebb 8 GB memória (SDRAM) • CD-ROM és 3,5" 1,44 MB floppy meghajtó • Három, előlapról elérhető félmagas meghajtó hely • Nyolc PCI csatló (egy foglalt a videokártya számára) • Működés közben cserélhető tápegység és hűtőventilátor • Kettős hálózati tápvezeték a folyamatos tápellátáshoz **Választható:** HP NetRAID vagy NetRAID-3Si I20 vezérlőkártya • HP NetServer Rack Storage/8 külső tárolóegység • Üvegszalcsatornás tárolóeszköz kezelés a jobb elérhetőség és bővíthetőség érdekében • Microsoft® Cluster Server • **Szoftverek:** HP Navigator, HP TopTools, HP OpenView™



XX. századi fizika, politika és egy szemtanú

Teller Ede, Atomfizika, Paks címmel adott ki CD-ROM-ot a Házitanítói Szolgálat Alapítvány és a Média Contact Kft. A cím pontosan tükrözi a korong tartalmát, ami egyfajta árukapcsolás: a fizikai ismeretek és a világhírű tudós gondolatai mellett – némi atomenergia- és atomerőmű-pártoló marketinggel – bemutatja a paksi nukleáris erőművet. Általában az ehhez hasonló összeállítások rosszul sikerülnek, hiszen többnyire túl kevés benne az ismeret, annál több viszont a marketing. Úgy tűnik azonban, ez a korong egyike a szabályt erősítő kivételeknek.

Kezdjük mindjárt a legnehezebbel, a marketinggel. Az atomenergia és az atomerőművek léte egyike azoknak a kérdéseknek, amelyek végletesen megosztják a XX. századi közvéleményt, és megmutatják gondolkodásunk sajátosságait, ha úgy tetszik, korlátait. Ma az atomenergiáról – különösen itt, Kelet-Európában – mindenkinek Csernobil jut az eszébe, és sokan úgy gondolják, ha ez az atomenergia „ára”, akkor inkább nem kérnek belőle. Kicsit hasonló vele a helyzet, mint a modern közlekedéssel. A sok ember életét követelő repülőgép-szerencsétlenségről hététkig cikkez a sajtó, foglalkozik vele a televízió. A közutakon történt halálos baleset viszont – ha csak nincs valami szenzáció benne – az apróbb hírek között

szerepel, és ritkán kerül képernyőre. Ennek egyenes következménye, hogy sokan félnek a repüléstől, de nincs halálfelelőmük, ha 90-100 kilométeres sebességgel száguldanak az utakon. Végeredményben éves szinten összehasonlíthatatlanul többen halnak meg a közutakon, mint repülőgépen, mégis ez utóbbit tartja veszélyesebbnek a többség.

Ennél bonyolultabb a helyzet az energiatermelésben. Mert az statisztikailag pontosan kimutatható, hogy – túl a közvetlen áldozatokon – mennyivel emelkedik meg a térségben a rákos és egyéb genetikai elváltozások aránya a csernobili katasztrófa következtében. Az azonban kimutathatatlan, hogy a hagyományos, szén, kőolaj, földgáz elégető erőművek és belső égésű motorok által kibocsátott korom, valamint számtalan mérgező vegyület milyen mértékben felelős a legkülönbözőbb civilizációs betegségek (rák, asztma, allergia stb.) terjedéséért. Csak az utóbbi években kezd rádöbenni a világ, hogy az egyébként ártalmatlan széndioxid mennyire pusztító éghajlatváltozások okozója majd az üvegházhatás növelésével. Nálunk az általános felmelegedésre sokan ma is úgy reagálnak, hogy „nem olyan nagy baj, ha télen kevesebbet kell majd fűteni”.

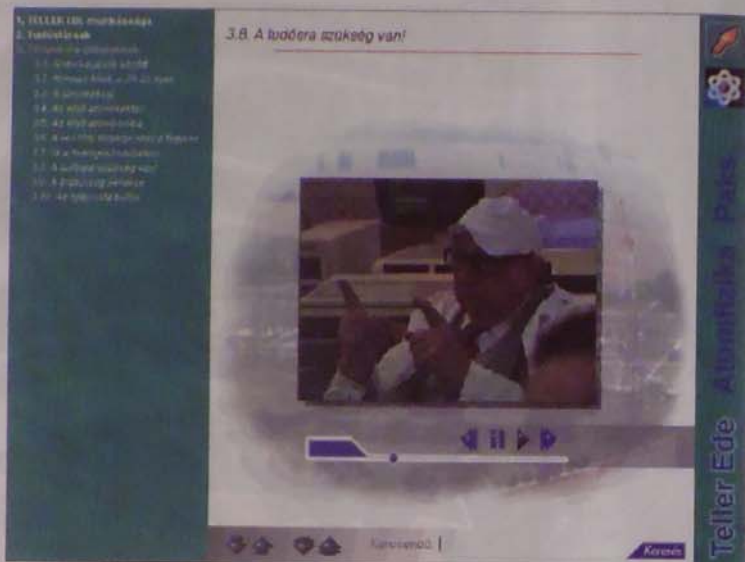
Nemcsak arról van szó tehát, hogy a

fosszilis tüzelőanyagok egyszer elfogyanak; bár ha a fejlődő világ is olyan szín-

csés, hogy a megújuló (víz, szél, nap) forrásokból képes biztosítani a szükséges energia nagy részét.

Amikor az atom szó sok emberben önmagában is negatív képzeteket kelt, nem árt a tényeken alapuló, politikamentes „marketing” ebben a témakörben.

A lemez főmenüje ugyanazt a három menüpontot tartalmazza, amelyek a címben is szerepelnek: Teller Ede, Atomfizika és Paks. Teller Ede nevét ritkán hallhatta itthon a rendszerváltás előtt fizikát



ten élne, mint Észak-Amerika vagy Európa, akkor ez az „egyszer” nem is lenne olyan soká. Kevés ország olyan szeren-

tanuló diák, a többi, az atomfizikában döntő szerepet játszó magyar – Wigner Jenő, Szilárd Leó vagy Neumann János –

UMAX AKCIÓ
VII. 1. – VIII. 31.

UMAX
Astra 610P

26.900,- RÉGI ÁR
+ ÁFA **36.500,- Ft**

+ PhotoShop 4.0 teljes verzió **csak 50.000 Ft!!!**

+ PhotoShop 5.0 upgrade (ingylen) **csak 69.900 Ft!!!**

o kettő együtt **csak 99.900 Ft!!!**

partners, Hungary Kft. 1149 Budapest, Angol utca 32.
Tel.: 221-5123, Fax: 251-6127, www.partners.hu, sales@partners.hu

a RENDSZERINTEGRÁCIÓ
ÚJ CENTRUMA

A Synergon új székházba költözött, a IV. Baross u. 91-95. szám alá.

Látogasson el hozzánk, hogy bemutatjuk új ügyfeleink rendelkezésére, valamint elérhetőségekkel.

SYNERGON

Synergon Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95 ■ 1041 Budapest, István út 16
Telefon: 399-6600 ■ Fax: 399-6699 ■ E-mail: info@synergon.hu ■ www.synergon.hu

Nyomtatott Polaroid-kép

A fényképezőgépünkbe - vagy a hálózatról letöltött elektronikus képeket szín-pompásnak látjuk a képernyőn. Sokszor jó lenne ezt a színpompát papíron is vizualizálni. Erre már eddig is több lehetőség kínálkozott: használhattunk színes lézernyomatot, képek minőségi nyomtatására alkalmas tintasugaras nyomtatót, és egyenesen erre a célra készült - rendszerint szublimációs vagy fóliás hőnyomtatási (termotranszfer) technológiával dolgozó - fényképnymatatót.

A fényképnymatatók köre a Polaroid cég jóvoltából újabb fajtával bővült. A Polaroid régóta jól csengő név a fényképezés-technikában, s világszerte ismert a róla elnevezett gyorsfénykép-készítő eljárás:



rás: a Polaroid gép az exponálás után villan, morog s nyelvet ölt: félkész képet ad ki. Ez a kép némi várakozás után teljesen elkészül, vagyis az eredmény szinte azonnal megtekinthető. Ez a módszer mindjárt a megjelenésekor nagy sikert aratott, s azóta is használatos, egyre újabb és újabb fényképezőgépekben. A cég mérnökei azután megint gondoltak egy nagyot, és két, már régóta ismert technika - a digitális levilágítás meg a Polaroid Instant film - egybeötövezésével létrehozták a már említett, új típusú fényképnymatatót. Az új, ColorShot nevű készüléket itthon az Ifabón mutatták be először; az ott kiállított darab járt nálunk, a Tesztlaborban, egy kis ismerkedésre.

A ColorShotot a FloppyLandtől kaptuk, egy PC társaságában. Ugyanis az új nyomtató kissé különös: nem a szokásos nyomtatókimeneteken, hanem USB-n át csatlakozik a számítógéphez, ezért kellett mellé egy USB-vel meg operációs rendszerrel felszerelt gép. A párhuzamos csatlóval

ellátott nyomtatóvaltozat érdekes módon csak szeptemberre várható. (A Polaroidot, úgy látszik, félreinformálhatták a USB elterjedtségéről: más ugyanis a USB kezelésére elvileg alkalmas gépek száma, s más a tényleges forgalom lebonyolítására is alkalmasaké.)

A Windows 95 OSR2-eshez készült egy már USB-t is támogató változat, de azzal nem kísérleteztünk. A próbák idején még nem használhattuk a Windows 98-as operációs rendszert mint a USB igazi támogatóját (az NT 5.0-t még úgy sem), be kellett érünk tehát a Windows 98 egy béta-változatával. Azt már tudta, amit tudnia kellett, hiba nélkül telepíthetők és futtathatók vele a nyomtató programját. A telepítés könnyen ment: üzembe helyeztük a vezérlőprogramot, majd csatlakoztattuk a kábeleket; ezután az operációs rendszer felismerte és kezelte a nyomtatót.

A ColorShot egy kis fekete dobozka, nagyjából akkora, mint egy külső CD egység vagy egy hordozható meghajtó; feltehetőleg előbb-utóbb egy nagy meghajtó helyére becsúsztatható változatban is forgalomba kerül. Az elején levő kékes színű ajtót kinyitva helyezhetjük bele a Polaroid Instant film kazettáját. Ez a kazetta olcsóbb, mint a fényképezőgépekben használatos változat, mivelhogy nincs benne elem, hiszen az egységet hálózati adapter táplálja. De ha megszorulunk, használhatjuk az elemes filmkazettát is.

Bezárjuk tehát a nyomtatóba a tizképpnyi filmet tartalmazó kazettát, s kezdhethetjük is a nyomtatást. A nyomtatóhoz CD-n mellékelt PhotoSuite programmal előkészíthetjük digitális képeinket a nyomtatáshoz. Ennek a programnak a kezelése kicsit szokatlannak, de azért persze használhatónak tűnt (akárcsak minden más képszerkesztő programé). A nyomtatás egyszerű folyamat: kattintás az egérral (ez felelne meg az exponálásnak), aztán - ezúttal villanás nélkül - következik a Polaroid gépek sajátos morgása, és kijön a félkész kép, s ez majd a szokásos idő elteltével teljesen előhívódik és fixálódik. Ezzel meg is van a fényképkészítés.

Nem is tudom voltaképpen, mi ez a ColorShot: fényképezőgép-e vagy nyomtató? A fényképezőgépben optikán át jut a fény a fényérzékeny papírra, a papír kioldódik, az egyik oldalán levő tasakból vegyszer kerül rá, s az utómunkálatok már a gépen (azaz a sötétkamrán) kívül folynak. A ColorShotban a számítógép

által küldött adatsor egy LED-soron keresztül jut - fény alakjában - a fényérzékeny papírra. Ezután a folyamat ugyanúgy megy tovább, mint a Polaroid fényképezőgépekben, azaz csupán abban van eltérés a fényképezőgép és a ColorShot között, hogy hogyan vetül a képi információ a fényérzékeny papírra - a képelő-

aminek a Polaroid mondja és árulja: színes fotónyomtatónak.

Ezen a ponton illik szót ejteni az eredményről is. Az csak egyetlen szóval jellemezhető: Polaroid. Polaroid a képméret (9,2x7,4 cm) - kissé eltér tehát a megszokott 4:3 aránytól, s így képernyőre méretezett képeink beállításától függően vagy torzulnak, vagy nem használgák ki teljesen a papírt. Polaroid a képméret és a kapott papír minden tekintetben, felület és képminőség dolgában is ugyanaz, mint a Polaroid gépekből kikerülő, pontosab-

Rögtönfénykép

A Gevaert cégnél dolgozó Flott Andor 1939-ben kifejlesztett egy diffúziós másolási eljárást. Ez arra épült, hogy exponálás után a fényérzékeny rétegben levő ezüst-halogenidben negatív kép rajzolódik ki, s az átdifundál a kolloidális ezüstszüretet tartalmazó képátvevő rétegbe. 1941-ben az Agfa cég is kifejlesztett egy ehhez hasonló eljárást. Ezek a módszerek a fénymásológépekben (Copyrapid) voltak használatosak, a fényképezésben nem terjedtek el. 1947-ben Edwin Herbert Land (1909-1991) kidolgozta a polaroidnak nevezett eljárást; ez a megvilágítás után minden utómunkálat nélkül igen ha-

mar kész papírképet adott. A papírkép szílen levő fóliázásán van jelen a kép előhívásához és fixálásához szükséges vegyszer. Az exponálás után a képet a kamera két hengerrel kitolja magából: ekközben a vegyszer a kiszakadó zacskóból a papír fényképezett felületére kerül és a hengerek szétterítik rajta. A kép a felületére kerődött vegyszer hatására készül el. Az ekkor még fekete-fehér eljárást Land továbbfejlesztette és 1963-ban már színes polaroidképeket is készített. Eljárásához speciális fényképezőgép kell, a kidolgozásához szükséges kioldó és szétterítő hengerekkel.

állítás már mindkettőben a speciális fotópapír és a belecsoomagolt vegyszer dolga. A ColorShotot megszokás alapján nevezhetjük nyomtatónak: valamilyen képet kapunk. Nyomatról nem beszélhetünk, hiszen ez nem nyomás: még a festék se repül a papírmák, mert már eleve benne van. A hasonlóság jóvoltából (képadatokot küldünk a nyomtatás parancsal számítógépről a készülékre, s papíron kapjuk meg a végeredményt) a ColorShot szerkezetet nyugodtan nevezhetjük annak,

ban szólva a 160 pont/hüvelykes felbontás és a pontonkénti 24 bites színmélység miatt szabad szemmel nem látunk különbséget. A ColorShottal eléggé gyors a nyomtatás: percenként 3 kép jön ki belőle. Tíz képenként kazettát kell cserélni, és a kazetta persze nem olyan olcsó, a nyomtató maga viszont 80 ezer forintért szerezhető be a FloppyLandtől kapott adat szerint (ez az ár úfa nélkül értendő).

Krizsán György

NAVISION® software

Wir sind ein international erfolgreich tätiges Softwareunternehmen und suchen für die Expansion in Ungarn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als

SOFTWARE KUNDEN BETREUER

Ihr Aufgabengebiet:

- Software Systembetreuung und Beratung für laufende Projekte

Wir erwarten:

- Führungspersönlichkeit
- Hoher Einsatzbereitschaft
- Begeisterung für EDV
- Kreativität und ganzheitliches Denken
- Betriebswirtschaftliches Verständnis
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung mit Kundenkontakten (Einkauf oder Verkauf) oder gleichwertige Beratertätigkeit

Wir bieten:

- Solide Ausbildung zum Systembetreuer
- Leistungsorientiertes Entgelt
- Eigenverantwortliches und selbständiges Arbeiten
- Einsätze auf Wunsch auch im Ausland

Ihre schriftliche Bewerbung richten Sie, eventuell mit Foto, an

NAVISOFT KFT.

zu Händen Herrn Magister Heildorff
1024 Budapest, Rómer Flóris utca 4.

Nest Kft.

1111 Budapest, Kende u. 13-17.
Telefon: 386-8760
Telefax: 466-7503

Újdonságok az FTP Software-től:

OnWeb Host v2.0

A Web-to-Host elven működő terminál emuláció új változata

OnNet Host v4.0

Új termék: Terminál emuláció Windows 95 és NT környezetre

OnNet Host Suite v4.0

A sikeres Netwok Access Suit új változata

InterDrive Client v4.0

Az ismert NFS kliens program javított, bővített új változata

További felvilágosításért forduljon hozzánk!

3039

3035

A Távol-Kelet Szilícium-völgye

Gigantikus vállalkozás volna a kaliforniaihoz mérhető Szilícium-völgyet létrehozni Szingapúrban, ám távolról sem elérhetően, hogy a városállam a térség információtechnológiai (IT) központjává váljon – állítja *Tao Ai Lei*, a *Computerworld Singapore* szakírója, aki most ismertető írásának adatgyűjtésekor számos helyi IT vállalkozóval elbeszélgetett a témáról.

Raghu Raghavan, a Center for Information-enhanced Medicine (CieMed) igazgatója a következőképpen vélekedett a Szilícium-völgy reprodukálásának esélyeiről: „Minden helynek megvan a maga sajátos adottsága. A kaliforniai Szilícium-völgyet nem egyetlen tényező, hanem számos – többek között történelmi, kulturális és földrajzi – adottság együttesen tette naggyá. De természetesen nem lehet eléggé hangsúlyozni az egyéni tehetséget, a vállalkozó kedvet és a kreativitás szerepének fontosságát sem, nem is szólva a bőven elérhető kockázati tőkéről!”

Szingapúr esetében sokkal inkább olyan fejlődést segítő tényezőző kerülhetnek előtérbe, mint a kutatás és fejlesztés sebességének felpörgetése, a serkentő környezet, a megfelelő anyagi támogatás, és – nem utolsósorban – a tehetséges és alkalmas IT szakemberek bősége.

Juzar Motiwalla, a Kent Ridge Digital Labs (KRDL) vezérigazgatója így nyilatkozott: „Nem érhetünk el olyan sikereket, mint amilyeneket Kalifornia vagy történetesen Izrael produkált az információtechnológiai területén, amennyiben ugyanolyan megközelítéssel nyúlunk a kérdés-

hez, mint az ottani szakemberek. A mi történetünknek eredeti szingapúri sikerstoriának kell lennie, ugyanakkor globális befolyásra kell törekednünk. Meggyőződésem, hogy számottevő nyereséggel kecsesítő piaci területekre csak a valóban mozgékony kis- és középvállalatokkal juthatunk be.”

Jelenleg az a helyzet Szingapúrban – állítja a *Computerworld Singapore* munkatársa –, hogy a helyi innováció részben a kutatóintézetek, részben az éppen induló vállalkozások körében folyik. Az olyan nagy kutatóintézetek, mint az előbb említett KRDL vagy a National Science and Research Center (NSRC), a Center for Wireless Computing (CWC), illetve az ugyancsak idézett CieMed közös projekteket indítanak egyes vállalatokkal. A cél: kutatókat képezni, a technológiát tényleg adni az iparban, és megtalálni azokat a rés piacokat, ahol sikeresen startolhatnak – esetleg új, közös vállalatok alapításával.

A kezdő innovatív vállalkozások zöme tehát nem más, mint a kutatóintézetek egy-egy iparba hajló leágazása. Kevés olyan akad közöttük, amelyet nagy ötlettel és némi készpénzzel megadott személyiség indított el. Motiwalla szerint a résztvevők jól megférnek egymással: gyakorlatilag valamennyi vállalkozó kedvű kutatóintézetnek jut egy „finom szelet” a piaci tortából.

Azt is elmondta a KRDL vezetője, hogy a nyugati vállalatoknál általában kettéválasztják a kutatást és a fejlesztést: az

utóbbi jelentős része a cégen belül zajlik, míg a kutatást külső központra bízzák. Ezzel szemben a szingapúri kutatóintézetek és cégek közös projekteiben együtt lehet fel a kutatási háttér és a piacra dolgozó, törekvő marketing. „A Szilícium-völgy vállalati nincsenek ilyen kényelmes helyzetben; elsősorban a piacra termelnek, és ha valami nem úgy üt be, ahogyan azt eredetileg elképzelték, nem engedhetik meg maguknak azt a luxust, hogy visszavonuljanak, és a kezdetektől újrarendeljük az adott terméket” – véli Motiwalla.

Mivel a kisvállalkozásoknak mindig a rés piacok kiszolgálása lehet az erősségük, a szingapúri cégek is folyamatosan résen vannak. Kedvelt piaci szegmensek közé tartozik a mesterséges intelligencia, a multimédia, továbbá a többnyelvű feldolgozás. Vezető ipari elemzők egyöntetűen azt állítják, hogy ha Szingapúr még az eddigienél is jobban összpontosít ezekre az úgynevezett rés piacokra, akkor várhatóan világszinten is versenyképessé válik, különös tekintettel a kutatásra és a fejlesztésre.

Ami az anyagiakat illeti: a szingapúri National Science and Technology Board (NSTB), meghatározó szerepet játszik az információtechnológiai kutatásra és fejlesztésre szánt kormányzati pénzek elosztásában. Louis Woo, az AsiaWorks ügyvezető igazgatója úgy tartja, hogy a cash flow mindennél fontosabb a vállalkozások életében, különösen az első egy évben. A kormányzat által nyújtott támoga-

tás pedig szerinte csak kiegészítő tőkének élhető: igazán csak az veheti hasznát, aki kellő indítótőkével rendelkezik, és csak egy kis pótlásra van szüksége. Woo szerint: „Minden ténylegesen elkötött 3 szingapúri dollárból csak legfeljebb 1 dollárra tehető az állami támogatás.”

Anyagi tekintetben alapvető különbség a szingapúri és a kaliforniai kutatás és fejlesztés között, hogy míg előbbinél a kormányzati támogatás, utóbbi esetében a kockázati tőke játssza a döntő szerepet. A szingapúri befektetők meglehetősen óvatosságnak pénzükket; a kockázati tőke forgatásának nincsenek olyan hagyományai, nincs olyan agresszív szerepe, mint az Egyesült Államok nyugati partvidékén.

Milyen esélyei vannak tehát a távolkeleti városállamnak arra, hogy Ázsia IT központjává váljon? Kezdetben úgy tűnt, hogy a cél érdekében még a helyi vállalkozás érdekeit is félretették: elsősorban arra összpontosítottak, hogy becsalogassák a nagy multinacionális cégeket. Most azonban megváltozni látszik a stratégia, mindinkább egyensúlyt kívánnak teremteni a multinacionális vállalatok és a helyi cégek között. A szkeptikusok úgy érvelnek, hogy a nagy nevek bármely országból könnyűszerrel és azonnal kivonulnak, ha úgy vélik, hogy a térség valamely más országában kedvezőbb (adózási vagy munkaerő-) feltételek várnak rájuk.

Az AsiaWorks vezetője szerint nem is annyira a Szilícium-völgy, mint inkább Izrael szolgálhat másolandó modellként Szingapúr számára. Helyzetük, korlátozott erőforrásaik számos hasonlóságot mutatnak – véli Woo. Egyébként pedig miért is ne tűzhetnék ki célul, hogy éppen a kaliforniai Szilícium-völgyben vessék meg a lábukat?

Appaloosa Software Kft.

Amerikai érdekltségű játékszoftver-fejlesztő cég

PROGRAMOZÓKAT keres

3D-s játékok fejlesztéséhez.

Elvárások:
C++ nyelv ismerete + C++, Assembly ismeret
alloy + analízis + kreativitás

Ami kínálunk:
szakmai kihívás + versenyképes juttatás, jogszab., árképzés, szabadidő...

Ha pályázatunk felkeltette érdeklődését, küldd el szakmai önéletrajzodat és néhány munkádát a következő címre:
1587 Budapest 116, Pf. 453/467, vagy az alábbi e-mailre: dipal.licen@appaloosasoftware.hu

Vezető számítástechnikai hardver-szoftver nagykereskedő cég hálózati technológiai alapismeretekkel rendelkező **termékmenedzsert** keres.

Angolnyelv-tudás feltétel.

Pályakezdeők jelentkezését is várjuk.

Jelentkezés angol és magyar nyelvű önéletrajzzal az alábbi címen:
1245 Budapest, Pf. 1158

A KIM-SOFT júliusi ajánlata

<p>Aktív árak (amíg a készlet tart)</p> <ul style="list-style-type: none"> CorelDRAW 8 Híjoni 78 900,- CorelDRAW 5.0 CD 78 900,- Office 97 Prof. Hun./Up. 131 900,-/59 900,- Windows Boot 2.0 (újrainstalláció) 3 500,- CA Visual Objects 2.0 Prof. Spec. 64 900,- Clipper 5.5 + ToolB 53 900,- Close Up 6.5 (Dual Pack) 38 900,- IBM VisualAge for JAVA Prof. 26 400,- Lotus SmartSuite 97 Upgr. 52 900,- Maple V R4 (350 000 helyett) 39 900,- MSAVE VirusScan 3.0 + 1 év friss. 16 900,- Norton Commander Win95 16 900,-/9 900,- Norton Utilities 2.0 Win95 magyar 16 400,-/6 600,- QEMM 97 v9.0 18 400,- WordPerfect Suite 8.0 CD (Spec.) 45 900,- <p>Adatbázis-kezelők</p> <ul style="list-style-type: none"> MS Access 97 Upgr. 73 900,-/20 999,- FileMaker 4.0 Prof. for Win. 56 900,- Lotus Approach 97 for Win95 18 200,- R & R Report Writer XBASE 8.0 58 999,- Visual dBASE 7.0 Prof. for Win32 89 999,- Visual FoxPro 3.0 Upgr. 108 900,-/55 900,- <p>Szövegszerkesztők, editorok</p> <ul style="list-style-type: none"> Lotus Word Pro 97 18 200,- MS Word 97 Upgr. magyar 73 900,-/20 999,- Multi Edit 8.0 for Win32 45 900,- PC Text 3.3 for Win (magyar) 101 999,- <p>Segédprogramok, kommunikáció</p> <ul style="list-style-type: none"> ARJ 2.6 (Licenck) 12 999,- /Híjoni Carbon Copy 32 for Win95 & NT 45 600,- Check It Pro 5.0 for DOS/Win95 31 700,- Enders Pro 4.0 for Win95 19 200,- F-PROT Prof. 4.01 (antivirus pr.) Híjoni Mac Opener v3.0 for Win. 18 999,- Norton Antivirus 4.0 magyar 16 900,-/9 900,- Norton Utilities 3.0 for Win95 18 800,- Norton PCANYWHERE 8.0 Win32 38 200,- Nuts & Bolts for Win31/Win95 14 400,- PhZip 2.04 DOS / Win95 14 280,-/14 280,- Protonix Plus 4.5 for Win95 37 400,- System Commander 4.0 Deluxe 23 400,- Uninstall 4.5 for Win95 & NT 12 800,- WinFax Pro 8.0 Win95/Up. 27 400,-/13 400,- WinZip 6.3 (bővített program) 13 700,- 	<p>Táblázatkezelő szoftverek</p> <ul style="list-style-type: none"> EXCEL 97 Upgr. (magyar) 73 900,-/20 999,- Corel Quattro Pro 7.0 Win95 (CD) 18 800,- <p>Operációs rendszerek</p> <ul style="list-style-type: none"> LANTAStic 7.0 (1 user) CD 27 999,- Linux Red Hat 12 800,- MS DOS 6.22 11 900,- Windows for Workgroups 3.11 33 700,- Windows 98 Upgr. (EJ) 45 400,-/24 200,- Windows NT 4.0 Workst. magyar 71 300,- Windows NT 4.0 Server 5 User Híjoni <p>Grafika, képfeldolgozás</p> <ul style="list-style-type: none"> ABC Graphics Suite 2.0 Comp. Upgr. 41 900,- Adobe Photoshop 5.0 Upgr. 199 900,-/94 900,- AutoCAD LT 97 for Win95 104 900,-/28 400,- CorelDRAW 8 CD Upgrade (Aktív) 56 000,- Corel Gallery 65 000 /200 000 6 400,-/14 900,- Corel Photo CD Super Pack (10 CD) 10 600,- Corel Lumiere Suite (Videóeditör) 21 900,- Harvard Graphics 4.0 for Win95 Upgr. 29 800,- HuJazk for Win95 16 800,- Kai's Power Super Goo 17 900,- Lotus Freelance 97 for Win95 18 200,- PaintShop Pro 3.12 (E.S.) 19 900,-/21 200,- Planix Home Complete 3D (EJ) 19 900,- TurboCAD Designer 2D/3D for Win. 16 200,- Vico Technical Prof 5.0 CD105 400,-/105 400,- <p>Feljesztési rendszerek</p> <ul style="list-style-type: none"> Asymetrix Toolbook 8 Publisher 183 900,- Borland C++ 3.0 Builder Pro Upgr. 79 999,- Borland JBuilder Standard (Javoc) 23 250,- Crystal Reports 6.0 Standard 33 900,- Borland Delphi 2.0 Desktop 20 400,- Delphi 3.0 Standard (Aktív) 23 200,- Delphi 4.0 Prof. Upgrade (EJ) 79 500,- Macromedia Director 6.0 238 900,- MS Office 97 Developer Ed. Prod. Upgr. 67 400,- Scale Multimedia 200 39 900,- Turbo Pascal 7.0 for DOS 29 000,- Visual Basic 6.0 Standard 22 800,-/11 700,- Visual BASIC 5.0 Prof. 108 900,-/55 700,- Visual C++ 6.0 Prof./Upgr. 108 900,-/55 700,- Visual J++ 1.1 (Java prog.) 21 400,-/7 600,- Visual Studio Pro 97 Upgr. 221 000,-/108 600,- Watcom C++ 11.0 Upgr. 82 999,-/41 600,- 	<p>Kiadványkészítő programok</p> <ul style="list-style-type: none"> Corel Ventura 8.0 Upgrade (EJ) 62 900,- Corel PostHouse Magic Win95 10 800,- PageMaker 6.5/Upgr. 171 400,-/49 900,- QuarkXPress 4.0 for Win32 216 900,- Recognize Plus 4.0 (EJ) 99 000,- <p>CD-ROM-ok, játékok</p> <ul style="list-style-type: none"> Armored Fist 2 - PFA 95 6 900,-/8 400,- Jedi Knight: Dark Forces 2 9 999,- LightHouse (MagPack 8) 6 999,-/9 999,- Lucas Arts' Archive 2.0 10 900,-/9 900,- MS Flight Simulator '98 for Win95 12 900,- Shadows of the Empire 9 999,- SimTower + Simline + SimCity 5 800,- StarCraft 2 / Top Gun 8 919,-/4 400,- Állatok Birodalmá 4 400,- ABC Professor (fő-olvasás oktatón) 4 720,- Budgeter Tör-Képekben 10 900,- Lopva Angolul 1. (EJ) (EJ) 4 750,-/4 750,- Magyarország-Budapest Atlasz 4 800,- Manó Angor Nyelvet 4 750,-/4 750,- Mand Matok (EJ) 4 750,- MS Encarta Encyclopedia Europe '98 16 600,- MS Encarta Encyclopedia '98 18 800,- Angol-magyar szótár CD-n 15 400,- Learn to Speak English (Aktív) 15 999,- Nyelvmester (angol köztalálós) 2 300,- Angol-magyar, m-a hangos szótár 3 900,- Nyelvtaláló 1. (angol-magyar) 3 200,- Nemet-magyar hangosztár 11 900,- Nemet-magyar szótár (Házi) 15 400,- PC-DIC angol /nemet /francia 3 900,- Soz-Kép-Tal (angol-francia-magyar) 31 400,- Talk to Me angol/nemet 1 - 4, 7 400,-/7 400,- <p>Égyéb szoftverek</p> <ul style="list-style-type: none"> ACT! 4.0 for Win/Upgr. 49 900,-/26 900,- Angol-magyar és m-a szótár (Win) 3 999,- Lotus Organizer 97 for Win95 18 200,- MS FrontPage 97 Upgr. 33 900,-/12 600,- MS Project 98 Upgr. 108 800,-/49 900,- <p>Okotási intézmény részére</p> <ul style="list-style-type: none"> MS Word 97 (magyar) 18 999,- MS Office 97 Standard (magyar) 34 900,- Egyéb (MS/Borland stb.) szoftverek 15 000,- Norton Commander 5.0 8 999,-
--	--	--

A közötti árak nem tartalmazzák a 25%-os áfát, és a helyszíni üzembelvezés költségeit!

ATEN MEGBÍZHATÓSÁG ÉS KÉNYELEM!

Szeretne több számítógépet egy helyről kezelni? Fontos lenne a szerverek biztonságos működése? Szeretne helyet és pénzt megtakarítani?

A megoldás kulcsa:

MASTER VIEW CPU Switch

terméksalád

Disztribútor:
AlphaSonic

AlphaSonic Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.
1134 Budapest, Csángó u. 13. Tel:350-6822, 350-6826 Fax:350-3097
e-mail: info@alphasonic.hu, <http://www.alphasonic.hu>

KIM-SOFT Számítástechnikai és Kereskedelmi Kft.
1112 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.
Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760
Teljes árjegyzékünk faxon tone üzemmódban: 2-333-666/1497#

Nem néznek ferde szemmel a webre

David Legard, az IDG News Service szingapuri irodájának főnöke egyetért az International Data Corporation (IDC) azon megállapításával, miszerint egyre több ázsiai nagyvállalat jut arra a következtetésre, hogy megéri webhelyet fenntartani. Az egyesült államokbeli piacutató becslése szerint a forgalom alapján elenáró ezer ázsiai cégnek mintegy 75 százaléka rendelkezik vállalati webhellyel, és ez az arány annál is inkább figyelemre méltó, mert egy másik, tavaly októberben végzett IDC-felmérés adatai még csak 57 százalékot mutattak.

Pete Hitchen, az IDC ázsiai és csendes-óceáni piacokat kutató rangidős elemzője úgy véli, a most regisztrált magas arány elsősorban a térség információtechnológiai (IT) szállítójának kedvez. Az internet ugyanis a technológia valamennyi részterülete számára üzleti lehetőséget kínál: az ázsiai webhelyek szaporodása egyaránt munkát jelent az internetszolgáltatóknak, a hálózati és távoli elérés nyújtó cégeknek, valamint a hardverforgalmazóknak és a webhelytervezőknek.

Jóllehet eddig Ázsiáról szölvünk, nem szabad figyelmen kívül hagynunk, hogy az International Data Corporation felméréseiben szereplő ezer vállalatnak több mint a 71 százaléka Japánban működik. Ennélfogva a térség más országai – például Tajvan vagy Kína – csak a maradék 29 százalék erejéig szolgálnak mintavételi alapként.

A felmérés készítői azt is megállapították, hogy a vállalatok webre szállási hajlandósága sehol nem függ különösebben

attól, hogy az adott országban a fejlettségnek milyen fokán áll az információtechnológia. Dél-Koreában például a megkérdezett 63 cég közül 55 (87 százalék) mondhatta el magáról, hogy webhelyet üzemeltet, de Malajzia vagy Thaiföld sem maradt el jelentősen a fenti aránytól. Az előbbi esetében 86, míg az utóbbinál 73 százalékot jelzett az IDC – igaz, a megkérdezett vállalatok száma mindkét országban alig haladta meg a tucatot. Csak Szingapúr lógott ki valamelyest a sorból: 34 cége közül összesen 23 (68 százalék) válaszolhatott igennel a webhely meglétét firtató kérdésre.

Az IDC vizsgálta honlapok döntő többsége kizárólag angol nyelven állt látogatói rendelkezésére, a cégek elenyésző kisebbsége kétnyelvű, vagy csak az adott ország nyelvén kommunikáló internethelyet üzemeltetett. A framinghami piacutató intézet munkatársai arra számítanak, hogy az elkövetkező években csökkenni fog a kizárólag angol nyelvet használó webhelyek száma – átadva a teret a kétnyelvű vállalati honlapoknak.

Az internethasználat ázsiai terjedésével és a fogyasztói üzletágak fellendülésével párhuzamosan azért lesz szükség a kétnyelvű helyekre, hogy valóban széles felhasználói és/vagy vásárlói rétegeket lehessen megcélozni. Az IDC-elemző azt sem tartja kizártnak, hogy öt éven belül valamennyi ázsiai vállalati webhely kétnyelvűvé váljon.

A megkérdezett ezer cégnek egyelőre mindössze a 7 százaléka képes elektronikus kereskedelmi tevékenységet folytatni

az interneten, de az IDC elemzői szerint ez is egy olyan terület, ahol belátható időn belül meredek fellutás várható. S hogy mire használja az ázsiai „felső ezer” vállalati webhelyt? Leginkább marketingtevékenységre, termékatalógusok közzétételére, álláshelyek hirdetésére vagy

online szervízszolgáltatásra, illetve más, egyedi igényekhez szabott szolgáltatások működtetésére.

Hitehen és elemzőtársai úgy vélik, hogy a közeljövőben a térség kis-, illetve közepes méretű vállalkozásai köréből kerül majd fel a legtöbb honlap a webre. Erről, továbbá a téma egyéb részleteiről bővebb információ olvasható az International Data Corporation saját oldalán, a <http://www.idc.com> címen.

Hálóba gabalyodott tizenévesek

David M. Thelen, a michigani Heritage High School másodikéves hallgatója a közelmúltban rövid cikket tett közzé az egyesült államokbeli *Computerworld*-ben. Írásában a tizenévesek internethasználati szokásait vette sorra. Cikke nyomán most mi is ugyanezt tesszük.

Nem is olyan rég még nehéz lett volna internet-hozzáféréssel rendelkező amerikai tizenéveset találni – állítja a Heritage High School diákja. Ezzel szemben ma már az okozna gondot, hogy olyanra akadjunk, aki nem fér hozzá a Hálóhoz. Az internetben ugyanis a kamasz korosztály számára is óriási lehetőségek jelennek, ami persze nem jelenti azt, hogy az átlag amerikai iskolás feltétlenül képességei maximális kibontakoztatásához veszi igénybe a webet.

A tapasztalatok szerint a Világhálóval való első találkozás során leggyakrabban olyan képeket tekint meg az ifjú felhasználó, amelyekhez aligha kapna szülői áldást. A jobb osztályzat eléréséhez megszerezhető internetes információk nem igazán szerepelnek vágyai között. Aztán

elképzeltető olyan kellemetlen helyzet is, amikor a mindenre kapható 16 éves kamasz – a szülő hitelkártyáját megkaparintva – bevásárlókörútra indul a kibertérben. Thelen szerint ilyenkor a családi kasszákat leginkább a CD- és videójáték-vásárlások őrítik ki.

De nemcsak az online vásárlás lehetősége vonzza az egyesült államokbeli tizenéveseket az internethez. Létezik még online zenehallgatás (hosszú és unalmas házi feladatok készítése közben), vannak továbbá baseballmeccsek is, hogy a különböző csevegőszobákról már említést se tegyünk. A gyakorlat azt mutatja, hogy a korosztály számára a sporttal kapcsolatos témák köré szerveződő csevegőszobák a legvonzóbbak.

Thelen, a diák szerző zárószavában felveti: közhelynek számít, hogy az internet megváltoztatja a felhasználók életvitelét. Az ő víziója egy olyan oktatási jövőkép, ahol a diáknak nem kell személyesen befordulnia az iskolába, hanem e-mailen kaphatja meg, illetve küldheti el napi házi feladatát.



Válogatás Reader's Digest

Reader's Digest is widely recognized as the leading global force in direct mail marketing. In Hungary Válogatás is the largest direct marketing company, with national coverage for its extensive range of products and titles.

DATA BASE MANAGEMENT

A unique opportunity has arisen for a Senior List Analyst to utilize technical IT skills in a dynamic commercial, marketing driven business.

The main requirements of the job will be to:

- manage our internal customer database
- evaluate, acquire and integrate new customer databases
- manage the development of selection analysis and customer research
- work in multi-disciplinary teams

The ideal candidate for this position will have:

- significant experience of database management
- a good working knowledge of quantitative methods and systems design
- proven analytical skills
- the potential to lead a small team and progress within the company

If you can meet these requirements and are motivated by working within a young progressive organization, then send your CV to:

Marketing Director
Reader's Digest Válogatás
1033 Budapest Óbudai sziget 132.
Fax: (361) 457-1122
Phone: (361) 457-1100

30048



MULTI-MAN
Munkaadószervezési Kft.
Telefon: 302-7587, 302-7588

Nemzetközi partnercégünk számára munkatársat keresünk:

SAP-asszisztens

munkakörbe.

ABAP ismeret, angol- vagy németnyelv-tudás szükséges.

30042

Svájci székhelyű cég barokk informatikai osztályára keres

programozókat

A svájci német nyelvterületen végzendő kb. 2 éves vállalatnra a munkavégzés engedély rendelkezésére áll.
Szakmai előírások: MVS, TSO, CICS, IMS/DB, DB2, 4, PL/I kiterjedt németnyelv-tudás (jelölésben szöveges ismeretek)
A fenti ismereteket előnyként értékeljük.
Ami ajánlunk: versenyképes juttatás, szakmai kihívás, munkakörülmények kiválóak 1-2 hónapra belül
Jelentkezési levélben, kézzel írt önéletrajzzal, fényképpel és a végzettséget igazoló dokumentumok másolatával a Huber Kft. címére kérjük küldeni: 2000 Szentendre, Kun u. 9.

30038



Appaloosa Software Kft.

Amerikai ördokeltesgű
játékfejlesztő-cég
GRAFIKUSOKAT

keres

3D-s játékok
fejlesztéséhez.

Elvárások:
kreativitás + szellemesség + kitartás.

Ami kínálunk:
szokmai kihívás + versenyképes juttatás,
izgalmas, érdekes feladatok...

Ha pályázatunk felbaltotta érdeklődésed,
küldd el szakmai önéletrajzodat az alábbi
munkaadó a következő címre:
1587 Budapest 114. Pf. 458/467, vagy
az alábbi e-mailre: dizal.ircsz@appaloosaszft.hu

30030

Az ABN AMRO Biztosító Rt. szabadság-hegyi munkahelyre

PC rendszergazda

feladatkörbe munkatársat keres.

Feladata a számítógépes hálózat karbantartása, archiválás, batch-feldolgozások, szoftvertelepítés, szabványos és jól strukturált filerendszer kialakítása és karbantartása, felhasználói támogatás.

Alapkövetelmény Windows 95-, Excel-, Winword-, TCP/IP-jártasság, „gépközeli gondolkodás”, társalgási szintű angolnyelv-tudás.

Előny SQL-, AS/400-, OS/2-, Unix-ismeretek.

Szakirányú végzettséggel és tapasztalattal rendelkező pályázók fényképes önéletrajzát az alábbi címre várjuk „Rendszergazda” jellegre:

ABN AMRO Biztosító Rt. – 1121 Budapest, Konkoly-Thege Miklós út 29-33.

E-mail: furedij@mebit.kfkpark.hu

30035

Sokasodó webmúzeumok

Virtuális műértők műélvezete

San Franciscóban, az M. H. de Young Memorial Museum látogatói a műintézményben tárolt kincseknek mindössze a 3-4 százalékát tekinthetik meg – írja a *CIO* magazin amerikai kiadásának munkatársa, *Anne Stuart*. Ez a múzeum ugyanis hasonló gondokkal küzd, mint az Egyesült Államok legtöbb kiállítócsomoka: a tárolókban és a falakon elhelyezhető anyag – megfelelő, alkalmas hely hiányában – minimális.

De Youngék problémájára tökéletes megoldást jelentett az internet nyújtotta virtuálmúzeum-üzemeltetési lehetőség. Itt aztán már végképp nincsenek helykorlátok: a webre látogatók több mint 75 ezer festmény, rajz, szobor és egyéb műalkotás szemléltérivé válhatnak, ha kedvük tartja. Ezt a hatalmas műkincsmennyiséget valójában nem egyedül a de Young szolgáltatja, hanem a kaliforniai Palace of the Legion of Honorral közösen adják azt a kollektívát, amelyet a nyugati parti turisták – és most már az internethasználók is – a San Franciscó-i Fine Arts Museum kínálataként ismernek.

Később, amikor teljes kiépítettségben a webnézők szeme elé tárul a múzeum, helyesebben a fenti két múzeum közös anyaga, összesen 120 ezer műalkotás képezi majd a webes gyűjteményt. A virtuális műértőket nemcsak a teljes kollektív vonzza, hanem valószínűleg az az aligha elhanyagolható körülmény is, hogy a honlapra pillanatnyilag ingyenes a belé-

pés. Sőt a nap 24 órájában nyitva van, és (bár ezt bizonyára sokan inkább sajnálják) nem kell hozzá okvetlenül San Franciscóba látogatni, vagy oda költözni.

Stuart pontosan tudja azt, amivel valamennyi művészbarát tisztában van: a weben tallózni lényegesen más élményt jelent, mint a valóságban, az alkalomhoz testileg-lelkileg felöltözve végigsétálni egy kiállítóteremben. Ugyanakkor *Ann Mitz*, az American Association of Museums média- és technológiai bizottságának vezetője hajlamos kizárólag az előnyeit sorolni a virtuális múzeumlátogatásnak. Ezek az előnyök azonban szinte mind a webmúzeum üzemeltetőjénél, s nem a látogató oldalán jelennek meg.

Hogy mitől optimista Mitz? A múzeumok, csakúgy, mint a vállalati webhelyek működtető nagyobb cégek, nagyobb publicitást, hatékonyabb marketingmunkát, emelkedő taglétszámot, oktatási, kutatási és adatrögzítési lehetőséget, továbbá új értékesítési csatornát kapnak a webtől. A már említett Fine Arts Museumnak például szépen felfutott a reprodukciós forgalma: eddig több mint 100 ezer dollár értékű másolatot adtak el. A New York-i Metropolitan Museum (közismertebb nevén a Met) is belekóstolt az elektronikus kereskedelembe, s tette mindezt kellemes anyagi következményekkel. Természetesen azonban ebben a webhely-üzemeltető kategóriában is akadnak olyan próbálkozók, akik számára nem hoz sikert, vagy

akiknek csak nagyon szerény hasznot jelent az első, egyébként mindenki számára próbatéttel jelentő időszak.

A kezdeti kételkedők közül sokan azzal érveltek, hogy a webes múzeumi forgalom majd mérséklje a nem virtuális látogatók számát. Az egyesült államokbeli számok azonban egyértelműen azt mutatják, hogy nem volt megalapozott az efféle aggodalom. Jelenleg inkább azok szólnak támadóan, akik az új médium biztosította gyenge képminőséget kifogásolják. Hogyan lehet például egy következő szintbe nyúló, gigantikus szobrot hatékonyan megjeleníteni a 14 hüvelykes képernyőn? – kérdezik.

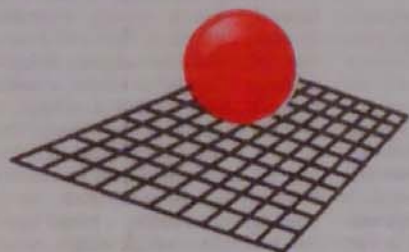
Sokan a magas költségeket mérlegelik: a Fine Arts Museum ugyan mindösszesen 50 ezer dollárt fektetett virtuális tárlatába, és éves fenntartási költségei sem magasabbak 25 ezer dollárnál, mégis igazán nagy gyűjtemények esetében az indulással kapcsolatos, illetve a működtetéshez szükséges kiadások rosszabb esetben akár dollármilliókat is jelenthetnek. Nem is szólva a szerzői joggal kapcsolatos aggályokról! Mi történik akkor, kit terhel az anyagi felelősség, ha valaki lelopja és illetéktelenül felhasználja a védett online képeket, továbbá hazárdírozik a fellehetően rossz minőségű kópiákkal?

Mint köztudott, a múzeumok rendszerint konzervatív intézmények, és ugyanaz a jelző többnyire a munkatársaikra is igaz. Az amerikai tapasztalatok azt mu-

tatják, hogy a kiállítások anyagának internetre vitele alaposan megosztja a hagyományos múzeumban dolgozókat, és a stáb rendre két táborra szakad: ellenzőkre és támogatókra. Ugyanígy megosztottak a múzeumi webhelyek is. Szép számmal akadnak olyan intézmények, amelyek csak jelzésértékűen tartanak fenn webhelyet. Az ilyenek megelégednek azzal, hogy egy kurta online katalógust tartanak az internetes múzeumlátogatók elé, megtoldva azt a kiállítóterem vázlatos alaprajzával. A fő másik oldalára átesők viszont a teljes műkincsállományt digitalizálni akarják, mégpedig mihamarabb.

A New York-i Met, amely eddig kétfélmilliónál több műtárgyat gyűjtött össze, jelenleg is azon fáradozik, hogy a lehető leghatékonyabb móddal találja meg az online megjelenítésnek. Jelen pillanatban náluk az a verzió látszik győzedelmeskedni, amelyik szerint minden kuratóriumi osztályban (szám szerint 18 ilyen létezik) online módon hozzáférhetővé kell tenni az anyagok 50 százalékát. A Metropolitan internetes szervezete tavaly több mint 100 ezer dolláros forgalmat bonyolított le.

Egyelőre csak a New York-i múzeum-örösről lehet hallani, hogy online módon igyekszik szponzorokat toborozni különleges, alkalomhoz kapcsolt kiállításaihoz. Pedig – véli a *CIO* szakírója – valószínűleg a múzeumok legtöbbje számára ez jelenti a jövőt.



COMPAREX

a BASF Csoport tagja Európa egyik legjelentősebb rendszerintegrátora. A nagyszámítógépes és nyílt rendszerek dinamikusan fejlődő piacán kínáljuk high-end szervereinket, adattároló rendszereinket, hálózati megoldásainkat és szolgáltatásainkat a legnagyobb sikerrel. Partnereink köre a közepes vállalatoktól a legnagyobb multinacionális konsernekig terjed.

Magyarországi leányvállalatunknak a hálózati megoldások területén történő felfejlesztéséhez keresünk

Mérnök-üzletkötőt

akinek feladatköre...

- kapcsolatfelvétel új partnerekkel
- megoldások és ajánlatok kidolgozása partnereink részére
- a piac folyamatos analizálása

...amit ehhez Ön hoz...

- pár éves szakmai tapasztalatát a hálózatok és nyílt rendszerek területén (üzletkötői tapasztalat előny)
- az angol nyelv legalább közepes szintű ismeretét (németnyelv-ismeret előny)
- jó érzékét az emberi kapcsolatok kiépítéséhez
- önállóságát az állandóan változó feladatok megoldásához
- rugalmasságát és tanulni vágyását

...és amit mi biztosítunk

- versenyképes és sikerorientált fizetést
- cégautót
- folyamatos képzést nemzetközi környezetben
- magas szintű szakmai támogatást anyavállalatunk szakértőitől

A fényképes pályázatokat a **COMPAREX INFORMÁCIÓSRENDSZEREK Kft.**, 1036 Budapest, Bécsi út 57-59. címére kérjük.
Telefon: (1)437-0540 Telefax: (1)437-0549

Mostanában ismét találkozhatunk John McAfee nevével. A McAfee Associates alapítója hamarosan vizsaszatér a nagyvállalati piacra, immár a Tribal Voice ügyvezető igazgatójaként. Cége nem kevesebbet állít magáról, mint hogy teljesen új értelmet ad a munkacsoportos szolgáltatásoknak – a weben. Részbe az új stratégiának, hogy McAfee az alkalmazás ügyfélszoftverét – visszatérve a freeware-es gyökerekhez – ingyenessé akarja tenni. Ennek kapcsán beszélgetett vele az amerikai InfoWorld vezető hirszerkesztője, akinek McAfee többek között elmondta: arra számít, hogy amennyiben elegendő ingyenes ügyfélszoftvert vesz használatba a nagyvállalati kör, akkor a felhasználók windowsos kiszolgálóit is vonzónak fogják találni.

– Mi teszi sajátossá a Tribal Voice-ot a munkacsoportos termékek amúgy is túlszűrt piacán?

– A három éve alapított Tribal Voice egyik fő célja olyan kommunikációs és támogatási csomag létrehozása, amely lehetővé teszi virtuális közösségek teremtését az interneten. Jelenleg hozzávetőleg kétféleképpen használják ingyen letölthető ügyfélszoftverünket, és vannak különféle integrált technológiáink is, mint például hangtámogatás, a szöveg-beszéd átalakítás, továbbá a kommunikációs és ellenőrző funkciók széles választékát kínáljuk. Hitünk szerint miénk az első igazi közösségteremtő termék a weben.

– Hogy működik a Tribal Voice?

– Két része van: egy ügyfél, meg egy kiszolgáló. Ez utóbbit egy átlagosnak tekinthető számítógép-használó 2-3 perc alatt üzembe helyezheti. A szerverszoftver akár 20-30 ezer felhasználót összekötő virtuális közösségek létrehozását is lehetővé teszi úgy, hogy közülük egyidejűleg 400-500 lehet kapcsolódva. Az, hogy képesek vagyunk ilyen nagyszámú szimultán kapcsolatot kiszolgálni, elsősorban az ügyfélszoftver architektúrájának köszönhető. Az ügyfél felépítése pont-pont típusú, ebből adódóan, amikor a közösség egyik tagjával kommunikálunk – beszélgetünk, írunk egymásnak, a fényképet nézgetjük a számítógépen, vagy éppenséggel átböngésszük a bemutatkozásait [személyi profilját] –, az egész adat-

Társas magány a kibertérben

átvitel az ügyfélszoftverből indul ki. A kiszolgáló csupán ellenőrzési mechanizmusként játszik szerepet, gyakorlatilag az a feladata, hogy csatlakoztassa az ügyfélszoftvereket, taglistákat generáljon, és így tovább. Eppen ezért a szerveren átmenő forgalom minimálisnak mondható, így elvileg egy 28,8 kilobit/másodperces átviteli otthoni PC is támogathatja több száz közösségi tag egyidejű kapcsolódását. Az ügyfélszoftver révén ezek a tagok a funkciók széles körét érhetik el, beleértve például a kommunikációt, az interaktív részvételt, az állománymegosztást, a webböngészést, a különféle játékokban való részvételt vagy – a felhasználói funkciók közül – a bejelentkezési listákat, a tagok bemutatkozását, egy BBS-t, valamint a virtuális közösség operátora által meghívható felügyeleti funkciókat is. Olyan manőverekre is betanítható, mint például a szabálytalankodó tagok kirúgása, az erkölcsöt sértő tevékenységek automatikus szűrése, korlátozása.

– Vagyis a piacon hemzsegek sok más munkacsoportos terméktől eltérően önök tulajdonképpen egy ügyfél-kiszolgáló architektúrájú alkalmazással rendelkeznek, amelyen belül az ügyfélgepek teljesítményét használják ki?

– Így van. És ennek az ügyfélszoftvernek a kommunikációs lehetőségei meglehetősen széles körűek. Kiterjednek például a BBS-hirdetésekre, ahol a tagok csoportcímezésű és magánüzeneteket postázhatnak a csoport csevegőhelyére, mely tipikusan egy IRC [Internet Relay Chat] csevegő; vagyis mindenkinek van egy ablaka, és a bevitt adatok soronként továbbíthatók. Rendelkezzünk továbbá azonnali üzenetkezeléssel; ez két pont közötti csevegést tesz lehetővé úgy, hogy – amikor megteremtődik a kapcsolat az adott személlyel – az adatok karakterenként mennek át, vagyis a gépelés ritmusában, voltaképpen majdnem valós időben. De van valós idejű hangátvitelünk is, éppúgy, mint saját fejlesztésű internettelefonunk; valamint a hangos üzeneteket is azonnal kezelő rendszerünk, ami hasonló elven működik, mint a szövegkezelőnk, azzal a különbséggel, hogy itt felvesszük a mikrofont, beszélünk, aztán egyetlen kattintással, és az üzenet már el is ment.

– Miben tér ez el, mondjuk, attól, amit a Microsoft állít saját NetMeetingjéről, vagy amiről az AT&T és az MCI beszél saját adatkonferenciás megoldásaival kapcsolatban?

– Meglehetősen nagy különbséget láthatunk, ha összehasonlítjuk az integráció fokát és azt, amire az egyes termékek fókuszálnak. Vegyük például a Microsoft NetMeetingjét: ott például nem igazán lehet beszélgetni egy csevegőszobába vagy valamilyen más kommunikációs helyiségbe, nézgetni az ott lévő emberek képeit, ellenőrizni az elektronikus hirdetőtábla híreit, átfutni a taglistákat, vagy vetni egy pillantást a látogatók névsorára. A Tribal Voice-ban az ember átfuthatja a látogatók könyvét, ahol egyszerre láthatja a képeket, olvashatja bemutatkozásukat, továbbá ugyanaból a forrásból értesülhet a koruról és a születési helyükről is. Mi megpróbáltunk olyan eszközöket nyújtani, amelyek révén ez az egész folyamat személyesebbé válik, és erősödik a közösségi jellege – tehát nem pusztán arról van szó, hogy valamilyen munkát akarunk elvégezni, vagy adatokat kívánunk továbbítani.

– Mekkora cég a Tribal Voice?

– Mintegy 30 emberünk van. A kezdetekkor 10 millió dollárnyi tőket tudtunk összeszedni a működéshez. Szoftverünk több mint kétféleképpen használják. Én gyakorlatilag három éve a Tribal Voice K+F részlegében dolgozom.

– És mi következik most?

– Most adjuk ki a kiszolgáló gyártási verzióját, az ügyfélszoftver ehhez igazított módosításaival egyetemben. Üzletpolitikánkban továbbra is azt a modellt követjük, hogy a kiszolgálóprogramot árusítjuk, míg az ügyfelet ingyen bocsátjuk a felhasználók rendelkezésére. Mellesleg megemlítem, hogy az ügyfélszoftver más dolgokra is használható, nem csupán a virtuális közösségekhez való kapcsolódásra. Több olyan felhasználónk is van, aki egyszerűen csak internettelefonként alkalmazza, például felhívja dél-afrikai barátját, és gyakorlatilag egész éjjel ingyen beszélget vele. Arra számítok, hogy a cég kezdetben a kisebb vállalkozások körében és az üzleti szférában kezd el terjeszkedni. Úgy képelem, hogy akinek, mondjuk, már két éve van webhelye, most már szeretne valamilyen közösségteremtő kapcsolatot, és mi bízunk abban, hogy bennünket választ erre a célra.

– De vajon nem tekintenek-e gyanakodva a vállalati számítástechnikai vezetők az ingyen adott szoftverre?

– Úgyanczint mondták nekem, amikor annak idején megalapítottam a McAfee-t, és az összes szoftvert freeware-ként adtam ki. Igen, azzal riogattak, hogy a vállalatok soha nem fogják beszerezni – ehhez képest jelenleg a Fortune 500-as listájának mindegyik szereplője egyben a McAfee vírusellenes szoftverének tulajdonosa is, és az még mindig freeware.

– Közelítsük meg filozofikusan a kérdést: sokféle jóslat hangzott és hangzik el arra vonatkozóan, hogyan fogja megváltoztatni életstílusunkat a web. Ön mit gondol erről?

– Azt gondolom, hogy a változások már régóta bekövetkeztek. Csaknem min-

den ismerősöm életét gyökeresen megváltoztatta a web. Itt van példaként a feleségem: ő aki nem számítógép-használó, amikor valamiről információt akar szerezni, az első dolga az, hogy megnézi a weben. Eszébe nem jut, hogy elmenjen egy könyvtárba, utána nézzen valamelyik lexikonban, vagy éppenséggel megkérdezze valamelyik barátját. Tehát az ember kimegy a webre, begépel egy szót, aztán hamarosan kismillió olyan webhely listája tárul eléje, amely mind a megjelölt kérdéssel foglalkozik. Úgyhogy igenis hiszem, hogy ez a változás már megtörtént, régen nincs szó jövő időről.

– És mit gondol, hogy mi vár ránk legközelebb?

– Az foglalkoztat, hogy a [virtuális] közösség miképp módosítja az embereknek az internettel és a kibertérrel kapcsolatos elvárásait. Kíváncsi vagyok, hogy ez az egész meddig mehet el – nem mint termék vagy üzletág, hanem mint kultúr-fogalom. Több mint 500 olyan felhasználónk van, akik szoftverünk jövőtől ismerkedtek meg és keltek egybe – ugyanakkor van ezer ilyen elvált emberünk is: olyan férfiak és feleségek, akik szoftverünk útján ismerkedtek meg a nagy Ővel, és azt követően elhagyták előbbi társukat. Tehát teljesen kultúrjelen-ségről van szó. Úgy értem, bárminek, ami összehozhat embereket egy életre szóló kapcsolat reményében – vagy éppen ellenkezőleg, megbonthatja ezt a köteléket –, annak kultúréreje van. Szoftverünk használói között éppúgy megtalálni a nyolceves kisserét, mint a 80 éves öregurat. Virtuális közösségeink érdeklődési palettája is rendkívül széles: a tinédzserorientált Teen Chatterl a nőknek szóló Women Onlyn át a lovassportok által támogatott Horse Racingig sok mindent átfog. Én azt a célt tűztem ki magam elé, hogy olyan eszközt nyújtsak, amelynek segítségével a kibertér a lehető leghívebben képezi le a valódi világot, annak érdekében, hogy a kibertér látogatói úgy érezhessék, igazi emberi kapcsolatok részesei. Végül is, ha olyan eszközt kínálunk, amely lehetővé teszi, hogy két idegen egymással találkozzék, beleszeressen egymásba, összeházasodjon, és esetenként elhagyja hazáját, hogy a másikkal élhessen, már meg is valósítottuk céljaim egy részét. Most tehát azon töröm a fejem, mi legyen a következő lépés. Mi hiányzik? Mit adhatunk hozzá ehhez? Hová vezet mindez? Odajutunk-e végül, hogy egy magányos ember egy sötét kamrába zárkózza is érezheti úgy, mintha emberi kontaktusban venne részt?

– Biztos vagyok abban, hogy több száz-szor szegtezték már önnek ezt a kérdést, de azért én is megkérdelem: van-e önben valamilyen nosztalgia a McAfee iránt most, hogy átnevezték Network Associatesnek?

– Azt hiszem, ez egy racionális lépés volt. A McAfee név olyannyira összekötődött a biztonsági és víruskereső szoftverekkel, hogy megfelelő döntés volt megváltoztatni a nevet akkor, amikor a cég más tevékenységi területre lépett, beleértve ebbe az általános hálózattámogató szoftverek szektorát is.

Michael Vizard
(InfoWorld)

KTI NETWORKS

ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP[®]
Tel.: (06-20) 333-KTI (333-584)
Fax: 318-6813 - Mail: ktinet@mail.inext.hu
http://www.ktinet.hu

Új, olcsó 100Base-TX hálózat!

KF-4M, KF-8M

KF223-TX

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

TERMÉKEK

■ **Megjelentette az Avid első, a kiskereskedelmi hálózatban is forgalmazott videoszerkesztő szoftverét.** Ez az Avid Cinema a PowerMac G3 számítógépeken futtatható, a videovágás és -szerkesztés területén még járatlan felhasználók a videoszerkesztő segítségével profi minőségű mozgóképeket készíthetnek. Több forgatókönyv-sablon is bele van foglalva; ezek alapján könnyen megtervezhető az otthoni, iskolai vagy üzleti felhasználásra szánt videók. Az Avid Cinema a QuickTime 3.0 technológiát felhasználva videomagnóról, videokameráról, a televízióból vagy a webről „Jelölhető” (és szükség esetén digitálizálható) a teljes sebességű videót, az állóképeket, a hangokat és a grafikákat. A kép és a hang szabadon manipulálható, szerkeszthető, több mint két tucat különleges effektussal torzítható, ellátható hangalámondással, kísérőzenével és főcímmel. A végeredmény felírható videokazetára, CD-re, vagy QuickTime mozgókép-ként is elmenthető.

■ **Több multimédiás bejelentést is tett a Microsoft.** Bejelentette a Windows NT Server NetShow Services és a Windows Media Player, a NetShow Theater Servert pedig augusztus elején hozza forgalomba. Mind a három új termékkel az a célja, hogy kihasználja a július végén megjelenő DirectX 6.0 előnyeit. A NetShow Theater Server vállalatoknak kínál méretezhető, 500 kilobit/másodperc és 8 megabit/másodperc közötti sebességű videotovábbítási lehetőséget. Az NT Server NetShow Services az egyszerre több ügyfélre továbbított multimédiás áramlányok kezelését teszi lehetővé, 2,4–500 kilobit/másodperc sebességgel. A Windows Media Player számos állományformátum lejátszására alkalmas; köztük van az Advanced Streaming Format, az MPEG, az AVI, a WAV, a QuickTime, a RealAudio és a RealVideo. Jelenleg Windows 95-, Windows 98- és Windows NT-változatban tölthető le a Microsoft weblapjáról; a Windows 3.1-re, a Macintoshra és a UNIX-ra írt verziókhoz kicsit később, de még a nyáron lehet majd hozzájutni.

■ **Az Arbor Software forgalomba hozta az Arbor Essbase Objects 1.1 OLAP-eszközt.** Ez az ActiveX-vezérlők formájában elkészített termék ugyanazt a funkcionalitást kínálja ügyfél-kiszolgáló és webes környezetben, s elemző alkalmazások széles körű és költséghatékony rendszerbe állítását teszi lehetővé. Az Essbase Objects segítségével különféle objektumorientált analitikus (kereskedelmi, pénzügyi) alkalmazások, jelentés- és előrejelzés-készítő programok hozhatók létre.

Több integrált fejlesztőkörnyezettel – egyebek között a Visual Basic-kel és a Visual C++-szal – használható.

■ **Fejlesztőeszközeinek új változatát adta ki az IBM.** A TeamConnection Enterprise Server, a Generator, a SmallTalk és a Pachase új kiadásával az a célja, hogy vonzóbbá tegye ezeket a vállalati fejlesztőkörnyezetben, ezért egyebek mellett internetes képességekkel és platformfüggetlenséggel egészítették ki őket. Az internetes képességekről az XML támogatása, a platformfüggetlenségről a Java kezeskedik. A TeamConnection Enterprise Server 3.0 nemcsak az XML-t támogatja; összekapcsolta a Tivoli Software Distribution 3.0-val és a Lotus Notes-szal is, a fejlesztők ezzel több platformra is elkészíthetik alkalmazásaikat. A Generator gyors alkalmazásfejlesztő eszköz 3.1-es verziója immár JavaBean-komponenseket generálhat ügyfélképekre és kiszolgálókra, és Java kiskalkulációkat futtathat S/390 kiszolgálókon. A Pachase 2.5, a CASE alkalmazásfejlesztői környezet friss változata támogatja a SmallTalk és a Java ügyfeleket, illetve bármely COM-kompatibilis ügyfelet. A SmallTalk Enterprise 4.5 lehetőséget ad CICS alapú kiszolgálóalkalmazások írására, s azok az RMI vagy az IIOP révén együtt tudnak működni a Java ügyfelekkel. Az IBM még ezen a nyáron meg akarja jelenteni a VisualAge C++ 4.0-t is: ebben jobb lesz a hozzáférés a közties termékekhez, s ez megkönnyíti az alkalmazások karbantartását és frissítését a többretegű környezetekben.

■ **A JetFax kiadta a különféle dokumentumok tárolására és összerendezésére szolgáló szoftverének friss változatát.** A szóban forgó PaperMaster 98 már szerkeszthető formában és eredeti formátumban is tárolható a Windows alapú anyagokat (korábban csupán a dokumentum képét tudta elraktározni), s ezzel központi irattárfunkciókat kínálhat számítógépes és papíron levő dokumentumokhoz. Kezelőfelülete hagyományos iratszekerényt formáz, s a szekrény fiókjaiban saját logika alapján rendezhető el a tetszőleges típusú (beolvasott, elfaxolt, elektronikus postán kapott és webes) dokumentumok. A PaperMaster 98 lehetőséget ad kulcsszavak szerinti keresésre, a dokumentumok felcímkezésére, és sok más eszközt is kínál, például egy közel 200 formátumot ismerő állománynevezőt.

■ **Olyan eszközkészleteket jelentett be a Cylind, amelyekkel kulcsszavakkal (key recovery) mechanizmusok építhetők be a titkosító alkalmazásokba.** Ezáltal akkor is dekódolhatók az üzenetek, ha elveszett az eredeti kulcs. Ez a CyKey nevű szoftver ezenkívül növelheti az erős tit-

kosítással ellátott szoftverek exportjának esélyeit. A CyKey ki-fejlesztésében azonban az volt az elsődleges cél, hogy a „fel-dekény” felhasználók is biztonságosan használhassák a titkosító termékeket; ne vesszenek el üzenetek, ha elkallódik a jelszó. A kulcsszavakra állított mechanizmus meglevő alkalmazásokba is beépíthető.

■ **A Connectix továbbfejlesztette memóriánövelő segédprogramját, a RAM Doublert.** A legújabb változat, a RAM Doubler 8 már a Mac OS 8-ra és a maces Office 98-ra van optimalizálva, de futtatható a Mac OS 7.1.2-n és az annál frissebb operációs rendszerekben is. A fizikailag meglevő memória méretét nem megkétszerezi – mint a nevéből gondolni lehetne –, hanem megháromszorozza. Megújult a kezelőfelülete is: a könnyen használható vezérlőpult egyszerűen beállítható a kívánt memóriamennyiség. A program többféle statisztikát és jelentést is készíthet, például a memóriahasználatról, a RAM-tömörítésről és a lemezhozzáférés gyakoriságáról. Használatához minimum 8 megabájnyi tényleges memóriára van szükség; a RAM Doubler 2 felhasználónak ingyenes a frissítés.

KITEKINTÉS

■ **Protokollfüggetlen komponens alapú közösszoftvert bocsát ki az Iona Technologies objektumtranzakció monitorja legközelebbi változatában.** Az új architektúra olyan integrációs eszközt, amely a COM-ot, a JavaBeanst, a CORBA-t és egyéb egymással versengő objektummodelleket köt össze. A jelenleg Artnak nevezett szoftver a Corba 3 objektumspecifikációval valósítja meg a protokollfüggetlenséget; komponenseket, átviteli, tranzakciós és üzenetküldő protokollokat lehet betölteni vele, vagyis az Art nemcsak az objektumot, hanem a futtatásához szükséges szoftvert is betölti. Szoftverházaknak fejlesztőcsomagot bocsát ki az Iona, hogy alkalmazásaikat integrálhassák majd az Arttal, amely grafikus felhasználói felülettel teszi lehetővé a komponenséptést. Az Art kibocsátását év végére tervezik, Orbix 4.0 néven.

■ **Az Insignia bejelentette SoftWindows 98 szoftverét;** ez, mint a nevéből is kiderül, Windows 98-alkalmazásokat tesz futtathatóvá PowerMac számítógépeken. Augusztusban jelenik meg, jár hozzá a Windows 98 egy példány is, s a webböngészők kezelőfelületét alkalmazza: a Macintosh-felhasználóknak nem kell tehát megtanulniuk a nekik ismeretlen Windows kezelést. A SoftWindows 98 a Windows 98 olyan képességeit is ki-

használja, mint a DirectX 5 és a 3Dfx gyorsítókártyák támogatása, így az Insignia szerint a PowerMacek alkalmas lehetnek a játékok futtatására is.

■ **Peren kívüli megállapodással végződött a jogvita, melyet a Microsoft egy már megszünt internetszolgáltatóval folytatott az Internet Explorer nevével.** A szóban forgó chicagói SyNet 1994-ben kezdte forgalmazni a maga Internet Explorer böngészőjét, és 1995 októberében perrelte be a Microsoftot, mert az is ezen a néven bocsátotta ki a magáét. A redmondi cég most beleegyezett, hogy 5 millió dollárt fizet a SyNet alapítójának; ennek fejében a csödbe ment cég lemond az Internet Explorer névről és az azzal kapcsolatos jogokról. A megállapodást még a csődbírósnak is jóvá kell hagynia, mert a fizetésképtelenné vált SyNet meglehetősen adósságot hagyott maga után.

■ **Az SGI bezárja webfejlesztő eszközök gyártó részlegét, a Cosmo Software-t,** mert meghiúsultak az eladására vonatkozó tervek. Az SGI már szándéknyilatkozatot is aláírt a Sonyval a Cosmo eladásáról, de az utolsó pillanatban kútba esett az üzlet; hogy miért, arról egyik cég sem volt hajlandó nyilatkozni. Még áprilisban határozott úgy az SGI, hogy egy nagyobb arányú át-szervezés részeként levalasztja magáról a Cosmot; visszatér ugyanis gyökereire, azaz a munkaállomásokhoz és a grafikus szoftverekhez, és megszabadul az ebbe a vonalba nem illeszkedő részlegektől. A mostani bezárás után az SGI igyekszik a Cosmo 100 dolgozójának a cégen belül másol munkát adni, az azonban még nem világos, mi lesz a Cosmo által kifejlesztett technológiákkal, például a nemrégiben bejelentett CosmoPage FX-szel. A bezárás a VRML-re nézve is hátrányos lehet, mert annak a Cosmo volt az egyik legfőbb támogatója.

■ **A Corel bemutatta a CorelDRAW 8 PowerMacre írt változatát,** elismervé ezzel, hogy a Macintosh, ha gyengélkedik is, még mindig népszerű platform a professzionális és amatőr grafikusok körében. A két alapprogram (CorelDraw, Corel PhotoPaint) mellett további alkalmazások is vannak a szoftvercsomagban. A Diamondsoft Font Reserve 1.02 a betűkészletek kezelésére szolgál a Macintosh FINDERhez hasonló kezelőfelületével. A Canto Cumulus Desktop LE 4.0 segítségével gyakorlatilag bármilyen digitális anyag (grafika, betördelt oldal, bemutató, hang, video) rendszerezhető, másolható, és egyéb módon kezelhető. Külön program a CorelTRACE is: ezzel vektoros ábrák állíthatók elő bittérképes képekként. Mindezeket a szokásos körítés egészíti ki: Adobe Photoshop-kompatibilis szűrők, 1000–1000 rajzolt kép és fénykép, va-

lamint 1600 TrueType és Type1 betűkészlet. A csomag használja a maga korábbi, illetve más platformokon (Windows, Alpha) szokásos állományformátumait, egyes konkurens termékek (Photoshop, Illustrator, Painter) állományait, és az olyan általános formátumokat, mint az EPS, a TIFF, a GIF, a JPEG, a QuickTime, a QuickTime VR és a PICT. Megjelenése az őz elejére várható.

SZÖVETSÉGEK

■ **Felvásárolta az Agfa az egyik legrégebbi nyomdaipari céget, a Monotype Typographic.** Az üzlettel hozzájut a legnagyobb és legátfogóbb betűkészlet-könyvtárhoz, és meríthet a Monotype széles körű, a nem latin betűs és a kiterjesztett latin betűs nyelvekre, a betűformátumokra és az alkalmazásokra vonatkozó tudásából. A Monotype összes munkatársa és igazgatója is a helyén marad, és az eddigi felállításban folytatja a munkát. Korábban is volt együttműködés a két cég között, például a Creative Alliance 8.0 PostScript betűgyűjtemény kiadása. Reményeik szerint mindkét cég jól jár: az Agfa hozzájut a világ legnagyobb fontgyűjteményéhez és az ahhoz kapcsolódó tervezési erőforrásokhoz, a Monotype pedig felvértezheti vásárolt az Agfa betűkészlet-felügyeleti és -tömörítő technológiáival.

■ **Átalakul a Baan körül szerveződött tulajdonosi holding.** A holland cégben 39 százalékos részesedéssel bíró kockázattitkő-vállalat az eddigi Baan Investment helyett a jövőben Vanenburg Venturesnek hívják, s ami ennél fontosabb: a Vanenburg eladja két olyan cégben eddig volt többségi részesedését, amely kis- és közepes méretű vállalatok körében értékesítette a Baan vállalatirányítási rendszerét. Az egyikben, a Baan Midmarket Solutionsben 85 százalékos részesedése volt (a többi 15 százalék a Baané); a másik cég a két éve alapított Baan Business Systems. A névváltozás és a többi lépés is azt kívánja világossá tenni, hogy a Vanenburg a Baan-tól függetlenül működik.

■ **A Microsoft és a Sun közös megegyezéssel későbbre halasztotta a bírósági meghallgatást.** Eredetileg július végére volt kitűzve a meghallgatás abban az ügyben, amelyben a Sun arra akarja kötelezni a Microsoftot, hogy a Windows 98-at tegye kompatibilissé a Javaival. A Sun arra is kérte a bíróságot, hogy csak akkor engedélyezze a Microsoft Java fejlesztőeszközeinek forgalmazását, ha azok teljesen kompatibilis Java kódot generálnak. A több mint egy hónapos, szeptember 4-ig tartó halasztásra azért volt szükség, hogy a felek jobban felkészülhessenek.

Matáv-CardNet megállapodás

Meghatározó piaci részesedést szerez a Matáv a CardNet Hitelekártya és Hálózatkivitelező Rt.-ben. A tranzakciót két lépésben hajtják végre, s annak végeztével a Matáv 72 százalékban lesz tulajdonosa az alapjában POS terminálokat értékesítő, telepítő és üzemeltető társaságnak. Az első lépés – bizonyos mennyiségű részvény megvásárlása – már megtörtént, és néhány héten belül következik a jelenlegi, 13,5 millió forintos alaptőke nagyjából háromszorosra emelése.

A CardNet által nyújtott, távközlesre és informatikai alkalmazásokra egyaránt támaszkodó szolgáltatások rendkívül perspektivikusak és szervesen kapcsolódnak a Matáv portfóliójához, hallottuk *Hátori Ferenc*től, a Matáv médiaprogram és stratégiai üzletfejlesztési igazgatójától. A cég alaptevékenységének színtere, a POS terminálok piaca a következő két-három évben megháromszorozódhat. A Matáv a pénzügyi háttér mellett meglévő szolgáltatásaival – elsősorban az ISDN lehetőségekkel – is hozzájárul a CardNet további piacszerzéséhez.

Hátori elmondta, hogy a Matáv méltányolja a CardNet menedzsmentjének eddigi tevékenységét, s a jövőben is nagy szabadságot szeretne adni az üzlet területén a vezetőknek. A CardNet vezérigazgatói posztját változatlanul *Berei-Nagy István* tölti be. Elengedhetetlenek azonban bizonyos formalizálások, hiszen a ma még kisvállalkozásként működő társaság az első pillanattól fogva 100 százalékban konszolidált Matáv-leányvállalatként működik, s meghatározott beszámolási és tervezési rendszerrel illeszkedik hozzá. A tervek szerint háromtagú igazgatóságot választanak, természetesen Matáv-többséggel; ez a szervezet azonban nem fog operatív munkát végezni.

A CardNet volt 1997 végén a hazai POS terminálok piacának 40-42 százaléka. A menedzsment elképzelésével és elő-rejelzésével összhangban a Matáv valós esélyt lát arra, hogy ez a részesedés egy-két éven belül meghaladja az 50 százalékot. Ebben fontos szerepe lehet a két társaság erőforrásait egyesítő szolgáltatás-csomagoknak, valamint további kártya alapú szolgáltatások – főként chipkártyás alkalmazások – kifejlesztésének.

Berei-Nagy István nagy előrelépést vár a pénzügyi és stratégiai partner bevonásától. Az 1992-ben mindössze 10 millió forintos tőkével alapított CardNet (56 százalékban magyar, 44 százalékban osztrák tulajdonú magáncég) eddig minden nyereségét visszaforgatta ugyan, mégis alfinanszírozott volt, hiszen a megcélzott területek – a különféle kártyás kommunikációs megoldások – nagy és hosszú távú beruházásokat kívánnak. A CardNet vezetése megkereste a Matávot, majd nagyjából másfél éves tárgyalássorozat után megszületett a megállapodás. Közben több, zömében egyesült államokbeli és kanadai befektetővel is kapcsolatba lépetek. Választásuk mégis a Matávra esett, ugyanis a hazai távközlési vállalat részvétele a cégben a pénzügyi háttér mellett kellő biztosságot is ad az adatátviteli gyorsaságára és biztonságára, valamint a további alkalmazások bevezetésére nézve, tartja a vezérigazgató.

A CardNet ma több mint 5000 kihelyezett POS terminált üzemeltet országsszerte. Számítógéppontjában egy HP 9000-es, körülbelül 20000 terminál kiszolgálására alkalmas nagygep működik. A közeljövő-

ben még egy HP 9000-est vásárolnak; erre részben a bankok által megkövetelt fokozott biztosság, részben a fejlesztések miatt van szükség. A cég 32 fős gárdájának tagjai fejlesztik az alkalmazásokat a VeriFone gyártmányú POS terminálokra. (A CardNet kizárólagos joggal képviseli Magyarországon a Hewlett-Packard tulajdonában levő VeriFone POS terminálokat.) A ma leginkább elterjedt analóg kapcsolt vonali, modemes csatlakozási lehetőségen kívül elkészítették az ISDN-hez, a csomagkapcsolt adatátviteli háló-

zathoz (VSAT-on keresztül is), a 450 megahertzes analóg és a 900 megahertzes GSM-hálózathoz való kapcsolódási felületet. Többek között saját fejlesztésű terminálmenedzsment-, töltilőlista-kezelő és limitengedélyező rendszert üzemeltetnek. Kiskereskedőknek, kis (legfeljebb 15 terminálos) és nagy, országos hálózatoknak is készítettek törzsvásárlói kártyát kezelő megoldásokat.

Berei-Nagy István szerint át kell értékelni a CardNet eddigi stratégiáját. Távlati célként tekint, hogy a társaság a POS terminálokra épülő hálózatokban ellasson minden olyan feladatot, amely elvégezhető a bankok falain kívül.

Mallás Judit

Kábelstart

Július 1-jén – az Első Pesti Telefonszolgálat (EPT) tavasszal megkezdett kísérletek után – a Matáv kábeltelevízió-szolgáltatást indított négy dél-pesti kerületben. A tervek szerint kábelhálózata a jövő év végére teljesen lefedi majd a főváros dél-pesti részének hat kerületét (közülük az EPT három kerületét). A munka folyamatosan halad, most egy-két ezer lakás kapcsolódhat a hálózatra, az év végén várhatóan 30-40 ezer lakás. Az első három évben a Matáv a hatból a maga három kerületében valamivel több mint 3 milliárd forintot kíván a kábeltelevízió-hálózat fejlesztésére fordítani. Az előzetes számítások szerint a befektetés nagyjából 7 év alatt térül meg.

Hátori Ferenc médiaprogram és stratégiai üzletfejlesztési igazgató elmondta, hogy a tervezésben figyelembe vették a jövőben minden bizonnyal megkívánt kétirányú kommunikációt, most, kezdetben azonban a hálózatok még nem alkalmasak az interaktívításra. Kiegészítő berendezések kellenek majd például internet-hozzáféréshez. Ezt a kérdést egyébként napirenden tartja a társaság, és várhatóan még ebben az évben döntést születik arról, belefog-e a kábelhálózaton adandó internetszolgáltatásba.

A dél-pesti kerületekben nem csak a Matáv kínál kábeltelevízió-szolgáltatást. A négy nagyobb és több kisebb társaság hálózata együtt a lakásoknak körülbelül az egynegyedét öleli fel, sok házban pe-

dig AM-mikró rendszeren lehet a kábeltelevíziós csatornákat venni, hallottuk *Hátori*tól. A Matáv induláskor főként azokra a területekre összpontosít, amelyekben még nincsen szolgáltatás, később azonban fontolóra veszi az induláskor kihagyott utcákat is. Most új hálózatok épülnek, de több meglévő rendszer átvételéről kezdődtek tárgyalások. A hálózatokat saját területén az EPT, a másik három kerületben a Matáv építi és üzemelteti. Most a Matáv adja a szolgáltatást, 1999. január 1-jétől azonban megváltozik a helyzet; a július 1-jével alapított Matáv-Kábeltelevízió Kft. veszi majd át a stafétát.

A Matáv jelentős felutást és bővülést tervez a kábeltelevízió-üzletágban. Ez további hálózatépítést és rendszervásárlásokat kíván. A következő három évben a lefedett területet és az előfizetők számát a médiatörvény által megengedett határig kívánják növelni. (A törvény minden kábeltelevíziós társaságnak regionális vételkörzetet engedélyez. Ez a gyakorlatban nagyjából 650 ezer lakást jelent.) Eleinte a fővárosra és a nagyobb városokra fordítják az erejüket.

Hátori véleménye szerint a Matáv későn indult el ugyan a kábeltelevízió-szolgáltatással, s ez bizonyos nehézségeket okoz, de lemaradása még behozható. A felzárkózás és az előnyös helyzetbe kerülés azonban nem lesz egyszerű feladat.

M. J.

Dióhéjban

◆ A CW-SZT Online-ban már hírt adtunk arról, hogy 180 vonallal és 1000 órnyi információ rögzítésére alkalmas tárolóval bővítette számítógépes híváskezelő rendszerét a TeleWestel Szolgáltatóközpont. *Vámos-Hegy Áttila*, a TeleWestel igazgatója lapunknak elmondta, hogy ennek a mintegy 400 ezer dollár értékű berendezésnek a jövőtől már 420 vonalon érkehetnek a hívások, a tárolható információ mennyisége pedig eléri az 1850 órát. A TeleWestel Szolgáltatóközpontot a Westel Rádiótelefon Kft. és az izraeli Telemesser International hozta létre 1996. november 21-én, több mint félmillió dolláros beruházzással; ez a központ nem emelt díjas interaktív telefonos szolgáltatásokat ad a magyar piacon.

◆ Olyan üvegszálat fejlesztettek ki a Lucent Technologies szakemberei, melynek minden eddigéinél nagyobb az átviteli kapacitása. Az AllWave névre keresztelt üvegszál azért használható ki az eddig kiaknázatlan spektrumot, mert egy tisztítóeljárással eltávolították anyagából a vízmolekulákat.

◆ A Lucent Technologies úgy kívánja továbbfejleszteni mostani cdmaOne rendszert, hogy harmadik generációs (3G) vezeték nélküli rendszereket lehessen rajtuk üzemeltetni. Az első kereskedelmi alkalmazásokat várhatóan 1999-ben indítják el. A harmadik generációs cdmaOne megkészezi a mai hálózatok hangátviteli

telési kapacitását, és támogatja az ITU által előrevetített 3G adatátviteli szolgáltatásokat. A Lucent szakemberei fontosnak tartják, hogy első kereskedelmi 3G rendszereket élő hálózatokon vezetik be, nem kell tehát újabb rádiófrekvenciákat megnyitni. Megoldásukkal a hálózatok – a működő cdmaOne rendszerek alapberuházásait megőrizve – alkalmassá tehetők a kétszeres hangátviteli kapacitásra, valamint a vezeték nélküli internet-hozzáféréshez szükséges adatkommunikációs sebességek elérésére.

◆ Elsősorban a nagy távolságú összeköttetések piacára szánja a Lucent Technologies TrueWave RS Fiber elnevezésű üvegszálat; ennek kapacitása meghaladja minden hasonló célú optikai szál kapacitását, jelentette be a gyártó. A TrueWave RS Fiber első felhasználója a globális távközlési szolgáltatásokat adó Viatel lesz: ez 13 várost összekötő páneurópai üvegszállálózatot épít, várhatóan 1999 első negyedében.

◆ Az IEEE szabványosítási testülete elfogadta a Gigabit Ethernet szabványt. Ennek a 802.3z szabványnak a jövőtől az Ethernet gerinchálózati technológia az óriási Ethernet hálózati csomópontokban is alkalmazható lesz. A Gigabit Ethernettel a hálózati forgalom eléri a másodpercenkénti egymilliárd bitet; ez tízszerese a mainak.

M. J.

Távkonferencia

Huszonnyolcra bővítette a konferenciabeszélgetések résztvevőinek számát a Matáv. Míg korábban legfeljebb tízen kapcsolódhattak be a beszélgetésbe, addig a belföldi és nemzetközi kapcsolóközpont kezelői rendszerének cseréjét követően immár közel harmincan ülhetnek le egyszerre a képzelteteli tárgyalóasztalhoz. Az Ericsson új berendezése a mennyiségi növekedésen kívül a kapcsolat minőségének a javulását is maga után vonja.

A konferencián bárki részt vehet, használja bármelyik belföldi vagy külföldi társaság vezeték vagy vezeték nélküli telefonját, a hívó azonban csak a Matáv előfizetője lehet. Megrendelést más szolgáltatási területekről, illetve mobiltelefonról csak azt követően lehet majd feladni, amikor a társaságok – várhatóan 1999 folyamán – megkötik a szerződéseket a Matávval.

Eddig legfeljebb 18-20 fős konferenciabeszélgetést rendeltek meg, így a je-

lenlegi berendezés várhatóan jó ideig képes lesz kielégíteni majd az igényeket, hallottuk *Hosszu Zsuzsannától*, a Kezelői és Információs Szolgáltató Központ szolgáltatás-szabályozási osztályának vezetőjétől. A felhasználók elsősorban a bankok és a közvetlen értékesítést folytató kereskedelmi hálózatok köréből kerülnek ki. A megrendelők azt a lehetőséget részesítik előnyben, amikor minden résztvevő számára kétirányú kommunikációra nyílik lehetőség. Kisebbségi sikere annak a változatnak, amikor kizárólag a hívó fél beszélhet, a többiek pedig csak hallgatóként szerepelnek. Konferenciabeszélgetéskor a hívónak annyiszor kell kifizetnie a szokásos beszélgetési díjat, ahány résztvevővel kapcsolatban áll. Ehhez járul a konferencia nettó 1000 forintos előkészítési díja, valamint résztvevőnként nettó 160 forint, ami szintén a megrendelő pénztárcáját terheli.

M. J.



Még nagyobb nyereségre számít a C2000

Európa legnagyobb disztribútora, a Computer 2000 AG (www.computer2000.com) idén másodszor helyesbítette adózás előtti profitjára adott előrejelzéseit, s megint nagyobb számot tett közzé az eredetileg becsült 80 millió márkánál. A müncheni központú cég áprilisban módosította először a becsülését – 120 millió márkára –, most pedig a legfrissebb, még nem auditált adatok alapján, és azért, mert leányvállalatainak zöme átszervezésen esett át, s az is nyereségesebbé teszi a működést, már 150 millió márkás profitra számít.

Az említett, június 30-i adatok szerint a C2000 mostani, 1997–98-as pénzügyi évének első kilenc hónapjában 21 százalékkal nagyobb nyereségre tett szert, mint egy évvel korábban, nevezetesen 7,6 milliárd márkára (közel 4,26 milliárd dollárra).

Szintén friss hír, hogy a Computer 2000 megszabadult nehézségeivel küszködő amerikai leányvállalatától, az AmeriQuest-től: beleegyezett, hogy az ottani menedzsernek visszavásárolják részesedését.

Megújul a Packard Bell-NEC

Júliusban a Packard Bell-NEC háromtagú – az elnök távozása után megújult – végrehajtó bizottsága kidolgozza a gyengélkedő vállalat átszervezésének tervét – adta hírlul az NEC. A

PB-NEC japán részvényese, az NEC Corp. megfontolja, ne olvassza-e leányvállalatként magába a sacramento (Kalifornia állam) PC-gyártót, döntés azonban még nem született. A Bullcsoporttal (a PB-NEC másik fő részvényesével) együttműködve határozzák meg a teendőket. A PB-NEC leányvállalatát változtatása csak az egyik lehetőség, és egyáltalán nem biztos, hogy ezt a megoldást választják.

Beny Alagem, a Packard Bell kereskedelmét felelős vezérigazgatója június 30-án vált meg a cégtől. 1995-ben ő győzte meg az NEC-t, hogy fektessen be vállalatába. A végrehajtó bizottságban Alagem helyét **Alain Couder**, a Bull ügyvezetője foglalta el, elnöki és belső vezérigazgatói minőségben. A másik két tag: **Norio Tano**, a PB-NEC elnök-helyettese, valamint **Kaoru Tosaka**, a keménykezű, a PB-NEC átalakításában az elmúlt hat hónapban fontos szerepet játszó rangidős NEC-elnök-helyettes. A bizottság júliusban dönt a PB-NEC sorsáról; a vállalat az NEC-befektetések után is nehéz helyzetben van.

Japán adatbázis-piaci eredmények

Tavaly Japánban az adatbázis-piac összforgalma elérte a 89,4 milliárd jent (hőzzvetőleg 639 millió dollárt), 8,7 százalékkal többet, mint az előző évben – olvasható a Dataquest tokiói irodájának jelentésében. E piackutató cég szerint 2002-ig éves szinten 6,7 százalékos növekedés várható ezen a piacon; 2002-re 114 milliárd jenes forgalmat prognosztizálnak.

Az értéket tekintve a relációs adatbázisok (RDBMS) az összbevétel 70,2 százalékát adták: 67,2 milliárd jent, 12,2 százalékkal többet, mint 1996-ban. Az RDBMS-szegmensben belül a leginkább – 55,8 százalékkal – a Windows NT-s adatbázisok forgalma növekedett; a UNIX-osoké csak 7,7 százalékkal bővült.

Gyártók szerint vizsgálódva a cég a következő rangsort állította fel a UNIX-os RDBMS-ek

Az értéknövelt internetes szolgáltatások



közt: a pálmát az Oracle vitte el – az összérték 59,5 százalékát szerezte meg. A következő a Fujitsu, 10,2 százalékkal, a harmadik 9,5 százalékkal a Sybase lett, a negyedik helyre pedig az Informix került 6,6 százalékos piaci részesedéssel.

A Windows NT-platformon is az Oracle-nek jutott az első hely: 42 százalékos értéket. A második helyre a Microsoft került az SQL Serverrel; neki 39,1 százalékos juttot a tőrtől. Ebben a szegmensben is jól szerepelt a Fujitsu, 7,1 százalékos piaci részesedéssel a dobogó harmadik fokára állhatott fel. Itt a negyedik hely a 6,6 százalékot elért IBM-nek jutott.

kaállomásainak megtervezéséhez és megépítéséhez szüksége van ezekre az információkra, éppen ezért úgy gondolja, hogy súlyos, alap-termékinálattal nagy mértékben befolyásoló következményei lesznek az Intel említett intézkedéseinek.

A lapkagyártó elismerte, hogy csakugyan megtagadta a felperestől az adott információk átadását, de hozzáfűzte: törvényesen járt el, jogaival élve, hiszen akkor is éppen perben állt az Intergraphal: az ugyanis bizonyos Intergraph-szabadalmak megsértésével vádolta őt.

Április 10-én egy szövetségi bíró előzetes tiltó végzést hozott az Intel ellen, részben azzal a céllal, hogy az Intergraph ismét hozzáférhessen az Intel termékeihez és a velük kapcsolatos információkhoz.

A munkaállomás-gyártó vállalat pénzügyi asszisztense elmondta: a végzés kézhezvételekor úgy látták, van még két és fél hónapjuk piacra hozni termékeiket; ezt bár feszített lett volna az ütemezés, még be lehetett volna tartani. Az Intel azonban, bár a végzésnek megfelelően együttműködött velük, nem tette azt olyan „lelkesen”, mint tette volna. Két alacsonyabb beosztású kijáró képviselőjét küldte el a termékmintákkal és az adatokkal, vagyis nem korábban élvezett státusának megfelelően kezelte az Intergraphot. Állítása szerint az Intergraph mindezek miatt késsedelmesen, csak júliusban tudta piacra hozni a 400 megahertzes Pentium II-vel üzemelő GT1 és GL2 munkaállomásait. Időközben, hogy megtarthassa ügyfeleit, néhány esetben kedvezm-

nyes vásárlási lehetőséget ajánlott fel nekik.

Az Intel szövegje mindössze annyit volt hajlandó elmondani az ügyről, hogy cége az alabamai bíróság végzésének megfelelően – betű szerint és a rendelet szellemében – járt el. Azzal megfellebezte a döntést, azaz, hogy az szerinte hibás.

De még ezzel sincs vége ennek az egyre hosszadalmasabb és csúnyább jogi csatározásnak: a napokban ugyanis az Intel arra kérte az alabamai bírót, hogy vesse el az Intergraph őellené benyújtott szabadalomserzési keresetét, mivel éppenséggel az Intergraph sértett meg hét Intel-szabadalmat. Az Intergraph reakciója: visszautasították az Intel legutóbbi állítását, egyszerűsáminde leszögezték: a szóban forgó szabadalmak pénzügyi jelentősége semmiség ahhoz képest, hogy milyen hatással vannak az ő szabadalmaztatott technológiáik az Intelre.

Egyre több pénzt költenek webtechnológiára

A következő néhány évben az egyesült államokbeli vállalkozások egyre többet költenek majd webtechnológiára és szolgáltatásokra; legfőképpen azért, mert a már meglévő megoldásokat is hozzákapcsolják az online rendszerekhez – állítja az ActivMedia.

A peterborói (New Hampshire-beli) piackutató ActivMedia 2500 – általában kis- és közepes méretű vállalat – webhely-üzemeltetőjét kereste fel. Az interjúk alapján azt jósolja, ebben az évben összesen 1,2 milliárd dollárt áldoznak a vállalatok webtechnológiára és szolgáltatásokra, jövőre 3,6 milliárdot, 2002-ben pedig már 24 milliárdot.

A fogyasztók igényeit kielégíteni hivatott webhelyek fenntartói átlagosan 10 ezer dollárt költenek majd rendszerautomatizálásra, a vállalatok közötti kommunikációt szolgáló webhelyeké pedig 35 ezret. Legtöbbet azok a cégek adnak ki webfejlesztésre, amelyek öröklött rendszereik adatait kívánják online módon közzétenni.

Dinamikusan fejlődő, banki tulajdonú számítástechnikai cég keres

SZOFTVERMÉRNÖK munkatársat

Pestszéchenyi központjába.

Követelmény:

szakirányú felsőfokú végzettség (informatikai vagy villamosmérnöki), 3–5 év szakmai gyakorlat, angol nyelv ismerete.

További előnyök:

nagygépes ismeretek (Tandem-ismeret további előny)
Intranet- és internet-ismeretek
PC-s ismeretek (Windows, Word processing, táblázatkezelő, Windows NT, Novell)
Jártasság a banki informatikában (tranzakciófeldolgozási ismeret további előny)
Gyakorlat az adatbázis-kezelésben (SQL)

Évez:

Jó kommunikációs képességek
Önálló munkavégzési képesség

Ami ajánlunk:

Versenyképes jövedelem egy fiatal szakértő csapatban
Szakmai fejlődési lehetőség

Az önéletrajzokat a következő címre kérjük: GB Rt. 1205 Budapest, Mártonffy u. 25.

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Cím:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük borítékban visszaküldeni



IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Cím: 1012 Budapest, Márvány utca 17.
Postacím: 1537 Budapest, Postafiók 386

