

November 12-én Budapesten járt Greg Boguchwalski, az SCO kelet-európai regionális igazgatója, és sajtótájékoztatót tartott az SCO-nak és az IBM-nek (illetve részben az Intelnek) a UNIX-szal kapcsolatos megállapodásáról, az SCO Tarantella alkalmazásközvetítőjéről, valamint az SCO fűrtözési technológiájáról.

Október 26-án – mint arról idei 46. számunk címlapján röviden már beszámoltunk – az IBM stratégiai UNIX-kezdemenyvezést jelentett be: UNIX termékvonaltól kiterjeszti a 32 és 64 bites Intel architektúrára. Ugyanezen a napon jelentette be az SCO az IBM-mel kötött megállapodását, mely szerint felgyorsítják a UnixWare 7 vállalati UNIX-szá alakítását, és közösen fognak UNIX rendszert fejleszteni 64 bites Intel architektúrára.

Az Intel befektetésekkel gyűjt független szoftverszállítókat a UnixWare 7-hez és a készülő 64 bites Intel architektúrán működő UNIX operációs rendszerhez, IBM/SCO UNIX alkalmazásközvetítőket fog felállítani, segítséget ad a független hardver- és szoftverszállítóknak készítenő szabványok kidolgozásában, és eredetileg szülék-gyártók, illetve független szoftverszállítók támogatását szándékozik megszerezni ehhez az új operációs rendszerhez.

Boguchwalski fontosnak ítélte, hogy az IBM világszerte forgalmazza a UnixWare 7-et, számos IBM-es és AIX-es közteszofitvert visz át a UnixWare 7-re, átadja az SCO-nak az AIX vállalati technológiát a UnixWare 7-hez, az SCO pedig előlítja az IBM-et a UnixWare 7 API-jaival és technológiáival az AIX-ben való hasznosítás céljából.

Ezek a bejelentések beleillenek az IBM Project Montereybe – hangsúlyozta az IBM Magyarországi részéről jelen levő Szabó Balázs; aszerint egységes UNIX termékvonalt kell létrehozni: az AIX

futna az IBM processzorain, a UnixWare 7 a 32 bites Intel architektúrákon, és a közösen létrehozandó 64 bites UNIX rendszer a 64 bites Intel architektúrákon.

A menetrend a következő lesz: 1999 első és második negyedére a kis- és közepes vállalatoknak létrehozják a UnixWare 7 Business Editiont, a vállalati adatközpontoknak a UnixWare DataCenter Editiont, a fejlesztőknek pedig egy fejlesztőkészletet, 1999 negyedik negyedére, 2000 első negyedére lesz meg a kis- és közepes vállalatoknak szánt OpenServer- és UnixWare-frissítés, a vállalati adatközpontoknak pedig az AIX és DCAP 2 technológiával gazdagított UnixWare 7-es. 2000 harmadik és negyedik negyedére megvalósul az egység: UnixWare – frissítés 32 bites Intel architektúrára – UNIX operációs rendszer 64 bites Intel architektúrára.

Az IBM köztesszofitverekkel szolgál a 32 és 64 bites Intel architektúrán futó UNIX-hoz, egyebek között a DB2-vel, a Tivoli rendszerfelügyeleti rendszerrel, a MQSeries-zel, a WebSphere-rel, a Dominoval, az Enterprise Java Serverrel, a Netfinity Managerrel, a VisualAge C/C++-szal és a VisualAge for Jával.

Hordozható eszközök összekötése

A hordozható eszközök (mobiltelefonok, menedzserkalkulátorok stb.) piaca egy egyszerűt királlyá vált cég, a Harris Research szerint 2 milliárd dollárt tesz ki, s az emberek ebből a pénzből 544 millió dollárt több a szemébe hajított eszközökre adtak ki; amit kihajítottak, annak nem kis részét azért hajították ki, mert a bennük tárolt adatokat (telefonszámokat, címeket, megbeszélések időpontját stb.)

nagygépes típusú központi menedzsment kombinálja a Windows erejével.

A Citrix megoldásának kulcseleme az ICA protokoll alkalmazása; ennek igen alacsony – és állandó – sávszélesség kell a kommunikációhoz; vagyis akkor sem bántik pazarlóan a sávszélességgel, amikor az fölös mennyiségben is rendelkezésre állna. A költséghatékony tervezést támogatja az is, hogy – mivel „terminálként” a sovány ügyfelekre, vastag kiszolgálókra alapuló technológián belül akár egy 386-os, 4 megabájt RAM-mal szerelt gép is számításhoz jöhet – megnövekedhet a meglévő hardvererőforrások használati élettartama. Erre a terminálra egy GSM-kapcsolaton keresztül is gyorsan megérkezhet a kiszolgálóról az információ, bár bizonyos – az adott konfigurációból származó – korlátokat kétségtelenül számolni kell a munka során.

Világszerte több mint egymillió eladott licenccel regisztrált a Citrix, s Magyarországon is több száz sovány ügyfél érheti el általa az NT kiszolgálókon meglévő információkat. A MetaFrame-et a 4.0-s NT-hez külön terméként kell megvásárolni, az 5.0-s változatban viszont már a rendszer elemének tervezik.

V. J.

Santa Cruz Operation

UNIX, Tarantella, fűrtözés

nem tudták más eszközre (számítógépre, más hordozható eszközre) átvinni.

Ezek az eszközök akkor válnak igazán hathatósak, ha bármelyikük összeköthetővé válik majd bármelyik másikkal. Az SCO úgy véli, hogy ezt a problémát nyílt, bármely eszközön használható architektúrával célszerű megoldani, egyszerű felhasználói felületen át, mintegy „belépési pontul” használva az eszközöket, központi adattárolással és globális szolgáltatással. Ebben a szellemben dolgozta ki Tarantella szofitverét, ahogyan maga nevezi: egyetemes alkalmazásbrókerét (Universal Application Broker). Mint reméli, a Tarantella révén UNIX-gyártó cégtől a hálózati számítástechnika „záslövívójé” léphet elő.

A fűrtözésről

Egy újabb bejelentés (ez évi 32. számunk 22. oldalán röviden erről is hírt adtunk): az SCO és a Compaq közösen fejleszt

vállalati fűrtözési képességeket, s még ebben a negyedévben – azaz 1998 negyedik negyedéjében – megjeleníteni a kezdeti terméket. Ennek révén Intel architektúrán új szintre léphet a nagy léptékű üzleti számítástechnika, a létező környezetben tízszeresre növekedhet a rendelkezésre állás, mindössze az eddigi költségek feléért; ez az első egyszerű rendszerlekepezési (Single System Image) Intel architektúrán, és az egész rendszer szabványos platformokat és eljárásírási felületeket (API-kat) használ.

Boguchwalski előadásában ismertette a Dataquest és a Gartner Group fűrtözés meghatározását: eszerint „a fűrt független kiszolgálók olyan csoportja, amely egységes rendszerként működik”. A felhasználók azért folyamodnak fűrtözéshez, mert növelni akarják rendszerük rendelkezésre állását, méretezhetővé akarják tenni alkalmazásaikat, és felügyelhetővé tenni a rendszerüket.

S. I.

DAT '98

Szakmai találkahely

Nyolcadik alkalommal rendezte meg a Magyar Adatbázis-forgalmazók Szövetsége (MAK) éves konferenciáját és az ahhoz kapcsolódó kiállítását, a DAT-ot. A háromnapos rendezvényre, amelyen délután és délután párhuzamosan 4-4 (összesen 24) szekció előadás-sorozatát tartották, 800-an regisztráltak magukat. A DAT plenáris ülése november 3-án volt, erre idén egy egész napos eseményrel, a Nemzetközi CATV és Satellite Konferenciával került sor.

Mlinarics József, a MAK elnöke elégedetten nyilatkozott az eseményről, különösen azért, mert annak ellenére, hogy a konferenciát igen rövid idő alatt kellett megszervezniük, sikerült sok érdekes témát és előadást felsorakoztatniuk. – Legfontosabb célunk az volt, hogy utat adjunk az információ szabad áramlásának. A konferencia akkor nevezhető sikeresnek, ha a résztvevők között üzleti kapcsolatok jönnek létre, ha mindebből a jövőben profitálni tudnak – tette hozzá. Az előadók többsége az informatikai cégek és szervezetek mellett a „fogyasztók” sorából került ki, akik saját tapasztalataikat, alkalmazásaikat ismertették az érdeklődőkkel.

A nemzetközi trendeknek megfelelően az elektronikus kereskedelem és az internet volt a meghatározó elem az előadásokban. A banki témakörben értelemszerűen a biztonságos elektronikus fizetés állt a középpontban, külön szekcióban foglalkoztak az internet biztonságával, a webes adatbázis-kezeléssel, az EC/EDV-vel – ahol a web-EDI megoldás is nagy súlyt kapott –, az elektronikus üzleti kommunikációval. Még a környezetvédelmi szekcióban is több előadás szólt az interneten található adatbázisokról. Eszes István, a Külkereskedelmi Főiskola szakigazgatója, aki az internetmarketinggel foglalkozó szekció előadója volt, kiemel-

te: Magyarországon még nem ismerték fel igazán az üzleti élet szereplőit, hogy ez egy olyan új média, amelyen nem elég vállalati prospektusokat megjeleníteni.

A DAT életében újdonságnak számított a távmunka Koordinációs Kht. programigazgatója szerint az volt a legfontosabb, hogy az állami, kormányzati szféra, a versenyszféra és a civil szervezetek résztvevői találkozhassanak és közösen gondolkodhassanak a távmunka jövőjéről. Az államigazgatási adatvagyon hasznosításáról és az önkormányzatokról szóló előadások többek között a cégbejegyzések egyablakos módszerének, a céginformációs adatbázis szolgáltatásainak, az intelligens város projektnek, valamint a népesség címműnyvántartásának a témakörét érintették. Megnyugtató volt hallani: az államigazgatási szféra is egyre több feladathoz hívja segítségül az informatikai eszközöket, technológiákat.

További témakörök az elhangzott 130 előadásból: Nemzetközi Információs Infrastruktúra Program; elektronikus könyvtár; a turizmusban használt idegenforgalmi rendszerek; az egészségbiztosítás informatikai helyzete; a telekommunikáció fontos irányvonalai; térinformatika; az információ technológia jogvédelme.

Új kezdeményezés a DAT életében, hogy a rövid, 15-20 perces előadások mellett tutorial jellegű, hosszabb lélegzetű, háromórás előadásokat szerveztek, ezek keretében technológiai részletekkel együtt ismertettek egy adott témát. Ebben a formában a KFKI Irsy az alkalmazásfejlesztési kockázatok csökkentéséhez ajánlott Mercury teszteszközsaláddal, az Onyx Szoftverház a Magic fejlesztőeszközzel és a System Architech integrált rendszer-elemzési és -tervezési munkaeszközzel ismertette meg a résztvevőket.

M. D.

Citrix-nap

November 10-én egész napos Citrix-beutatót szervezett a Megatrend. Jóllehet a Citrix lényegében egyetlen termékkel – illetve az NT verzióhoz igazított kettővel – van jelen a piacon, s maga a technológia sem számít a legfrissebbek közé, mégis igen sokan tartották fontosnak programjukba iktatni ezt az eseményt.

K. Szabó Imrénének, a Megatrend ügyvezető igazgatójának megnyitója után Kiss László Citrix-tanácsadó adott általános áttekintést a MetaFrame-ről, majd Tarsoly Balázs, a Microsoft rendszermérnöke az alkalmazáskiszolgáló irányában tett fejlesztési lépéseket elemezte; Márton Jánosnak, a Megatrend vezető rendszermérnökének előadása után pedig élő bemutatóval és gyakorlati tapasztalatok ismertetésével zárult a szakmai nap programja.

A Citrix WinFrame, illetve az újabb MetaFrame, valamint a Microsofttal közös fejlesztésű Windows Terminal Server lényegében egy régi elv inkarnációjának tekintendő: az egykor volt s a UNIX világában ma is honos terminálkonceptió valószínűleg meg állta – csak új alapokon. A Microsoft megközelítésében a WTS általában játszik fontos szerepet a vállalati informatikai rendszerek üzemeltetésére fordított költségek csökkentésében, hogy a

Különböző kultúrkörökben eltérő módon és más-más éghajlat alatt ünneplik az emberek a karácsonyt, de egy dolog változatlan marad, amíg világ a világ: minden évben menetrendszerűen elérkezik az ünnepek ideje. Aki megfordult már késő ősszel az Egyesült Államokban, az tudja, hogy az ottaniak korábban – rendszerint október közepén – kezdik el a készülődést, Európában viszont csak négy-hat héttel a jeles napok előtt. Fő hírforrásunk, az **IDG News Service** valamennyi kontinensen, a nap 24 órájában működtet irodát, így gyakorlatilag minden ország piaci mozgásairól és szokásrendszeréről valós időben ad képet. Advent okán most az online (be)vásárlási lehetőségekről és a tágabb értelemben vett elektronikus kereskedelemről szóló hírek mögé tekintünk.

Kezdjük talán a válság miatt az utóbbi időben legtöbbet tárgyalt és minduntalan sajnált régióval, Ázsiával! A szükség nemcsak törvényt bont, hanem sokszor új (?), leleményes, esetleg stílusát tekintve merőben szokatlan megoldások kidolgozására ösztönzi azokat, akiket a leginkább érintenek a kedvezőtlen körülmények.

Egyre több ázsiai cég választja például a készpénzt kiiktató („magyarul”: barter) kereskedési formát, mégpedig az interneten. Hogyan kerül ez az ősi, kezdetleges módszer a webre? A hongkongi Pacific Barter Company (PBC) esetében a lehető legtermészetesebb módon: a cég 100 százalékgig ebből él.

Roppant egyszerű elven alapul a PBC mini árutőzsdeje: a tagok sorába szegődő cégek áruikat vagy szolgáltatásukat kínálhatják fel más tagok számára; a mérőszköz pedig az úgynevezett „kereskedelmi” dollár, amely értékében azonos a valódi dollárral. Minden olyan alkalommal, amikor egy-egy tranzakciót regisztrál a Pacific Barter Company, átutalják e kereskedelmi dollárokat a vevő elektronikus számlájáról az eladóéra, aki más alkalommal hasonlóképpen hasznosíthatja a virtuális összeget.

Mi is ellátogattunk a PBC webhelyére, az online árutőzsde központjába, a <http://www.barterasia.com> címre. Ezen a honlapon – természetesen csak a tagok számára – hozzáférhető a barterkereskedésben részt vevő valamennyi árut (közöttük számítástechnikai cikkek is), valamint szolgáltatást regisztráló adatbázis. Brian Hodgson ügyvezető tájékoztatása szerint idén várhatóan egymillió dollár értékben kötetlen barterüzletek a Pacific webhelyén. (Egy-egy áru- vagy szolgáltatás csere értéke átlag 20 ezer dollár körül mozog.)

A hongkongi cég jelszava, ezzel is köszöntenek mindenkit a nyitó PBC-lapon: *Cash is King, but Barter is Smarter...* (A készpénz az út, de a barter okosabb!) Részletes tájékoztatást kapunk a házszabályokról (az ezzel kapcsolatos esetleges kéréseket, kérdéseket az info@barterasia.com e-mail címre érdemes küldeni – a Szerk.), és három cég – egy luxusoragyártó, egy kiadóvállalat, továbbá egy borkezeskedő – konkrét példáján okulhatunk.

S hogy nem csak és nem kizárólag a kisvállalkozások számára nyújthat (extra) lehetőséget az online barterkereskedelem, a PBC webhelyének frői számos nagy, multinacionális céget sorolnak fel, hogy konkrét adatokkal illusztrálják: mire képes a több száz éves múltra visszatekintő, és most a kibertérbe emelt metódus. A listán olyan nevek szerepelnek, mint a Coca-Cola Corp., a GM, a General Electric, a McDonnell Douglas, a PepsiCo vagy a Mitsubishi, de találkozhatunk számos más, a Fortune 500-as rangsorban jegyzett márkanévvel is.

Az Estée Lauder Co. is a multimilliárdos forgalmat bonyolító cégek közé tartozik, de történetesen online barterkereskedéssel eddig még nem próbálkozott a kozmetikai konszern. Így karácsony előtt sokat forog a nevük, és nem pusztán a különböző reklámhordozó felületeken. Az Estée Lauder is az online vízelet tesztelt; az elektronikus kereskedés révén közvetlenül a végfelhasználóval igyekszik felvenni és az eddiginél szorosabbra fűzni a kapcsolatot.

Nem hinné az ember, de így van: a vállalati marketingesek lelkesmeret-furdallással gondolnak viszonteladókra, aggodnák, hogy a vásárlók előbb említett elektronikus kiszolgálása esetleg aláássza a már jól kiépített – és tegyük hozzá: tekintélyesen jövedelmező – kapcsolatokat. Angela Kapp, a New York-i kozmetikai cég speciális piacokkal foglalkozó elnökhelyettese elmondta, hogy míg a

Advent küszöbén

Bevásárlás az interneten

Bobbi Brown termékesalád forgalmazására megnyitott online üzlet működtetését és ügyfélszolgálati gondozását egy dallasi kiskereskedőláncra, a Neiman Marcus Groupra bízták, a Clinique-sorozat esetében mindent maguk csinálnak. Ez utóbbi állítás azonban csak az e célra dedikált Clinique-árusító helyre igaz, mert akadnak olyan viszonteladók – és közéjük tartozik a macy.com elnevezésű webhely üzemeltetője is –, akik saját kibertoltjuk kínálatába emelik a Clinique-termékeket.

Ennek a megoldásnak azért örül az Estée Lauder, mert nem kell megküzd-

vetlen értékesítésért felelős New York-i Avon-főnök hatalmas lehetőségeket lát az internetes értékesítési csatornában: elismeri ugyan, hogy a jelenlegi forgalom az Avon összebevételének csupán csekély töredékét adja, de belátható időn belül robbanásszerű növekedésre számít.

Ajándék saját magunknak

A közönséges „földi” kereskedők számára ajándék minden nap, amely közelebb visz a karácsonyhoz; az ünnepek közeledtével egyre igazabb a mondás, misze-



Innen indul a Bank of Ireland online bevásárlóútcaja

(Fotó: Bank of Ireland)

nie a megrendelők és szállítók rémével: az eltérő adatformátumok okozta problémákkal. Kapp szerint egyértelműen ez a jövő útja; a felhasználók nem egyetlen webhelyről szereznek be egy adott márkát – legyen az kozmetikai vagy bármilyen más termék –, hanem mint a nem virtuális világban is tesszik, több elektronikus boltot is végiglátogatnak, mielőtt kinyitják pénztárcájukat (= bankkártyájukat), és ténylegesen vásárolnak.

Más, a Lauderétól eltérő értékesítési formával dolgozik a szintén szakmabeli Avon Products Inc., így – amikor az interneten értékesíti termékeit – érthető módon más természetű problémákkal találja magát szemben. Az Avon döntően helyi kereskedelmi képviselők útján juttatja el kínálatát a felhasználókhoz, és csak tavaly jutott el odáig, hogy megkezdje a webes forgalmazást.

A szóban forgó kereskedelmi képviselőket oly módon próbálta és próbálja kárpótolni mindennemű veszteségért, hogy az árusító honlapon külön területet jelöl ki számukra. Ezek a speciális, webben kiszabott felségterületek – többek között – a más képviselőkkel való napi kapcsolattartásra is kiválóan alkalmasak. A vásárlók számára pedig azért tetszetős e megoldás, mivel könnyebben kapcsolatba léphetnek az Avon termékeket árusító személyekkel, online üzemmódban pillanatok alatt összehozhatnak egy későbbi időpontra rögzített személyes találkozót.

Az avon.com webhelyen 300 ezer (!) regisztrált felhasználót tartanak nyilván, és havonta 1500-2000 elektronikus levél érkezik erre a címre. Adrian Dessi, a köz-

rint nincsen eladhatatlan portéka, csak ügyetlen kereskedő. Ha hinni lehet az egyesült államokbeli Jupiter Communications elemzőnek, akkor a weben áru-lók zöme ez utóbbi kategóriába tartozik. Nicole Vanderbilt, a piackutató intézet vezető munkatársa állítja: a többség egyáltalán nincs felkészülve arra, hogy állja a karácsonyi rohamot, híján vannak a leg-
elemibb feltételeknek is.

A Jupiter becslése szerint idén az Államokban legalább kétszer akkora webes karácsonyi forgalomra lehet számítani, mint a tavalyi adventi időszakban. Az ajándékozók zöme azonban nem más, mint önmaga számára vásárol. Egy amerikai web-vásárlók körében nemrégiben végzett Jupiter-felmérés adatai azt mutatják, hogy a 2100 megkérdezett személy 59 százaléka csak igen ritkán, az eseteknek kevesebb mint 10 százalékában vesz más számára ajándékot az interneten. Az ok egyértelmű: a weben működtetett kereskedelmi egységek nem követik a piac diktálta követelményeket. Vanderbilt mindenesetre optimista, és azt mondja, megvan az esély arra, hogy az önjándékozónak számottevő hányada valódi, a szó nemes értelmében vett ajándékvásárlóvá váljon.

Ami az idei karácsonyi szezon illeti (né feledjük: kizárólag észak-amerikai online felhasználókról van szó), körülbelül 2,3 milliárd dolláros kiberforgalom várható. Míg a Jupiter a tavalyihoz mérten kétszerez értéket vetett előre, a 100 online kereskedőt faggató shop.org felmérése háromszoros forgalombővülést valószínűsít.

(Folytatás a 14. oldalon)

Storage System K/L
1051 Budapest Városmegyei tér L. IV. 422.
Tel.: 266-1717 Fax: 266-1292
100263.SZI@COMPUSEV.COM
STORAGE@MAIL.MATAV.HU

Nakamichi Pioneer KODAK
CD-s estékörök
magyarországi
disztribútora

Real optical media solutions for you?
Forduljon hozzánk bizalommal, mi rövid katalógussal és szívesen segítünk Önnek a kívánt darabot!

CD tornyok
4-70 CD befogadására:

Nakamichi CD-ROM Mini Changer-ek
Pioneer 32x SCSI CD-ROM olvasók felépítésre

For server/független szerverek és for server/független for desktop megoldások, közvetlenül a hálózatra csatlakoztatható megoldások.

CD jobbox-ek 65-325 GB-ig
Windows NT, Novell és UNIX hálózatok alá!

Yamaha, Plextor, Ricoh, Teac CD-írók,
Pioneer 30x/32x CD-olvasók rakárúval!

► KODAK digitális CD-k 40x/4000G

Kérje meg a katalógusát, hogy megismerhesse a lehetőségeit!

Nemcsak új termékeket, hanem új vállalati és marketingstratégiát is bejelentett a müncheni **Electronica 98** kiállításon **Arturo Krueger**, a **Motorola** félvezető-ágazatának alelnöke, aki egyben az EMEA régió általános igazgatója. A Motorolát itthon és a nagyvilágban is elsősorban a kommunikációs berendezések egyik vezető gyártójaként és fejlesztőjeként könyvelik el. A cég félvezetőgyártó SPS ágazatát (Semiconductor Product Sector), amely mosógépektől kezdve az orvosi műszerekig minden elképzelhető elektronikus berendezéshez állít elő alkatrészeket – 1997-ben mintegy 8 milliárd dollár értékben –, érthető módon inkább csak a szűkebben értelmezett szakma ismeri.

A Motorola célja, hogy megváltoztassa a cégről kialakult képet, és a fogyasztók számára is érzékelhetővé tegye: félvezetőik minden készülékben az élvonalbeli technikát képviselik. A félvezető-ágazatot népszerűsítő új szlogen – a digitális DNS – arra utal, hogy ezek az alkatrészek jelentik minden elektronikus készülék építőköveit.

Nemcsak a külső megjelenésen változtatnak, hanem újjászervezik a vállalat szerkezetét is, például 23 termékcsoportot vonnak össze 4 új egységbe. Az átszervezés célja a markánsabb piaci megjelenés és a jobb vevőközigazolás, de legalább ekkora szerepe van a költségesökkenítésnek is. A félvezető-fejlesztés és -gyártás költségei talán a legmagasabbak az elektronikai iparban. Az alelnök egy példával szemlétette mindezt. Egy korszerű, ma három és fél millió tranzisztort tartalmazó mikroprocesszor kifejlesztése körülbelül 50 millió dollárba és 3600 ember egyhavi munkájába (EH) kerül, ami valamivel több mint 14 dollár jelent tranzistoronként. Változatlan költségek mellett 2010-ben, egy várhatóan 400 millió tranzistorból álló CPU piacra hozatala 5,7 milliárd dollárba kerülne, ez pedig egy cég számára megfizethetetlen. Nemcsak a pénzzel lenne gond, hanem az emberi teljesítménnyel is. A mai CPU esetében 972 tranzisztort „eredményez” egy ember egyhavi munkája. Ugyanakkora, azaz 3600 EH ráfordítással számolva több mint 110 ezer tranzisztornak kellene „jutnia” egy emberre havonta. Ez 114-szeres termelékenység-növekedést jelentene, vagyis nem egészen kétévénként kellene megduplázni a termelékenységet.

Nem csak versenytársak

Ezek a számok akkor is elképesztőek, ha tudjuk: új processzort ma már senki sem a nulláról indulva készít, hanem csakis a már létezők továbbfejlesztésével. Krueger szerint a költségesökkenítés két lehetséges módja az optimális termékszerkezet kialakítása és a hatékony együttműködés a többi gyártóval. A kiállítás idején jelentették be, hogy a Motorola félvezető-ágazata és az AMP autóiipari divíziója közös fejlesztőközpontot állít fel, gépjármű-elektronikai eszközök fejlesztésére. A cél olyan olcsó és kisméretű integrált eszköz előállítás, amely ellát minden motorvezérlő funkciót. A németországi székhelyű AMP elektronikai csatlakozókat és részegységeket gyárt; az 1997-ben elért 5,7 milliárd dolláros forgalmából

24 százalékot tett ki az autóiipari divízió részesedése.

Nyáron kezdődtek a tárgyalások egy hét éves együttműködésről az AMD-vel (Advanced Micro Devices). A tervek szerint a Motorola átadja jelenlegi réz alapú integrált áramkört technológiáját az AMD-nek, s ezt közösen fejlesztik tovább. Az AMD a K sorozat, a Motorola pedig a PowerPC mikroprocesszorok gyártásánál használja fel a réztechnológiát. Cserébe az AMD a flash memória-technológiájával segíti a Motorolát, mely ezt a beépített vezérlőben fogja felhasználni, és szintén közösen dolgoznak a továbbfejlesztésen.

A Siemenszel közösen indították el a Semiconductor300 fejlesztést, amelynek célja 300 milliméter átmérőjű szilícium-szeletek használata az integrált áramkörök gyártásában. A vezető gyártók – így például az Intel – ma 8 inch, azaz 203 milliméter átmérőjű szeleteket használnak. A méretnövekedés önmagában 20–40 százalékos termelékenység-növekedést jelent. Ezen a néhány példán túl – mondta Krueger – más gyártókkal is terveznek együttműködni.

Hullámvölgy alján

A félvezetőipar helyzetéről **Jürgen Weyer**, a Motorola félvezető-ágazatának kereskedelmi és marketingigazgatója tájékoztatta a sajtó képviselőit. Eszerint 1998-ban az előzetes számítások szerint mintegy 11 százalékkal csökken a nagyjából 120 milliárd dolláros félvezetőipar az előző évi forgalomhoz képest. Még nagyobb a visszaesés, ha az egy szilíciumszelvre számított bevételeket tekintjük. Ez az 1995 második felében elért 1800 dolláros csúcstól 1998-ra alig több mint 1200 dollárra csökkent (30 százalékos az áresés). A termékek szerinti kimutatásból egyértelműen látszik, hogy a csökkenést a dinamikus RAM áramkörök okozták, az elképesztő zuhanás – becslések szerint egy év alatt ötödere zsugorodtak a DRAM-ok árai – következtében a dollárban mért forgalmuk csak a harmada az 1995. évinek. A többi eszköz nagyjából tartotta a három évvel ezelőtti szintet, a beépített processzorok piaca, ahol a Motorola világaláso, pedig közel 50 százalékkal növekedett az 1995-ös szinthez képest. Ennek köszönhetően viszonylag könnyen vételezte át az iparág általános visszaesését, ami elsősorban a távol-keleti gyártókat sújtja. Jól jelzi a változást, hogy idén a félvezetőik eladásait tekintve Európa várhatóan megelőzi Japant.

CAN busz az Ikarusban

Időről időre felroppen a hír: Európa technológiai lemaradásban van az Egyesült Államok mögött, és a rés egyre növekszik. Nos, az autóelektronika területén ez biztosan nem igaz. Az európai gyártók lényegesen több és korszerűbb elektronikai használnak, mint Detroitban. Ezt demonstrálta a Motorola a standján kiállított új Volvo S80-assal. Az autó 80 százalékban Motorola-elemeket használó komplett elektronikai rendszerének vezérlői a CAN (Controller Area Network) hálózaton, pontosabban protokollon át kommunikálnak egymással. A nyitván-

Electronica 98: Motorola

Digitális DNS és Volvo S80

való kényelmi és biztonsági funkciókon túl a rendszernek olyan előnyei is vannak, mint a rövidebb szerelési idő, nem kell ugyanis kábelköteget összerakni és tesztelni. Meghibásodás esetén gyors a hibakeresés és a javítás, mert teljes modulokat cserélnek. Ilyen rendszert használ ma már minden vezető európai gyártó (Daimler-Benz, BMW, Audi stb.).

Noha a legtöbb figyelmet a Volvo kapta, a Motorola más újdonságokat is elhozott Münchenbe. Láttunk például egy PowerPC CPU-val dolgozó „vékony kliens”, alaplapja 16 MB RAM memóriával, az alapon lévő minden elképzelhető csatlóval (soros, párhuzamos kapu, PC Card, kártyaolvasó stb.) 110 dollár körüli önköltséggel gyártható. Az otthonról inter-



- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. Audiomodul (68HC08AZ) | 8. 4 darab ajtómodul (68HC08AZ) |
| 2. Elektronikus fojtószelep (68376) | 9. Hátsó elektronikus modul (68HC08AZ) |
| 3. Elfordulásérzékelő (68HC908AZ60) | 10. Fénykapcsoló (33290) |
| 4. Kormánymodul (68HC08AZ) | 11. Napfénytető-vezérlő (33290) |
| 5. MUX atjáró (68376) | 12. Tetőelektronika (68HC08AZ) |
| 6. GSM telefon (68HC08AZ) | 13. Vezetői információs panel (68HC08AZ) |
| 7. Üléstűtés (68HC08AZ) | 14. Klímavezérlés (68376) |

Motorola-elektronika az S80-asban (zárójelben a használt eszköz sorozatszáma)

Folynak a tárgyalások az Ikarus buszainak Motorola-rendszerrel való felszereléséről. Ezt már **Uwe v. Anthon**, a félvezető-ágazat üzletfejlesztési menedzsere mondta el a kiállításon. Véleménye szerint az itthoni gyártóknak és fejlesztőknek jó lehetőségeik vannak, mert a magyar elektronikai ipar ma lényegesen kisebb az igényeknél. A Motorola nem tervez magyarországi gyártóberuházást, de szívesen lennének partnerei a hazai fejlesztőcégeknek. Például a tervek szerint az Ikarus buszok korszerű elektronikai rendszerrel való felszerelését végző Silex Kft.-t is segíti a Motorola.

netezők lényegesen nagyobb sebességgel használhatnák a hálót az xDSL technológiákkal. Ezt demonstrálta két, ADSL-moddal egy telefondróton át összekapcsolt PC, amelyek megabájtos nagyságrendű állományokat cseréltek egymással néhány másodperc alatt.

A mágneskártyák mellett – úgy tűnik – ha lassan is, de teret nyernek az aktív intelligens kártyák. Az Európai Unió támogatásával kifejlesztett, érintés nélküli kártyaazonosító 10 centiméter távolságból képes kommunikálni a hagyományos méretű kártyával.

Csórián Sándor

FAQ 5 · MAGIC rendszerek
[tovább] fejlesztése

- teljesítmény- és hatékonyságnövelés
- 2000-es év szoftveraudit
- C-ISAM-ról áttérés egy valódi RDBMS-re
- adatbáziskezelés optimalizálás

ORACLE, SYBASE, POWERSOFT
kereskedelmi és alkalmazásfejlesztő partner

Tel+fax: 1-266 74 71 e-mail: info@tcl.hu, http://www.tcl.hu

TRUE COLOURS LAB > la haute couture informatique™

Megtérül-e?

Ezt a kérdést igen gyakran tesszük fel a felhasználóknak. Például amikor esettanulmányt készítenek egy-egy IT-megoldás kiválasztásának körülményeiről, bevezetésének tapasztalatairól, buktatóiról, eredményeiről. S persze ilyenkor szeretnénk megtudni, vajon megtérül-e a témául választott beruházás az adott cégnél. Szeretnénk, ha a megtérülési rátaik közkincsé tételével győznének meg bennünket arról, hogy jól választottak. Mert ezekre az objektív számokra szükség van. Az újságíró ugyanis elsősorban az egzakt számok alapján tájékozhat(na) objektíven egy-egy technológiáról, szoftvermegoldásról vagy hardverplatformról. Ha ezek a számok sántítanak, netán hiányoznak, akkor hiábavalóan bizonyulnak a barokkos körmondatok a szállítók által prezentált technológiák kiválóságáról, a bevezetést végző rendszerintegrátor, tanácsadó odaadó munkájáról, az esetleges buktatók virtuóz megoldásáról. S persze, ha nem sikerül kipróbálnunk, kiütköztetnünk ezeket a megtérülési mutatókat, akkor nehezebben tudjuk belátni azt is, hogy a felhasználó valóban körültekintően térképezte-e fel, választotta-e ki az üzletviteléhez szükséges legjobb IT-megoldást. S persze az objektív mutatók (részleges) hiánya kétkedést ébreszt újságírónk olvasóiban egyaránt: vajon a felhasználó nem kizárólag a saját esetleges rossz választását kendőzőenlő hivatkozik arra, hogy nem készült számítás a megtérülésről?

Fentiek alapján nem csoda, hogy nagyon megörültem annak a találkozóknak, amelyen az egyik tanácsadó cég pont ezekről a kérdésekről faggatta legnagyobb felhasználóit. Viszont a nyulat nekik sem sikerült kiugrasztaniuk a bokorból. Mert a felhasználók kendőzetlenül vallották: érdemben sem a beruházások előtt, sem pedig utána nem vizsgálják a beruházások megtérülését. Dühbenetes, nem? Miért nem jellemző a mérési kényszer még a piaci viszonyok között tevékenykedő cégeknél sem? Egy beruházás előtt még csak-csak készülnek ilyen számítások. Pontosabban azt mérik fel, hogy a rendelkezésükre álló keretből perspektivikusan mi valósítható meg. Igaz, sok helyütt eleve felesleges ilyen számításokat végezni. Ilyenek például a multinacionális cégek hazai leányvállalatai: náluk előbb-több kötelező felvenni a világszerte jellemző IT-egyenruhát itthon is, s ilyenkor maximum azt kell bizonyítani a tulajdonosnak, hogy lokálisan is megtérül a beruházás.

A felhasználók igazának alátámasztására – vagy még inkább a gyakorlat magyarázatára – felhozható, hogy a cégeknél nem igazán könnyű lezárni állapotot teremtani. Mert állandóan bővül az IT-vel lefedendő problémák, területek köre. S leginkább maga az információtechnológia terjedősége miatt, hogy ne lehessen lezárni egy-egy fejlesztést: maga a beruházási folyamat generál újabb és újabb beruházásokat. S ha ezalatt éled egy új igény, az többszörre azonnal ki is elégíti. Ha nem a felhasználó áll elő egy új ötlettel, akkor gyakran a szállító javasol egy újabb hardverplatformot vagy egy hamarosan megjelenő szoftververziót. El kellene fogadni azt a tényt, hogy a termékek életciklusa állandóan rövidül. Így mindig lesz pár hónapon belül ugyanarra a problémára újabb, jobb, nagyobb tudású szoftver-hardver megoldás. Éppen ezért nem feltétlenül kellene elfogadni azt a gyakorlatot, hogy a beruházási cél menet közben folyamatosan változzék. Miért nem híznak meg egy vonalat a felhasználók, hogy itt a projekt vége?

A felhasználó tehát valódi fejlesztési spirál részesévé válik: mindig a legmodernebb technológiákat, eszközöket akarja használni. De tényleg ebben a mátkaszkerekben kell pörögnie? Nem járna-e jobban egy vezető informatikai menedzser, ha inkább a hasonló gondokkal küzdők – sőt, azokat meg is oldók – tapasztalataira figyelne? Hiszen a „mezei” dolgozók nem feltétlenül akarják lecserélni eszközeiket. Inkább nyugodtan szeretnék végezni munkájukat azokkal a bevált, megszokott eszközökkel, amelyek valóban segítik munkájukat. Pedig gyakran parancsra kell megválniuk jól megszokott hardver-szoftver „munkatársaikról”. S ilyenkor az informatikai vezetés azzal érvel. Létkérdés, hogy a cég lépést tartzon az informatika fejlődésével.

Mindenesetre úgy gondolom, hogy az informatikai beruházások megtérülését mindenképpen mérni kellene, a megtérülési rátaú ki kellene számolni. Igaz, ez nem könnyű, hiszen egy jó beruházás intenzíven terjed ki a szervezet egészére, sőt azon túl is: a szervezet kultúráját változtatja meg.

Szebig Andrea

Díj a minőségért

Az Ericsson Távközlési Kft. nyerte az 1998. évi Nemzeti Minőségi Díjat a szolgáltatóvállalati kategóriában. Az ipari tárca kezdeményezésére a miniszterelnök 1996-ban alapította a magyar Nemzeti Minőségi Díjat a teljes körű minőségirányítás területén elért kiemelkedő eredmények elismerésére. A díj létrehozásakor az Európai Minőségi Díj kritériumrendszerét adaptálták. Min-

den évben négy kategóriában – nagy-, közepes és kisméretű termelővállalatok, illetve szolgáltatócégek – ítélik oda a díjat.

A Nemzeti Minőségi Díj pályázati útmutatójából 1998-ban 345 példányt vásároltak meg. Főleg budapesti cégek érdeklődtek, de több dunántúli társaság is vitt el útmutatót. A pályázatok beadását megelőző egynapos, konzultációval egybekötött tájé-

koztatón már csak 45 vállalati vezető vett részt, pályázatot pedig mindössze 13, többségében termelésben és a feldolgozóiparban érdekelt cég adott be. A Nemzeti Minőségi Díj 1996. évi nyertesei közt szerepelt a Westel 900 GSM, tavaly pedig az Oracle Hungary hirdették ki a szolgáltatóvállalati kategória győzteseként.

M. J.

IBS laboratórium

A budapesti International Business School eddig egy támogató adományából és a hallgatók tandíjából élt. Számítógépparkja kezdetben 10 személyi számítógépből állt, ezek egy Novell rendszeren keresztül kapcsolódtak egymáshoz. Az évek során mindig kicsiket léptek előre, most viszont várhatóan nagy lendületet ad fejlődésüknek a Hewlett-Packard Magyarország, a Microsoft Magyarország, valamint a Synergion Rt. által átadott számítógép-laboratórium.

Ebben a laborban egy HP Net-

server (72 gigabájt bruttó kapacitású RAID rendszerrel) fogja össze a huszonöt, multimédiával kiegészített HP Vectra VL8-as gépet (350 MHz-es PII CPU-val, 64 megabájt RAM-mal és 6,5 gigabájt háttértárral), valamint a két lézernyomatót, melyek közül az egyik színes. A HP által mintegy 130 ezer dollár értékben adományozott gépekhez a Microsoft Magyarország ajándéka-ként került a huszonöt Office és a Small Business Server program. A szoftverajándék értéke közel 1,4 millió forint. A Syner-

gon ajánlotta fel a J.D. Edwards cég által fejlesztett OneWorld vállalatirányítási rendszert, és ők mint hazai forgalmazók vállalták a telepítést, illetve a követést is. A program és a szolgáltatás együttes értéke 50 millió forint körüli értéket képvisel. Az így kialakított laborban a hallgatók egyrészt rendelési, könyvelési és mérlegkészítési feladatokat oldanak meg az integrált vállalatirányítási rendszer segítségével, másrészt internetes gyakorlatra tehetnek szert.

K. Gy.

Aktív eszközök

November 9-én a Fibex Kft., a Synergion leányvállalata szakmai napján az izraeli LanOptics termékeit mutatta be. Földvári Gábor ügyvezető bevezetőjében elmondta: cége ezennel nem csak passzív eszközöket fog forgalmazni, és ebben az első lépés a LanOptics-disztribúció átvétele a Synergiontól. Terveik szerint jövő év végére 1 a 3-hoz lesz az arány az aktív és a passzív eszközök között. A váci projektroda és gyártóbázis mellé rövidesen egy budapesti kereskedelmi iroda is társulni fog. Közvetlen értékesítésre nem készülnek; a hálózatépítő és rendszerintegrátor cégek érdeklődésére számítanak, valamint arra, hogy jövőre – várakozásaik szerint 100-150 partnerükön keresztül – 100 millió forint körüli forgalmuk lesz.

Yossi Barkan a termékek közül elsőként a Lanmaker Ethernet kapcsolócsaládot mutatta be. Négy sorozatuk 23-féle kapcsolót tartalmaz, teljesítményük a hagyományos 10 megabites moduloktól egészen a harmadik hálózati rétegben működő gigabi-

tes sebességű megoldásokig terjed. A Lanmaker 6000 csicsmodellnek számít: teljes hálózati sebessége 5,2 gigabit/másodperc, és négy modul befogadására alkalmas. Kettőzött tápegységgel is rendelhető, felügyeletre pedig bármely SNMP alapú szoftver használható. Az Intel PC-ken

működik a Guardian védőgát; vannak moduljai a virtuális hálózatok fenntartására, a Gündepost kiegészítő programmal pedig a hálózatért felelős rendszergazda beállíthatja a különféle alkalmazások számára megszabott sáv-szélességértéket.

R. G.

Számít a technika

Rohamosan közeleg az ezredforduló, és vele várhatóan számtalan informatikai probléma, amellyel egyre többet foglalkozik a sajtó is. A Petőfi Rádió múlt heti informatikai felőrája Kürti Sándornak, a Kürt Kft. ügyvezető igazgatójának segítségével elemzte a kérdést.



Ha már kiderült, hogy a 2000. év problémáit nehéz definiálni, pont ezért alkalmas annyira a rögöztetés. Pedig a szakértő várakozásai szerint a szóba jöheto problémáknak csak töredékével kell szembesülnünk azon az ominózus január elején, annál is inkább, mivel Magyarországon az automatizálás még kisebb mértékű, mint a világ fejlettebb feleén. A Kürt Kft. képviselője „egyszerű” képlettel győzmódot ismeretelt a megoldás kezelésére: először diagnosztizálni kell a lehetséges hibákat, majd azokat előre ki kell küszöbölni. A műsorban néhány meggyőző módszert is hallhatunk.

A vezető témánál kisebb horderejű problémákról is szó esett a hírből: először például arról, hogy Moszkvában felfedezték az első HTML-vírust: aztán a gyermekük lézést feltűzők aggodhatnak, amikor kiderült, hogy az

Egyesült Államokban immár interneten rendelhető a „személyre szabott” Barbie.

Ennyi gond után jól esett egy kis megkönnyebbülés, amikor a telefonos játék nyertese egyéves Számítástechnika-élelvezéssel, valamint a Kürt Kft. ajándéksomagjával gazdagodott.

Mindazonáltal valószínűleg sok szó esik még a közeljövőben a 2000. év problémáiról, például december 2-án, amikor lapunk és a kiadó IDG Hungary konferenciát és fórumot rendez a témában. A kormány, a beszállítók és a megoldászállítók álláspontja címmel.

Sánta András

Röviden...

A <http://www.multistand.com> című weblap segít kinek-kinek eldönteni, hogy melyik biztosítóval kössse meg az ez év november 30-áig megkötendő 1999-es kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást.

Szinva Net

Szinte a kezdetektől Packard Bell-lel



Vinnai János

Tíz évvel ezelőtt Miskolcon alakult meg a Szinva Net, amely ma is a vidéki város vállalkozásának számít. Jó néhány éve e cég látja el a Packard Bell magyarországi képviselőjének szerepét. Az elmúlt éveket a cég ügyvezetője, Vinnai János értékelte; először a Szinva Net megalakulását idézte fel.

– Cégünk 1988 novemberében azzal a céllal alakult, hogy tíz-egynéhány ember számára munkát biztosítson. Ezt megelőzően egy Égési nevű szervezőintézet miskolci kirendeltségének munkatársai voltak, és amikor úgy látszott, hogy az már nem marad fenn tovább, kényszerállás-közléssel felmondtunk. Körülbelül egy esztendőig próbálkoztunk a különböző forrásokból származó alkatrészekből összezszerelt számítógépek értékesítésével és szervizszolgáltatásokkal, de ez alatt a rövid idő alatt be kellett látnunk, hogy jobb megoldásokat kell találnunk. Ekkor jelent meg Magyarországon a Packard Bell, képviselői keresve termékeinek. Megbeszéléseket folytattak néhány magyarországi céggel, és a jelentkezők közül mi voltunk számukra a legszimpatikusabbak. Talán az is szerepet játszott a döntés meghozatalánál, hogy a Packard Bell egyik vezetője miskolci származású volt.

tal, akkor két közbeszerzési kategóriában szállíthatunk rendszereket, majd a következő évben a Művelődési Minisztérium megrendelésére bekapcsolódhattunk a Sulinet programba, ez évben pedig a felsőfokú oktatási intézményeknek és a kutatóintézeteknek szállíthatunk rendszereket. Végül részt vettünk a Sulinet utolsó fázisában is, az általános iskolákba szállíthatunk rendszereket, így az idén mintegy 1500 rendszer kerül cégünkől a kormányzati szféra intézményeihez.

Változás és megőrzés

– *A forgalmat és a darabszámot tekintve hogy áll az értékesítés?*

– Tavaly mintegy 3600 Packard Bell konfigurációt értékesítettünk, az idén, amennyiben a még hátralévő időre tervezett forgalmi tervet teljesíteni tudjuk, akkor az összes eladásunk meghaladja a 4000 darabot. A forgalomról elmondható, hogy az első teljes esztendőben nyolcvanmillió forintos forgalmat értünk el, és 1995-ben léptük át először a bővös egy-milliárd forintos határt. Ez a forgalom azóta lényegesen nem növekedett, e tény mögött okként a PC piacon általánosnak tekinthető folyamatos árcsökkenés, valamint piaci szerepünk változása áll. Ez utóbbi azt jelenti, hogy értékesítési szempontból utóljára 1995-ben tartozott hozzánk a szlovák, illetve az ukrán piac. A következő évben ugyanis a Packard Bell ezekben az országokban is kinevezett disztribútort, és ez a változás mintegy 15-20 százalékkal csökkentette, viszont a hazai piac növekedése szinten tartotta forgalmunkat.

– *Miképp befolyásolta piaci szerepüket a Packard Bell körüli tulajdonosi, üzleti változás?*

– Amikor több cég fúziójából létrejött az új vállalat, a Packard Bell-NEC, akkor az első fél évben a megtorpanás volt a jellemző az európai piacon, mivel a közös palettán megjelenő NEC, Packard Bell és Zenith terméksaládák közötti pozicionálás nem volt tisztázott. Az értékesítési csatornák rendeződéséig meglehetősen bizonytalanság uralkodott. Most már elmondható, hogy az új felosztás komoly piacbővülést jelent számunkra.

– *Igy hordozható gépekből az NEC gépeit, az asztali kategóriában a Packard Bell rendszereket értékesítjük, a kiszolgálópiacra pedig a Zenith kínálatával vagyunk jelen. A noteszgépek kategóriájában nem lehet többes darabszámot elvárni, így*

nagyon elégedettek vagyunk az idén elért eredménnyel, ami 200-250 rendszert jelent. Kiszolgálópiaci jelenlétünk most alakul, itt a célunk az, hogy a különböző kategóriájú rendszerekből kategóriánként 50-50 konfigurációt szállítsunk évente. Ugyancsak válasszék bővülést jelent számunkra az NEC monitorok kínálata. Először a Compairen jelentünk meg a ma még különleges termékek számító TFT technológiájú lapos monitorokkal, amelyek iránt egy adotti vevőréteg komolyan érdeklődik, de a hagyományos CRT monitorokat is felvettük listánkra. Azokon a helyeken, ahol az igazán magas minőségű monitorokat keresik, már értünk el sikereket. E piaci szegmensre is készítettünk üzleti tervet. Az élvégéig hátralévő időszakot a piacfelmérésre és a felkészülésre szánjuk. Úgy látjuk, hogy a következő esztendőben az általános üzleti csatáimunkon keresztül mintegy 500 darabot tudunk értékesíteni, és van néhány tenderlehetőségünk, amelyekből további közel 1000 darabos eladást remélünk. A CRT monitoroknál más a helyzet, itt a 17 hüvelykes monitoroknál kiváltjuk a Packard Bell termékeit, és minden bevónknek NEC monitorot ajánlunk, ez becslesésem szerint 500-800 darabot jelent évente.

Szoftver és szolgáltatás

– *Milyen szoftver szerepel a kínálatban a Szinva Net rendszerehez?*

– Mindkét nagy alapszoftvergyártóval szoros kapcsolatot építettünk ki. Microsoft Solution Providerek vagyunk, a Novellnél pedig rendelkezünk a rendszerház címmel. Egyedi gépekhez a Packard Bell-től kapjuk az operációs rendszert, és a Packard Bell-Microsoft szerződés értelmében a Word is felkerül rendszereinkre.

– *Egy időben a Szinva Net az oktatási szoftverek piacán is kísérletezett. Mire jutott ez a dolog?*

– Óriási eredménynek tartom, hogy annak idején a DOS oktatóprogrammal elkezdett kísérletünk végén létrejött egy olyan sikertermék, amelynek segítségével a kezdő felhasználók megismerhették a számítógépet. E program – amelyet ingyen adunk gépeinkhez – tette végül is országosan ismertté a Szinva Net nevet; életciklusa akkor ért véget, amikor megjelentek az operációs rendszer, illetve az alkalmazások használatbavételét segítő programok. Hamarosan viszont egy olyan programmal jelentünk meg, amely az oktatókabinetek számára lesz hasznos.

Ez a helyi hálózat és a hálózati operációs rendszer adta lehetőségekre támaszkodva – kiegészítő hardver nélkül – lehetőséget ad a tanárnak arra, hogy magához vegye egy vagy több diák számítógépének vezérlését. Használatával arra is mód nyílik, hogy az összes diák gépére kiküldött információ egy időben jelenjen meg mindenképp. Ezt az oktatási piacon termékként kívánjuk értékesíteni.

– *Disztribúciós tevékenységén kívül milyen piaci szegmensekben van jelen a Szinva Net?*

– Fontos terület számunkra a szolgáltatás. E körből a rendszerek integrálásán kívül a rendszergondozás területén vagyunk jelenek, de vannak szakembereink felhasználók képzésére is. Összességében a szolgáltatásokból évente 100 millió forint körüli bevételünk származik, és minden olyan városban jelen vagyunk, ahol postaigazgatóság működik. E hálózat alapját ugyanis a Magyar Postával 1995-ben kötött fenntartási szerződés teremtette meg, és ez segített minket a közbeszerzési tenderre való jelentkezésünkön is.

Összeszerelő üzem?

– *Milyennek látszik a Szinva Net jövője?*

– Úgy gondoljuk, hogy cégünknek meg kell őriznie a Packard Bell-NEC-nél elért pozícióját, és meg kell őriznie szolgáltatásaival kivívott piaci pozícióját is. Célunk az, hogy folyamatosan jelen legyünk az országosan jegyzett számítástechnikai szolgáltató cégek között. E cél érdekében indítottuk el tavaly az ISO 9002-es minősítési projektünket. Végül szeretnénk elérni már két év deélgetett vagyunk: mégpedig azt, hogy a Packard Bell-NEC bennünk bízzon meg tervezett kelet-közép-európai összeszerelő központjának működtetésével.

Révész Gábor

Kronológia

– *Melyek voltak a következő évek főbb állomásai, és milyen forgalmat értek el?*

– Már a legelső nagyvevőknek közé tartozott a Mol Rt., valamint a Tiszai Vegyi Kombátnál. A következő nagy lépésként országos viszonteladói hálózatunk kiépítését kell megemlíteni, amely lehetővé tette a Packard Bell által eredetileg is elvárt piaci-kereskedelmi struktúra kialakítását. Az első teljes értékű disztribúciós esztendőben – 1993-ban – hat viszonteladónk volt az országban, ma ez a kör közel negyven céget ölel fel, közülük huszonhatot márkaképviseelőként tekintünk. Következő nagy ügyfelünk a Magyar Posta volt, amellyel még 1992-ben léptünk üzleti kapcsolatra. Ez a kapcsolat mind a mai napig tart, és ma már több mint 5000 darab Packard Bell PC működik az ország postahivatalaiban, így ez az intézmény tekinthető a kormányzat után a legnagyobb vevőnek. Két éve, 1996-ban kerültünk kapcsolatba a kormányzat-

E számunk hirdetései (Ads' Index):

3F 2000 Kt. F-Secure Anti-Virus	47.00	Proppand Kt. Digital Imaging	47.00	Kvendi Kt. PDA, színes	21.00	Support Team Kt. Microsoft tanfolyamok	47.00
Alibonny Rt. active (Pentium II) PC-k	37.00	Foret Kt. optika-hálózatok	37.00	Ujvári-Nézők Kt. "Nézők, exkluzívintegráció	39.00	Synergia Rt. rendszerteljesítés	46.00
Allegro Rt. ADI monitorok	25.00	Genelco Kt. gar. szoftverek	35.00	Microsoft SQL Server 7.0	46.00	Számká-Ré. Diákbiztos. Microsoft SQL Server 7.0	47.00
Aphrodite Kt. Master View CPU Switch	46.00	Hevelo-Packard HF LaserJet 7100A	36.00	Microsoft Windows NT Server 4.0	5.00	Servissz. Rendszertartó Kt. Compaq termékek	27.00
APC szűrőáramú átalakítók	19.00	Hevelo-Packard ProServer 1 szerverek	29.00	Novel Networks. BackPack hálózati elemek	46.00	Szervező-ABC Kt. gar. szoftverek, HP termékek	26.00
Arco Systems Kt. FTP Software programok	41.00	IBM kiegészítők	36.00	OK Kávéház. Intra. nyomtatók és tankók	22.00	Tel.Égés Kt. telefonos és peritalkáló programok	16.00
Arco Kt. Noma CD-R1-egység	46.00	EGD CD-Számítástechnika Online kiegészítők	41.00	Orion Rt. integrált bank rendszerek, lejártdiszkók	16.00	Tran-Optima Lab. Információs rendszerek, adatbázis-kezelés	5.00
Asztali számítógépek	10, 11, 14, 15, 28, 46.00	EGD CD-Számítástechnika Online	8.00	Pracsoft Hungary Kt. magtató-szoftva. magtatók, termékek	34.00	Utrak. Adry. CD3 szívesek	47.00
Canon Hungária Kt. BJC-4000 inktárgyú nyomtató	30.00	EGD PC-kézik. ügykezelő	15.00	Pracsoft Hungary Kt. magtató-szoftva. magtatók, termékek	47.00	VAR Computer. alapok	46.00
Compaq-Oracle. DataMart Suite Compaq szerverek	36.00	EGD Repit. nyomt. szolgáltatások	27.00	Pracsoft Hungary Kt. magtató-szoftva. magtatók, termékek	47.00	Workstation Team. szoftver és szolgáltatás	39.00
Compaq-Oracle. DataMart Suite Compaq szerverek	17.00	EGD Repit. nyomt. szolgáltatások	27.00	Pracsoft Hungary Kt. magtató-szoftva. magtatók, termékek	36.00	WWW Computer. PDA, e-könyv, h. háló-eg. kiegészítők	46.00
Compaq Tech Kt. DLINK hálózati eszközök	46.00	Kéző Kt. gar. szoftverek, CD4. könyvek	25.00	Pracsoft Hungary Kt. magtató-szoftva. magtatók, termékek	46.00	Nova Magyarország Kt. DataPilot N64 környezet	32.00
Dataviz. OMC 7100 monitor	31.00	KFK Ipar Kt. Hómeika magtatók	41.00	Pracsoft Hungary Kt. magtató-szoftva. magtatók, termékek	16.00		
Dataviz. merészszolgáltatás	21.00	Ken-Sol Kt. gar. szoftverek, CD-ROM-k	29.00	Sony Center. Epson. notebook	46.00		
E-Casa Kt. HP, Epson, Microsoft, Novell, termékek	46.00	KT Networks. Hálózati elemek	29.00	Sprint. gar. szoftverek, egyéb szolgáltatások	16.00		
EPFO Kt. PDA, szívesek	46.00			Storage System Kt. CD-k, termékek	4.00		

A decemberi PC WORLD CD-ROM mellékleteinek tartalmából

1.

Alkalmazások: AI Picture Útil 2.5 JPG néző • Ez-PIX képnéző • Firehand Ember Pro 3.5.19 képkatalógizáló • Mlinux mini operációs rendszer • PhotoLine 4.53 képszerkesztő • Realize Vice Lite beszéd felismerő • SiSoft Sandra 98 rendszerinformációs program • SuperJPG 3.1 képnéző • Szám- & Raktár számlázó és raktárkészlet-kezelő (hirdetés) • IQtató és IQtató Pro Titkár-sági Információ Kezelők (hirdetés) • VisualAge for Java for Win95 fejlesztőkészlet • rEVOLUTION Abakusz nyilvántartó- és könyvelőprogram (hirdetés) • rEVOLUTION Iroda ++ 5.0 integrált kereskedelmi és számviteli rendszer (hirdetés) • rEVOLUTION Számla 95 számlázóprogram (hirdetés) • rEVOLUTION Mérőföldő 1.0 béta útnyilvántartó program (hirdetés)

Segédprogramok: McAfee VirusScan víruskeresők (Win 3.1, Win95, NT) • ThunderByte víruskeresők (Win 3.1, Win95, NT) • WinZip 7.0 SR-1 tömörítvénykezelő • WinRAR 2.05 tömörítőprogram • **Játékdemók:** 101: The Invasion of Normandy • Age of Empires Expansion • Backcountry Killers • Blood2: The Chosen • Duel: The Mage Wars • Future Cop: LAPD • Heretic II • Hoyle Board Games • Hoyle Card Games • Lords of Magic SE • Newman Haas Racing • Nightlong • Panball Arcade • Stars Wars DroidWorks • Top Gun: Hornet's Nest • Trespasser • Vegas Games 2000 • Multimédia: AudioCatalyst 1.0 MP3-as állománykészítő • **MODEM IDŐK:** A népszerű rádióműsor október 15-i, 22-i, 29-i és november 5-i adása Real Audio-formátumban

2.

Segédprogramok: 101 Clippings 2.11 vágó-lapkezelő • 123Zip! 2.0 tömörítvénykezelő • ActiCalc számológép • Document Converter 3.0 dokumentumátalakító • File Shredder 98 3.0.1 állománytörölő • Grabit Pro 6.0 képlőpő • Opus 2000 2.2 állománykezelő • Set Me Up 98 windowsos beállító-

program • Talking Clock 3.0 beszélő óra • Text Grabber 1.0 szöveg-lőpő • Turbo-SFX tömörítő

kezelő • PM 123 MP3 lejátszó • PMZip tömörítvénykezelő • ThermoProtect rendszerinformációs program • VisualAge for Java 2.0 fejlesztőkörnyezet • Whdrec hangrögzítő és -lejátszó • **Internet:** Communicator 4.5 webes alkalmazáskészlet (Win95, Win 3.1)

• Communicator 4.06 magyar nyelvű webes alkalmazáscsomag (Win95, Win 3.1) • Navigator 4.08 böngésző (Win95, Win 3.1) • Smoke Zone böngésző

• **Multimédia:** Apollo 19 MP+ lejátszó • Dinoszaurusz vadászat demo • Mondial 98 demo • Sonique 0.6 hanglejátszó • Music-Match Jukebox 2.46 MP3-as felvevő és lejátszó • Tornadó képernyőkímélő • Virtuosa Gold 3.0 virtuális hifi rendszer • **Filmrészletek:** Nincs alku (2) • Keresd a nőt • Az utolsó dobás

• UnBreakable Encryption 2.1 állománytitkosító • **Játékdemók:** Get Medieval I Heavy Gear II • ODT Escape • Pajama Sam 2 • People's General • Railroad Tycoon II • Recoil • **OS/2-programok:** Ace 1.2 archiváló • Alchemy grafikaszerkesztő • Kon 1.13 hexa szövegszerkesztő • Mame emulátor • Nyomatatóvezérlők • OS/2 Commander állomány-

kezelő • PM 123 MP3 lejátszó • PMZip tömörítvénykezelő • ThermoProtect rendszerinformációs program • VisualAge for Java 2.0 fejlesztőkörnyezet • Whdrec hangrögzítő és -lejátszó • **Internet:** Communicator 4.5 webes alkalmazáskészlet (Win95, Win 3.1)

• Communicator 4.06 magyar nyelvű webes alkalmazáscsomag (Win95, Win 3.1) • Navigator 4.08 böngésző (Win95, Win 3.1) • Smoke Zone böngésző

• **Multimédia:** Apollo 19 MP+ lejátszó • Dinoszaurusz vadászat demo • Mondial 98 demo • Sonique 0.6 hanglejátszó • Music-Match Jukebox 2.46 MP3-as felvevő és lejátszó • Tornadó képernyőkímélő • Virtuosa Gold 3.0 virtuális hifi rendszer • **Filmrészletek:** Nincs alku (2) • Keresd a nőt • Az utolsó dobás

kezelő • PM 123 MP3 lejátszó • PMZip tömörítvénykezelő • ThermoProtect rendszerinformációs program • VisualAge for Java 2.0 fejlesztőkörnyezet • Whdrec hangrögzítő és -lejátszó • **Internet:** Communicator 4.5 webes alkalmazáskészlet (Win95, Win 3.1)

• Communicator 4.06 magyar nyelvű webes alkalmazáscsomag (Win95, Win 3.1) • Navigator 4.08 böngésző (Win95, Win 3.1) • Smoke Zone böngésző

• **Multimédia:** Apollo 19 MP+ lejátszó • Dinoszaurusz vadászat demo • Mondial 98 demo • Sonique 0.6 hanglejátszó • Music-Match Jukebox 2.46 MP3-as felvevő és lejátszó • Tornadó képernyőkímélő • Virtuosa Gold 3.0 virtuális hifi rendszer • **Filmrészletek:** Nincs alku (2) • Keresd a nőt • Az utolsó dobás

kezelő • PM 123 MP3 lejátszó • PMZip tömörítvénykezelő • ThermoProtect rendszerinformációs program • VisualAge for Java 2.0 fejlesztőkörnyezet • Whdrec hangrögzítő és -lejátszó • **Internet:** Communicator 4.5 webes alkalmazáskészlet (Win95, Win 3.1)

• Communicator 4.06 magyar nyelvű webes alkalmazáscsomag (Win95, Win 3.1) • Navigator 4.08 böngésző (Win95, Win 3.1) • Smoke Zone böngésző

• **Multimédia:** Apollo 19 MP+ lejátszó • Dinoszaurusz vadászat demo • Mondial 98 demo • Sonique 0.6 hanglejátszó • Music-Match Jukebox 2.46 MP3-as felvevő és lejátszó • Tornadó képernyőkímélő • Virtuosa Gold 3.0 virtuális hifi rendszer • **Filmrészletek:** Nincs alku (2) • Keresd a nőt • Az utolsó dobás



Három kívánság...

**...könnyű kezelhetőség,
nagy teljesítmény, megbízhatóság!**



**...ez már nem kívánság,
hanem alapszolgáltatás!**

- A Microsoft® Windows NT® Server 4.0 nagy teljesítményű, többcélú hálózati operációs rendszer. Egységes rendszerkörnyezetet biztosít az Ön levelezőrendszeré, fájlserveré, adatbázis kezelője és kommunikációs szolgáltatásai számára.
- Egyszerű használata, rugalmassága, valamint kiterjedt Internet/intranet és kommunikációs szolgáltatásai megfelelnek a mai üzleti számítástechnika követelményeinek, ugyanakkor kitűnő alapot biztosítanak a jövő hálózataihoz.
- Kiemelkedően gyors fájl és printkiszolgáló.

• **Most érdemes váltania**, hiszen a Windows NT Server 4.0, amely most 10 felhasználói licenccel tartalmaz, akár **61 000 Ft-os** kompetitív trissztési áron* is elérhető, a teljes termék pedig csupán 160 000 forintjába kerül. Így most **40%-kal** olcsóbban juthat a legkorszerűbb hálózati operációs rendszerhez.

További információk: <http://www.microsoft.com/hun> 2MSINFO: 267 4636

*A kompetitív trissztésre jogosító termékek köréről érdeklődjön a Szoftverinformál. Ajánlott fogyasztói árak áfa nélkül értendők. Ajánlatunk 1998. december 31-ig érvényes.



Microsoft®

Join the International Ericsson R&D Team

Ericsson Globetrotters

Follow the champion's unique technique!

Are YOU the pathfinder, looking into the future, who wants to see the solutions of tomorrow. Would YOU like to take part in creating the future communication technology. Are YOU the one who likes to work in a modern environment with advanced technologies. If you can answer YES on these questions, then Ericsson is your choice.

We seek in our R&D center, where already 200 employees work, for engineers and programming mathematicians with university or college degree in telecommunication engineering, computer science or information technology.

What we expect:

- Creativity, team spirit
- Knowledge of object oriented programming technology, good command of English and communication skills

Any of the following special assets:

- Knowledge of telecommunication/data communication protocols (SS#7, QSIG, DPNSS, ATM, Internet, H323, SIP), doctoral degree or research experience in telecommunication engineering, computer science or information technology
- Experience in operating wide area data and/or mobile networks


What we offer:

- Being a member of a young and dynamic team
- Working with leading edge telecom and IT technology in an international environment
- Challenging career paths
- Competitive salary (adjusted to inflation twice a year)
- To have the chance to participate in the telecom and datacom technology of the next millennium

Send your application

to Julianna Blau
Address: Laborc u.1., 1037 Budapest
E-mail : Julianna.Blau@eth.ericsson.se

Ericsson Telecommunications Ltd.
1037 Budapest, Laborc u. 1.
Tel.: 437-7100 Fax: 437-7467
www.ericsson.hu

ERICSSON 

Választási informatika

Megújuló munka

Működik Magyarországon egy meglehetősen nagy informatikai rendszer, amelyről gyakorlatilag mindenki tud, mégis mindenkinek csak négyévente kétszer jut eszébe: ez az, amely a választások zavartalan lebonyolításáért felel. Erre még inkább igaz az, ami általában is jellemző az informatikai rendszerekre: csak akkor lesz belőlük hír, ha valami zökkenő támad tevékenységükben, normál működésüket mindenki természetesnek veszi.

A választási informatikai rendszerről, jellemzőiről és lehetséges jövőjéről Tóth Zoltánnal, a Belügyminisztérium informatikai és távközlési miniszteri biztosával, Farkas Lajossal, a Központi Nyilvántartó és Választási Hivatal informatikai hivatalvezető-helyettesével és Szász Péterrel, a Zalaszám ügyvezető igazgatójával beszélgettünk.

Leginkább abban tér el egy választási rendszer minden más típusú informatikai rendszertől, hogy számos politikai vetülete van – kezdte a sajátosságok ismertetését Tóth Zoltán. Itt minden hiba a pártok, a politika elevebe vág, és éppen ezért az informatikusoknak olyan politikai és jogi kérdéseket kell megérteniük és átültetniük a gyakorlatba, amelyek egyébként nem tartoznának feladataik közé. Szász Péter ehhez még hozzátette: itt nem választható el egymástól az informatika és az általa kiszolgált folyamat, ugyanis nem manuális feladatok gépesítéséről van már szó, hanem az egész folyamatot több szinten átszövő lényegi elemről; ezért ha az informatikát kivonjuk ebből az egységből, a feladatok az elvárt szinten nem végezhetők el.

Követelmények

Farkas Lajos négy pontban foglalta össze a választási rendszerekkel szemben támasztott követelményeket: igény a minőségre, a gyorsaságra, a széles körű tájékoztatásra és a védelemre.

Ami a minőséget illeti, visszautalt arra, amit Tóth Zoltán mondott: az adatfeldolgozás során elkövetett hibák nem műszaki problémát jelentenek, hanem rögtön a választási csalás gyanúját vetik fel. Ez meg-

engedhetetlen, és így nem elégedhetek meg a más adatfeldolgozó rendszerekénél eltűrt hibaszázalékokkal: olyan módszert kellett kidolgozni, amely képes arra, hogy valóban nullaszázalékos hibatűréssel dolgozzék. Nem kevésbé fontos a gyorsaság sem, amely ebben az esetben nem számítástechnikai öncél, hanem a választás tisztaságának is fontos mutatója. Ugyanis az az általános vélekedés a világban, hogy ha az adatokat azonnal feldolgozzák és közzéteszik, nem marad idő a csalásra.

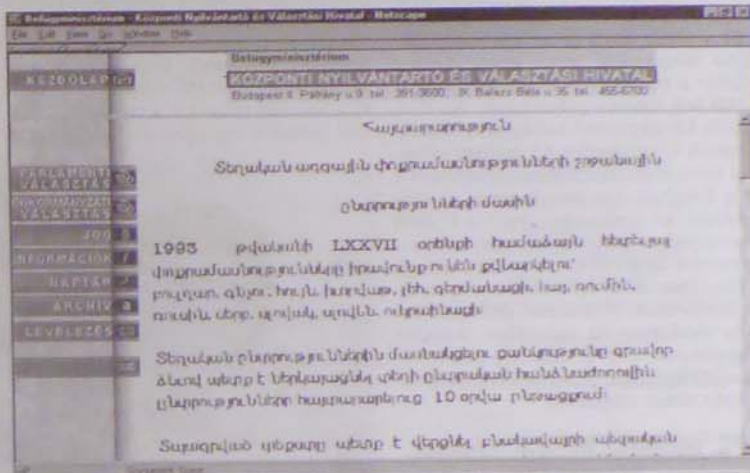
Szorosan kapcsolódik a gyorsaság kérdéséhez a tájékoztatás is. Ennek is gyakorlatilag egyidejűnek kell lennie, azaz ahogy rendelkezésre állnak az adatok, azokat már nyilvánosságra is kell hozni: ez szintén segítheti a választás tisztaságának megőrzését. Lényeges eleme a tájékoztatásnak, hogy minden felhasználói csoport – a jelöltek, az őket indító szervezetek, a politikusok, a média és a közvélemény – teljesen egyenértékű információkat kap. Ennek egyszerű oka van: minden rendelkezésre álló adatot közzétesznek, így senki nem tudhat többet, mint mások. Ennél fogva az interneteléréssel rendelkező állampolgár is azonos információt kap, mint például a köztársasági elnök. Az érdeklődés pedig egészen nagyfokú volt a legutóbbi választásokon: a szavazást követő 24 órában 650 ezer kérdés érkezett a webkiszolgálókra, és ennek mintegy tizede a New York-i tükörszolgáltóra; e 24 óra alatt hat gigabájtnyi információk tettek elérhetővé. Ez a fajta adatközlés Farkas Lajos szerint igen pozitív visszhangot váltott ki a világban, mert mindenki számára demonstrálta: tiszta választásokról volt szó. A tisztaságot nem az informatika garantálta (az a társadalmi rendből és a magyar törvényekből következett), de az informatika révén lehetett megmutatni a világban.

Biztonság

Sarkalatos és többrétű kérdés a védelem is, amelynek csak egy részét alkotják a szá-

mitástechnikai rendszereknél már megszokott működésbiztonsági elemek. Az üzembiztonság és a védelem körébe tartozik a kommunikációs csatornák többszörösítése, a csalás- és betörésvédelem is. Ez utóbbi az, amire egy választási rendszernél igen komoly gondot kell fordítani: a

től függetlenül, a háttérben dolgozik a végleges szavazatoszesítő rendszer, ami a választási bizottságok munkáját támogatja: elvégzi a számításokat, ellenőrzi az öszszegzéseket. Egyébként a rendszerek azt is ki tudják szűrni, hogy nem szavazott-e valaki többször – erre történelmi okokból



Örmény nyelvű tájékoztató a helyi kisebbségi választás kezdeményezéséről

szavazatszámiláló rendszer kettős védőgyűrű mögött van. Nem bíznak azonban mindent a technikára. Van egy csapat, amely kizárólag a betörési kísérleteket figyeli, egy másik pedig az általános hálózati működést kíséri figyelemmel, és ezen belül keres betörésre utaló jeleket. Ahogy Farkas Lajos mondta, nem esnek abba a hibába, hogy elhiggyék: sikerült abszolút behatolásbiztos rendszert alkotniuk, de az eddigi eredmények azt mutatják, jól dolgoztak. A parlamenti választások második fordulójára idején több mint száz betörési kísérletet regisztráltak – köztük néhány igen komoly, profi hackerre vallókat is –, de egyiküknek sem sikerült bejutnia a rendszerbe.

Mindehhez még hozzájárul, hogy akkor sem tudtak volna semmit csinálni, ha netalántán bejutnak. A rendszerbe csapdákat építettek be (tartalmukat értelemszerűen nem részletezték), amelyek garantálják, hogy ha valaki átjut a védelemre, és ismerne az adatbázis szerkezetét, a rekordokat, az összefüggéseket, megváltoztatva valamit, a rendszer a módosításokat akkor sem engedti érvényesülni. Hiába hamisítana valaki, ezeket az adatokat a rendszer nem fogadja el és nem dolgozza fel. Vagyis az adott körülmények között biztosnak mondható a védelem, és időről időre változik is; hiába jön rá valaki a rendszer összes nyitására, a következő alkalommal már semmi sem menne a tudásával. Ezért aztán a behatolók legfeljebb akadályozni, rongálni, bénítani tudják a rendszer működését, a választási eredményeket nem tudják befolyásolni.

Ennek van még egy, az informatikától teljesen független oka is: a mandátumokat soha nem a számítógép ítéli oda, hanem a választási bizottság, az eredeti jegyzőkönyvek birtokában. Kétféle szavazatoszesítő rendszer működik: az egyik a gyorsátjékoztató, ez az, ami az adatokat szolgáltatja a nagyközönségnek, de ez mindig csak előzetes adatokkal szolgál, még ha ezek igen közel is esnek a végeredményhez. Et-

(a hírhedt kékcédulás választások miatt) különösen nagy igény van. Felmerülhet valakiben az is, hogy akkor érdemes már az elején, a szavazatszámiláló során csalást elkövetni, de ennek felderítésére is van egy rendszer. „Hadd ne beszéljek róla részletesen; csak annyit mondom, hogy a matematikai statisztika csodákra képes” – avatott be egy részletbe Farkas Lajos.

A munka és az eredménye

Hogyan is alakult ki ez a rendszer? A gyökerek még 1993-ig nyúlnak vissza, akkor kezdődött egy olyan közigazgatási-közfelügyeleti rendszer szisztematikus kiépítése, amelynek infrastruktúrája ki tudja elégíteni a választási igényeket is. Ennek alapja egy TCP/IP-hálózat, amely mára Magyarország 183 települését kapcsolja össze. Háromszintű rendszert alakítottak ki: a 183 településen RS/6000 számítógépek működnek; a 20 megyei központba (ami a 19 megyeszékhelyt és Budapestet jelenti) AlphaServereket telepítettek, míg az országos központban szintén AlphaServerek működnek, de fürtözött rendszerbe kötve. Ezek a gépek Oracle alapú osztott adatfeldolgozó rendszer működik. A hálózatra egy részben gyári, részben helyben kifejlesztett felügyeleti alkalmazás került; előbbi magának a hálózatnak a működését, utóbbi a feldolgozást figyeli. Külön vannak a webkiszolgálók; a webkiszolgáló farm terhelési igénytől függően 4-5 RS/6000-ból áll. A webkiszolgálókat négyezer 2 megabit/másodperces vonalköti össze a külvilággal.

A legutóbbi választás óta változtak a jogi keretek is: 1997-ben fogadták el az új választási törvényt, amely egységesítette a különféle választások eljárási szabályrendszerét (a névjegyzék készítését, az ajánlás módját, egyebeket). Az egyes választástípusok jelentősen eltérnek egymástól. Egy országos népszavazáson csak

(Folytatás a 28. oldalon)

Szavazások után és előtt

Mire kell az a 18 léle rendszer, amit egy választáshoz kifejlesztnek? Itt következik azoknak a tevékenységeknek a vázlatos felsorolása, amelyekkel el kell végezni egy választás előtt, alatt és után.

Az első feladat a választói körzetek aktualizálása, a szavazói névjegyzék elkészítése, majd a kopogtatók elhelyezése, ellenőrzése és kiküldése következik. Ezzel egy időben már folyik a jelöltek és az őket állító szervezetek nyilvántartásba vétele; egy önkormányzati választásnál 100 ezer jelölt is lehet, róluk minden szükséges információt (és lehetőleg fényképet is) be kell szerezni. Ha véglegesítették a szavazólapokat, azokat online küldik el a nyomdába, a megfelelő kiegészítő adatokkal együtt (melyikből mennyi kell). Olyan apróságra is figyelni kell, mint az idegen nyelvek karaktereinek támogatása, mert például a szavazólapon kérésre a jelöltek és a szervezetek nevét az adott kisebbség nyelvén (gye szerbül, örményül és görögül is) fel kell tüntetni. Tervezni kell a szavazatoszesítő rendszer televíziós és webes megjelenési formáját is.

A választáshoz kapcsolódó pénzügyi feladatokat egy külön rendszer látja el. Még a választást megelőzően mindezeknek a rendszereknek a határoltatást oktatni, a szoftvereket telepíteni kell. A tesztekben túl három próbát végeznek el: először az infra-

struktúrát, másodsor a terhelést, harmadszor a teljes rendszert vizsgálják, beleértve a közreműködő apparátust is: a főpróbán mindenki mindent pontosan ugyanúgy csinál, mint a választás napján. Közvetlenül a választást megelőzően az előzetes szavazatoszesítő rendszerbe beviszik a lezárt névjegyzékek számadatát, s az a választás napján hatszor gyorsjelentést ad a részvételi számokról. Este hétkor, az urnák felnyitásával megkezdődik az előzetes szavazatoszesítés: a helyben összeszámolt, bérlet vagy ISDN vonalon beérkező adatokat a rendszer összegzi, és 5-10 perces frissítéssel közzéteszi az ezekből kiszámolt eredményeket. A lekérdezések felgyorsítása érdekében a központi adatbázis esetenként több százezer rekordból kivonatolt adatbázist is készítenek; ez azzal jár, hogy a központi adatbázist úgy ötpercenként 300-400 szempont szerint dolgozzák fel. Ezekből egy másik rendszer generálja a megfelelő HTML-lapokat, és azokat küldi a webkiszolgálókra.

A választások után a végleges szavazatoszesítő a főszerep: a választási bizottságok ezekre támaszkodva állapítják meg a végleges, és ami fontosabb: a hivatalos végeredményt. A választási eredményekről papíron és CD-n különböző kiadványok is készülnek.

Computer 2000

Számot adtak

Szeptember végén ért véget a Computer 2000 Magyarország pénzügyi éve. Úgy tűnik, a tulajdonos- és vezetőváltást nem érezte meg a cég: a Szilvássy László és Diószeghy Zoltán ügyvezető igazgatókkal folytatott beszélgetésből az derült ki, hogy mintegy 80 százalékkal növekedett a legnagyobb hazai nagykereskedő cég forgalma.

Mind a nagyvilágban, mind pedig itthon egy sor változás jellemezte a C 2000 közelmúltját. Ezek közül talán a legfontosabb, hogy nyár elején került a német anyacég az amerikai Tech-Data tulajdonába, itthon pedig Kertész Gábor a pénzügyi év végén befejezte a C 2000-beli hatéves pályafutását. Az ő és másik két ügyvezető kollégája tevékenységének köszönhetően 4,9 milliárd forintól közel 9 milliárd forintra növekedett a cég forgalma. Ugyancsak ennek az időszaknak az eredménye, hogy a C 2000 versenyképes piacpolitikát alakított ki a partnerek kezelésében, a marketingmegoldásokban és az agresszív árpolitika alkalmazásában. A mostani pénzügyi évben márkában 20 százalékos fejlődést foglaltak meg, de célként a piac növekedését meghaladó 30 százalékos növekedési tüztek maguk elé.

PC, periféria, hálózat, szoftver, komponens

A forgalom-összetételről Diószeghy Zoltán elmondta: bevételüknek 60 százaléka komplett PC-s rendszerek és perifériák értékesítéséből származott, a forgalom 10-15 százalékát eredményezte a hálózati komponensek értékesítése, és rendkívül dinamikus fejlődött a szoftverértékesítés, illetve a CAD-disztribúció.

Ehhez Szilvássy László hozzáfűzte, hogy ebben a pénzügyi évben a PC-eladások volumene utolérte a perifériaértékesítés nagyságrendjét. Ráadásul hasonló értékesítési arányok alakultak ki a C 2000-en belül a HP, a Compaq és az IBM PC forgalmában, mint amilyen az említett szállítók hazai PC-piaci részesedése.

Perifériafronton a HP-értékesítés áll az élen. Szép forgalmat mondhattak maguknak Nokia monitorokból, s beindult a Philips monitorok forgalmazása is. Új termék-ként került a C 2000 palettájára a Xerox, amely várakozásait felett indult be, s e termékkel a retail szegmens felé menetelnek. Ismét felkerült a C 2000 repertoárjába a Logitech, amely egyelőre „kerék-közösítésként” szerepel a cég forgalmában, de a termékválasztékot teljesebbé teszi.

Hálózati oldalon is jelentős sikereket eredményezett az elmúlt pénzügyi év. Ez különösen igaz a Cisco vonatkozásában, amely korábbi gyakorlatiáit eltérően erőteljesen támogatja a disztribúciós csatornákat. Szilvássy hangsúlyozta: emberi tényezők is befolyásolják egy-egy termék sikerének sorsát, s a Cisco-t képviselő szállító-disztribútor duó nyereségesnek bizonyult. Talán a Cisco sikere veszne lett az első fél évben a Novell, amelyre kevesebb energiát fordítottak a C 2000-ben, de őszre sikerült a helyzetet megváltoztatni: minden addigig nagyobb Novell-forgalmat bonyolítottak. Hasonlóképp a 3Com-vonalon sem volt kellő mértékű a növekedés. Szilvássy megjegyezte: sokáig egyedül disztribútorok voltak, de belepert a képhez a többi nagykereskedő is. Ehhez járult még az 3Com-U.S. Robotics fúzió miatt kialakult helyzet. További gonddá jelentkezett, hogy renge-

tegy nagy bonyolultságú 3Com-rendszert adtak el, de ezek garanciális kezelésére nem tudták megtalálni a legjobb megoldást, s ennek köszönhetően több hűséges partnerük fordult el tőlük. Bár a többi disztribútor is előbb-utóbb szembetalálja magát a budapesti 3Com logisztikai központ hiányából adódó problémával, ezen a 3Com vélhetően csak az EU-csatlakozás idejére lesz úrrá. A hálózati piac sajátosságait ányaló Diószeghy megjegyezte, hogy az SMC szép lassan vonul ki a low-end piacról, s a tajvani név nélküli termékek foglalják el a helyüket. Ta-

nyós a dealereknek. Eddigi tapasztalataik szerint a hazai összeszerelők partnernek tekintik őket, s tőlük akarnak Intel vásárolni. Ehhez kapcsolódóan Diószeghy elmondta, hogy nem tartják fekete báránynak az e területen újonnan bekapcsolódó Asbist sem. Sőt örülnek neki, mert az Asbis közvetlen gyártói háttérrel dolgozik.

A szükséges minősítés

„A piaci változások felismerése és a cégen belüli fejlődési igény miatt határozta el, hogy megszerezzük az ISO-minő-

800 az aktív partnerek száma – a 9 kereskedő valamelyikével kerül kapcsolatba. Nem mindig ugyanazzal, hanem szép sorban szinte mindegyikkkel. (Bár a közel ötven legnagyobb dealer mindössze két kereskedő „szeretgeti”).

„Remélhetőleg a piac elfogadja ezt a lépésünket” – fogalmaz Diószeghy. Az augusztus végétől működő szisztéma tanúsága szerint a bejövő hívások száma növekszik; gyorsabban találnak kereskedőt a dealerek. 20 másodpercen belül kell eljutnia egy hívásnak egy kereskedőhöz. A rendszer előnye: így mérhetővé válik



Szilvássy László



Diószeghy Zoltán

pasztalutak szerint a kártyák területén Intel-3Com pólusúvá vált a világ.

„Nálunk a szoftver egyet jelent a Microsofittal” – állítja Diószeghy Zoltán. Bár nyitottak néhány kiegészítő szoftver forgalmazásának irányában, de a Microsoft kiemelten fontos a számukra. CAD-vonalon töretlenül fejlődnek, évi 30-35 százalékos növekedést produkálva. A háromfős csapat külön üzleti egységként foglalkozik az AutoCAD termékekkel, s főként építészeti, gépészeti és GIS-területen mutatnak fel komoly eredményeket.

A komponens-területi termékek piacáról Diószeghy Zoltán azt mondta: eddig magyarországi legális forrásokból szereztek be ezeket a termékeket. Nem rendelkeztek közvetlen szállítói kapcsolatokkal, s nem is törekedtek ennek kialakítására. Ugyamakkor látják azt a trendet, melynek köszönhetően egyre többen preferálják a fehér csatornákat, s meglátása szerint nagyjából egy időben kezdenek egymással találni ezen a fronton a szállítókat és a disztribútorokat. „Szeretnénk irányítani, mozgítani a piacot. Még ha kicsit drágábban is, mint az eddigi gyakorlat” – vallja Diószeghy. Vagyis fontos a C 2000-nek a komponensek területe. Erre jó példa az Intel. Mint ismeretes, a hálózati elemek kereskedelmi joga már régóta a C 2000-e, de eddig egyik fél számára sem volt kielégítő a forgalom. Diószeghy sokat remél attól, hogy az Intel processzorokra a rendszertermékekre is – egyelőre év végéig – megkapták a nagykereskedői jogokat. Ennek azért is örülnek, mert a központosított rakomány történő szállítása elő-

sítés” – emlékszik vissza Szilvássy. Mint elmondta, már szinte az összes tenderen követelményként jelenik meg, hogy a szállítói lánc valamennyi eleme minősített legyen. Ehhez járult az is, hogy egy közel tízmilliárdos cégnek már komoly belső organizációra is szüksége van.

Februárban láttak hozzá a minősítési procedúrához, amelyhez nagy segítséget jelentett, hogy az SAP-re történt átállás miatt a cég áttekinthetősége már korábban jelentősen javult. Szilvássy megjegyezte, hogy egyébként az audit miatt nem kellett sokat változtatni a cég belső folyamatain, s szeptember végén elsőre megkapták a minősítést.

Automatizált teherelosztás

„Részben az ISO 9002-es minősítésnek, részben más C 2000-es mintáknak köszönhetően kitaláltunk egy olyan rendszert, amely kicsit sokkolta a C 2000-es kollégákat, s talán a vevőinket is” – fejtegeti Diószeghy. Korábban a termékmenedzserrel valósággal ülték a telefonon, s személyes kapcsolatot alakítottak ki a dealerekkel. Diószeghy szerint ez az ügyfelek nagy tömegeinek nem jó. Ezért döntöttek úgy, hogy kialakítanak egy ügynevezett call centert, ahol a hangszíny nem a személyes kapcsolatokon van, hanem az elérhetőségen.

A call center lényege, hogy a hívás az első szabad kereskedőhöz fut be. Így az ügyfelek nem egy emberrel alakítanak ki kapcsolatot, hanem a C 2000-rel. Vagyis a 2700 viszonyozható – amelyből mintegy

a C 2000 menedzsmentje számára, hogy mikor kell új kereskedőt felvenniük, no és mérhető az értékesítési teljesítmény is. Szilvássy szerint a call center szisztéma egy érdekes következménye, hogy fordult a kocka: most a kereskedő hívja fel az ügyfelet, ha az nem jelentkeznek, s „toszogatja” a vásárlásra. Tapasztalataik szerint lényegesen jobban oszlik el a terhelés a kereskedők között. Diószeghy úgy véli, hogy a C 2000-ben sikerült meghonosítaniuk egy olyan szisztémát, amelyet mindenképpen követni érdemes.

Globalizálódó disztribúciós piac

Egy pénzügyi év lezárásának apropóján óhatatlanul sor kerül a disztribúciós piac helyzetértékelésére is. Szilvássy egyfajta hangulatváltást érzékel a piacon, amely persze a forgalomban mutatkozik meg. Meglátása szerint már polarizálódott a disztribúciós piac, s nagy lett a rés a kicsi és a nagy disztribútorok között. Diószeghy hozzáfűzte, hogy ma már a tőke, a logisztika, a volumen határozza meg a disztribúciós piacot. Az árreakció pedig kisebbek vagy azonosak, mint nyugaton. Véleménye szerint a disztribúciós piac olyan ponson áll, amelyet a globalizálódás jellemez itthon is. Érzékeli ő is azt a töresponst, mint kollégája, s látja a különbséget a nemzetközi és hazai disztribútorok lehetőségei között, kérdésesen tartja azonban, hogy a multik képesek-e globális lehetőségeik kiaknázására.

Sziebig Andrea

MAGAZIN PC-X COMPUTER CLUB

A PC-X Magazin számítógépes klubja egyedülálló környezetben várja!

Jöjjön el, vagy hozza el csemetéjét egy kis hangulatos, hálózatos játékra – vagy ha csak az újság íróival szeretne csevegni, ugorjon be hozzánk egy kólára!

Nyitvatartás keddtől-péntekig: 14.00-20.00,
szombaton 10.00-20.00 óráig.

Címünk: 1012 Budapest, Márvány u. 17. Bejárat az Alkotás utca felől. A Déli pályaudvartól 2 percre.

Telefon: 356-0691, 214-9512 és 356-8291 – 343-as mellék

IDG **Ügyfélszolgálat**
INTERNATIONAL DATA GROUP

Előfizetéssel kapcsolatban, régebbi lapszámok megvásárlásával, sérült CD-k cseréjével forduljon bizalommal ügyfélszolgálatunkhoz!

Nyitvatartás hétfőtől-péntekig: 12.00-18.00.

Címünk: 1012 Budapest, Márvány u. 17. Bejárat az Alkotás utca felől. A Déli pályaudvartól 2 percre.

Telefon: 356-0691, 214-9512 és 356-8291,
kérje a 343-as melléklet!



BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM
VEZETŐKÉPZŐ INTÉZET
4 szemeszteres

INFORMATIKAI MENEDZSER

szakosító (másod) diplomát adó kurzust indít.

Kezds: 1999. február második felében

Részletes tájékoztatás és jelentkezés:

BKE Vezetőképző Intézet, 1087 Budapest, Könyves Kálmán krt. 46-52.

Kurzuszvezető: Kőrösi Ignácné Telefon/telefax: 210-4296

E-mail: ekorosik@mail.vki.bke.hu honlap: http://www.vki.bke.hu

CONTROLLTRAINING TOVÁBBKÉPZŐ KÖZPONT Kft.

Felsőfokú végzettségű szoftver és hardver

OKTATÓKAT KERESÜNK.

Angol tudás, MCSE, MCP minősítés előny.

CONTROLLTraining Kft. a Microsoft és a Hewlett-Packard hivatalos oktatóközpontja
Telefon: 457-6990 E-mail: training@controll.hu

Számítástechnikai cég hálózati hardverismeretekkel rendelkező szakembert keres.

Elvárások: felsőfokú szakirányú végzettség, LAN, WAN rendszertervezés, üzemeltetési és analízis gyakorlat, angolnyelv-tudás.

Jelentkezés: 06(30)9430-982

A BankSoft Kft.

(1149 Budapest, Angol u. 38.)

felvételre keres

az egész országra kiterjedő electronic banking szoftvertelepítési és betanítási munkákra

informatikai szervizmunkatársakat.

Elvárások:

- minimum középfokú szakirányú végzettség.
- DOS, Windows konfigurálási gyakorlat.
- PC-hardver és hálózati ismeretek.
- pénzügyi alapismeretek
- jó felépítés és előadókészség

Saját gépkocsival rendelkezésük előnyben.

Jelentkezés szakmai önéletrajz megküldésével

Consultronics

A World of Good for your Networks

Consultronics Ltd. dománikusan fejlődő magyarországi szoftverfejlesztő leányvállalata szoftverfejlesztőket és szoftverfejlesztő műszakilékereket keres telekommunikációs információszolgáltatás területén.

Ha Ön

- szeretné, hogy munkáját anyagilag is elismerjék és
- szeretné Magyarországon megtalálni a fejlődését, de
- nem szeretné egy nagy gépezet kezei között lenni és
- angol nyelven képes a kommunikációra, valamint
- ismeri a C++ és az SQL nyelveket,
- esetleg háttérrel rendelkezik szoftver fejlesztésben más tapasztalattal szerzett.

Kérem, küldje el önéletrajzát a 772-0583-as faxszámon vagy írjon a következő címre:

Consultronics Development Kft.
1111 Budapest, Műgyűző utca 3.
Budapesti Műszaki Egyetem „D” épület U104.
E-mail: offic@idg.cik.hu

További információ a 772-0580-as telefonszámon kapható.

Vendéglátóipari szoftverek üzemeltetéséhez

SZERVIZMÉRNÖKÖT KERESÜNK.

Követelmény: tárgyilagos angolnyelv-tudás, felsőfokú szakirányú végzettség, jogosítvány.

Az önéletrajzokat kérjük a sulcon@idg.matec.hu vagy a 464-7061-es faxszámra küldeni

Microsoft megoldásszállító partner cég keres informatikai szakembert.

Felkutatunk legelőször MCP vizsga, angolnyelv tudás, Exchange server által ismerők.

Eldny jelent: nagy létszámú hálózatok üzemeltetésében szerzett tapasztalat, saját gépkocsi.

Önálló munkára képes szakember jelentkezését várjuk aki tud egy szakmai csapatban dolgozni, akár irányítói is. Szakmai önéletrajzát a következő e-mail címre várjuk: job@marit.hu

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Cím:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük továbbítani: visszaküldeni



IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

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

Advent küszöbén

Bevásárlás az interneten

Folytatás a 4. oldalról

Steve Hamlin, a pennsylvániai IQVC internet-kereskedőház igazgatója újszintén a tavalyi bevétel duplájára, optimistább napokon a háromszorosára számít. Egy kaliforniai online aukciós cég, az Onsale Inc. tulajdonosai hasonló forgalombővülést remélnék a novemberi és decemberi hónapoktól.

Fentebb a Jupitert idézve azt mondtuk, hogy az elektronikus kereskedelmi helyek nincsenek kellőképpen felkészülve az ajándékvásárlással kapcsolatos többlettenivalók kezelésére. E tekintetben újdító kivételnek számít például az Amazon.com Inc., amely előjegyzést vesz fel ajándékokra, vállalja, hogy kísérő kártyával és díjazsomagolásban szállítja le az árut stb. Az ajándékozottak előre leadhatják a kívánságlistát: azt a jegyzéket, amelyben csupán a hön öhajtott terméket jelölik meg, és amelyre „feliratkozhat” rokon, barát vagy barátó, vállalva a vásárlást és az ezzel kapcsolatos költségeket. Zárójelben jegyezzük meg: a porcelán- és üvegforgalmazók már jó száz éve alkalmazzák ezt a modellt ifjú házasságok kiszolgálására, és mind Európában, mind pedig az Egyesült Államokban bevált, sikeresen működik e forma.

Kevés az olyan kereskedelmi webhely – döbognak a Jupiter Communications munkatársai –, amelyek lehetővé tennék, hogy mondjuk novemberelőjén, katalógusból ki-

választaná a vevő az ajándékokat, a szállítást pedig az ünnepekre vagy a karácsonyi közvetlenül megelőző napokra lehetne időzíteni. Fialat szakmáról van szó: a legtöbb internetes üzlet legfeljebb egy-két éves gyakorlattal rendelkezik, és tapasztalatlanságuk okán az üzemeltetők ódzkodnak a legkisebb komplikációit is előidéző megoldásoktól. Jupiterék úgy gondolják, hogy kifejezetten riasztja őket a forgalom túlságos – és szűk időszakra korlátozódó – fellépésének a gondolata. Ilyen hozzáállás és felkészültségi szint mellett a karácsonyi csúcsezzen aligha öröm- vagy nyereségforrás, sokkal inkább lidércnyomás a weben üzletelők számára.

Kártyastop

Mi indítaná el tömegesen az online üzletek felé a mai internethasználókat? A választ ezúttal is egy Jupiter-felmérés eredményétől reméljük. A november első hetében publikált adatok újfent felhívják a figyelmet az internet biztonságának már eléget hangoztatott fontosságára. A webes vásárlás ellen voksolók döntő többsége azért nem adja meg magát – és bankkártyaszámát – a kibekirakatoknak, mert nem találja elég biztonságosnak a rendszert.

De sokat számít az ár is. Az árat kifogásolták azok (s ők a New York-i cég által megkérdezett interneten nem vásárló internetezőknél a 77 százalékát tették ki), akik csak azért nem tették meg eddig a

döntő lépést, mert nem próbálták meg a szolgáltatók diszkontárakkal az üzletbe csalogatni őket. (Ezek szerint nem csak az európai vásárlók betegesen érzékenyek. – A Szerk.)

Akadnak olyan vásárlói célcsoportok, amelyek különösen jól befolyásolhatók egy megfelelően időzített árleszállítási akcióval. Erre épített a Texas állambeli Garden Escape Inc., amely rendszerint a kertművelési csúcsezzenokra időzít kedvezményes akciót. Tetejébe a jó árak mellé ingyenes termékinformációt, valamint díjmentes szaktanácsadással állnak az ügyfelek rendelkezésére. A csecsemő-gondozást segítő termékek forgalmazóinak még csak meg sem kell keresniük vagy vámiuk a megfelelő, szezonhoz kötött alkalmakat: e piaci szegmens szereplő folyamatosan, egész évben számíthatnak az érdeklődőkre, különös tekintettel a próbavásárlásokat rendkívüli módon kedvező kismamára.

Végezetül térjünk vissza szűkebb szakmánk művelőhöz, az információtechnológiai cégekhez! A hírek között és azok háttérben böngezve bukkantunk rá az Intel legfrissebb webes értékesítési adataira. Minden jel arra mutat, hogy a kaliforniai vállalat webes OEM- és disztribútor partnerei nem rendeltek el kártyastopot, ellenkezőleg: szívesen élnek az internet által nyújtott kereskedelmi lehetőségekkel.

Talán többen emlékeznek rá, hogy az

Intel négy hónappal ezelőtt vette fel az első internetes rendeléseket partnereitől. Jelenlegi vállalati becslések szerint az év végéig várhatóan elérí vagy meghaladja a 2,5 milliárd dollár a webes forgalom értéke. Kezdetnek nem rossz, különösen ha még hozzávesszük, hogy az eredeti előrejelzés „csak” egymilliárd dolláros bevételt ígért. Jövőre valószínűleg még az eddiginél is sebesebb tempóban nő majd a processzorgyártó online értékesítésének volumene. A legszerényebb becslések is 10 és 15 milliárd dollár közé teszik az Intel 1999-es webes forgalmát.

Amiről nem szólnak

Botorság volna egy mamutcég lehetőségeit összemérni az internetre épphogy beérkezett vagy ott csak rövid ideje működő kereskedőkével. Ugyanilyen értelmetlen vállalkozás lenne, ha az Egyesült Államok és Magyarország esélyeit vetnénk egybe az elektronikus kereskedelem területén. Bár akadnak számosan – s köztük tartozik Eckhard Pfeiffer, a Compaq tavalyi őszel Budapesten járt elnök-vezérigazgatója is –, akik az internetben látják a nagy „közös nevezőre hozó” lehetőséget.

Nem a megmérettetést kívántuk elkerülni, amikor ez alkalommal – szokásunktól eltérően – nem szólaltattunk meg a témában magyar szakértőt. Az okot a magyar adatbázis-forgalmazók nemrégiben megrendezett konferenciája és kiállítása szolgáltatta. Munkatársaink részt vettek a különböző szekciókban elhangzott előadásokon, és hozták beszámolót, magyar véleményt, esettanulmányt – többek között – az elektronikus kereskedelem témaköréből is.

Zimányi Katalin



A WESTEL 900 GSM Mobil Távközlési Rt.

Fejlesztési Igazgatósága

nagy munkabírádó, ambíciós munkatársakat keres

SZOFTVERFEJLESZTŐ MÉRNÖK

munkakörbe.

Amit kérünk:

szakirányú felsőfokú végzettség, Windows, objektumorientált fejlesztőkörnyezetben szerzett komoly tapasztalat (referenciák), programozás Delphi vagy C++ vagy Visual Basic nyelven, adatbáziskezelés és -tervezés, SQL-ismeretek (referenciák), szakmai angolnyelv-tudás.

Az alkalmazásnál előnyt jelent: GSM rendszerismeretek.

Amit kínálunk:

legkorszerűbb számítástechnikai környezet, folyamatos kihívás, kreatív csapatmunka, kielégítő fizetés.

Fényképes önéletrajzokat várunk az alábbi címre: 1519 Budapest, Pf. 434

Jellege: „Szoftverfejlesztő mérnök”



A Creative Engineering Kft.

külföldi megbízásból, Budaörsön működő, szoftverfejlesztő csoportjába azonnali belépéssel keres olyan, hosszú távra elhelyezkedni kívánó, felsőfokú végzettségű

programozókat,

akik az alábbi területek valamelyikén gyakorlati tapasztalattal rendelkeznek.

- MS Windows NT környezetben GUI-fejlesztés (Visual C++)
- 3D grafikai rendszerek, algoritmusok fejlesztése (C++, Silicon Graphics)
- MS Visual Basic és/vagy VBA-programozás (SQL-ismeret előny)

Minden esetben szükséges az angol és/vagy a német nyelv kommunikációs szintű ismerete.

Pályázatát kérjük, az alábbi címre küldje: 2040 Budaörs, Pf. 174. Fax: (06-23)-505-011
E-mail: atilla.kovacs@creative.hu

Consultronics

A World of Good for your Network

A Consultronics Ltd. általánosan felkelt magyarrétegű szoftverfejlesztési tevékenységű vállalkozás.

Érdeklődés:
A felhasználói UNIX, Windows NT/NT, operációs rendszerek beállítása, konfiguráció, grafika, upgrade-je, feladatokat végrehajtás, a felhasználói végzettség. Üzemeltetésigazgatás és támogatás területek végzése. ALAN felkérés.

Elvárások:
• angol nyelvű szöveges kommunikációs készség (előnyben részesítjük)

• a felhasználói végzettség ismerete

• az adat kommunikációs rendszerek operációs rendszerek (Windows, UNIX) és hálózati (PC és DEC, Alpha) hálózati ismerete

• képes lehet kommunikálni és vizuálisan

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

• a felhasználói végzettség ismerete

A CW Számítástechnika 1997/48. havi számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnénk tájékoztatást kapni:

22013	40104	44058	48072	48024	48051	48073
23008	41034	45002	48109	48025	48056	48074
24038	41039	45019	47022	48026	48057	48075
28025	41040	45038	47056	48029	48058	48076
28040	42030	45060	47076	48032	48062	48077
36006	42088	46002	47088	48034	48063	48103
36102	42105	46009	48012	48037	48066	
37054	43034	46041	48014	48040	48069	
37103	44025	46060	48019	48046	48070	
38045	44028	46061	48020	48048	48071	
40065	44055	46064	48021	48050	48072	

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni



RENDSZERGAZDA

feladatok ellátására állást hirdet.

Elvárások:
felsőfokú szakirányú iskolai végzettség, társalgási szintű angolnyelv-tudás, Windows-rendszerek ismerete, PC-s hálózati tapasztalatok, NOVELL-rendszerek ismerete.

A jelentkezéshez csatolni kell:

- szakmai önéletrajzot,
- diploma, egyéb szakirányú tanulmányok oklevelének másolatát.

Önálló, kreatív munkára képes szakemberek jelentkezését várjuk.

Jelentkezését az APV Rt. Humánpolitikai Ügyvezető Igazgatóságára kérjük megküldeni
1998. december 1-ig.

Cím:
1133 Budapest,
Pozsonyi út 56.

Készre süttött Baan

Úgy tűnik, lassan divat lesz Magyarországon csomagban árusítani a vállalatirányítási szoftvereket: a Montana néhány héttel ezelőtti bejelentett akciója után most a Datorg Team hozta nyilvánosságra, hogy komoly kedvezménnyel kínálja – hardverrel együtt is – a Baan IVc-t. Mindezt a potenciális felhasználóknak rendezett szakmai napon adta hírül; rendezvényének társszervezői között ott volt a Compaq, az Intel, az Informix és a Deloitte & Touche Consulting.

Akárcsak a többi nagy ERP-gyártóknak, a Baannak is egyre fontosabb a kis- és középvállalatok piaca. Baan Midmarket Solutions (BMS) néven külön leányvállalatot is létrehozott a cég, hogy jobban kiszolgálhassa ennek az ígéretes piacnak az igényeit. A szakmai napon előadást tartott Jan Ganzvles, a BMS Kelet-Európa-ért felelős vezetője. Mimi mondta, a BMS vezető szerepre akar szert tenni a jelenleg még „feltáratlan területnek” számító midmarketen, azaz a középvállalati



Ebből a listából már sejtethető, miből is áll ez a középvállalatoknak szánt csomag: a Baan IVc ERP szoftverből, Informix adatbázis-kezelőből és Intel architektúrájú Compaq számítógépekből, bizonyos kiegészítő szolgáltatásokkal együtt. (A szoftverek listáját és a konfigurációt lásd *Kertes írásunkban*.) A most bejelentett csomag a Baan-on-Board (BoB) megoldás első magyarországi megvalósítása. Ennek a BoB-nak az a célja, hogy multinacionális gyártók együttműködésével teljes körű integrált vállalatirányítási megoldást kínáljon a közepes méretű vállalatoknak mindazon szegmensekben, amelyekre a Baan már referenciamodellel fejlesztett ki. Ezzel kiszámítható költségű, kis kockázatú és gyors bevezetésre nyílik mód, mert a BoB csomag hardver- és szoftverelemei (a megfelelően méretezett kiszolgáló, a kiválasztott vállalatmodellre alkalmazott Baan szoftver, az operációs rendszer, az adatbázis-kezelő és a technológiai infrastruktúra) tesztelt állapotban, előre telepítve, konfigurálva, futtatásra készen kerülnek a felhasználóhoz.

piacban: a mi esetükben az évi 350 millió dollárnál kisebb forgalmú vagy 200 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató cégek körében. (Természetesen tisztában vannak azzal, hogy ezeket az értékeket Közép-Európában bizonyos rugalmassággal kell kezelni.) Az ennél nagyobb vállalatokat a Baan közvetlenül szolgálja ki, a midmarketen azonban a BMS-szel kapcsolatban álló partnerek értékesítenek. A partnerek is többféleképpen lehetnek: a nagyobbak iparág-specitifikusan értékesíthetnek, a kisebbek viszont minden iparágban, még egészen kis vállalatoknak is.

Saját bevételeinek gyarapítása mellett a Baan arra törekszik, hogy partnereit is erőteljesebben segítse forgalmuk növelésében. Tavaly a Baan-megoldásokkal kapcsolatos összbevétel 2,3 milliárd dollár volt, ebből 684 millió a cég saját bevétele, a többi (1616 millió dollár) a partnereken keresztül folyt be, hardver, kiegészítő szoftver vagy szolgáltatás ellenértékéért. 2000-re a Baan igen merész tervet tűzött ki: az összbevétel 10 milliárd dollárra akarja feltornászni; ebből kétféleképpen a maga bevételeként, a többi partnerei révén szeretné megszerezni, azok részesevé tehát tovább emelkedne a teljes forgalom belül. Idén már szépen fejlődött a viszonteladói hálózat: tavaly még csak 50 viszonteladójuk volt, s 30 ezer végfelhasználói licenc (seat) kelt el, míg az idén már 250 viszonteladójuk 75 ezer licencet adott el.

A Baan a kis- és középvállalati piacra, viszonteladókön keresztüli értékesítésre fejlesztette ki a Baan-on-Boardot – folytatta Ganzvles. Így ezeztiek igen rugalmasá tenni: a Baan szoftverei és iparág-specifikus modelljei mellett számos opciót kínálnak a felhasználóknak az adatbázis-kezelő (Informix, Oracle, SQL Server, Sybase), a hardverplatform (Compaq, HP, Siemens-Nixdorf, hamarosan IBM és Sun is), valamint a felhasználói licencszám (15, 25, 50, 75, 100 vagy 150) kiválasztásában. Az iparág-specifikus megoldások közül már elérhető a gépgyártás, a vegyes gyártás és a nagykereskedelem, s még idén elkészül a folyamatos gyártás, az elektronika, az élelmiszeripar, az autógyártás, továbbá a projektszerű termelés igényei szerinti megoldás.

Schopp Attila

Artifex Szimulációs és Oktatási Rendszerek Kft.

Csak szakmailag igényes

C, C++ PROGRAMOZÓT

keresünk.

Te jól dolgozol, mi jól fizetünk.

(Alkalmazott térinformatika, modellezés, szimuláció, vizualizáció)

Telefon: 203-2064, 203-2067 E-mail: jobs@artifex.hu

Munkánk színvonalát a CW-Számítástechnika, a PC World és a PC-T Magazin minősége is tanúsítja.

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:

MAC-en és PC-n készült PostScript munkák
bőrléptékváltása (Sciflex Dolex 250),
bőrszíneltetés (Crosfield Magnascan 200 I
dolbszkenner),
krómaműkésztetés (DuPont Europrint),
nyomdai tényképezés (Klimsch Autocompact),
nyomdai kivitelzés.



1012 Budapest, Márvány u. 17. Telefon: 356-9891, 356-8291/208, Mobil: 66-20-210-148, Fax: 356-9773

KERESÜNK

Honosított integrált kereskedelmi vállalati alkalmazói szoftver bevezetésére fiatal, agilis áruforgalmi, pénzügyi végzettségű munkatársakat UNIX PROGRESS 4GL-környezetben.

Telefon: 214-6020

Telefax: 214-6019

Magántulajdonú, kereskedelmi és termelésirányító rendszereket fejlesztő cég keres

programtervezőt, projektvezetőt.

Feltétel:
Delphi és SQL Server/Oracle ismerete.
Előny:
Internetes fejlesztőeszköz vagy integrált alkalmazások ismerete, konzultációs tapasztalat, angolnyelv-tudás.

Levél cím: Calliditas Kft.,
1095 Budapest, Soroksári út 150.
Telefon: 06(20)9346-353
E-mail: pmlnar@calliditas.hu

A magyar BoB

Miből is áll pontosan a felkínált, 16 felhasználós csomag? A Datorg Team a Baan IVc-t adja, az alábbi modulokkal: diszkrét termelésirányítás, folyamatos gyártás, pénzügy-számvitel, disztribúció és logisztika, szerviz és karbantartás, projektkezelés, szállítványozás, Baan fejlesztőeszköz, vezetői döntéstámogató eszköz, dinamikus vállalatmodellkezelő (DEM), valamint minőségbiztosítás. A hardver egy Compaq ProLiant 3000-es kiszolgáló, előre telepített Windows NT-vel, Informix 7.x adatbázis-kezelővel és a Baan IVc-vel; ez utóbbi kettőhöz egy évig szoftverkövetés is jár. (A Compaq mellett szól, hogy az NT alapú Baan-piacon 75 százalékos a részesedése.) Ezenfelül a magyar BoB-hoz jár még némi oktatás és egy tesztelés szerinti kiválasztott ágazati modell. Ezért 17,9 millió forintot kell fizetni (természetesen áfa nélkül), s ez az akcióban részt vevő cégek képviselői szerint igen kedvezményes ár. Ebben az összegben a bevezetés költségei nincsenek benne. A 17,9 millió forintos ajánlat az idén november 1-jétől 1999. január 31-ig érvényes.

MEGRENDELŐLAP

Előzetessel megrendelem a

Computerworld-Számítástechnika

nemzetközi informatikai helifonlap példányban,

egy évre: 7680 forintért
 fél évre: 3840 forintért
 negyedévre: 1920 forintért

Név (intézmény neve): _____

Cím: _____

Az CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni

USERNAME: _____ E-MAIL: _____

A megrendelőlapot a következő címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
 1537 Budapest, Postafiók 386. • Fax: 356-9773

ServerMagic

NOVELL NETWARE

SZERVEREK PARTÍCIÓINAK MANIPULÁLÁSA

ADATVEZETÉS NÉLKÜL

Meglévő Novell szerverek menedzselése könnyűen nagyszálkával csatlakozó és meglévő adatközpontokból, a létező hálózati csatlakozás nélkül.

SZERVEREK GYORS KLÓNOZÁSA (UPGRADE-JE)

Új, nagyobb számú és nagyobb méretű szerverek gyorsan elkészíthetők a meglévő szerverek klónozásával. Így olcsó egyszerűen új szerver készíthető.



Drive Image



MÉRETVELÉSEK TELJES ÉS VAGY RÉSZLEGES KLÓNOZÁSA

HIFS, NTFS, FAT, FAT32 fájlrendszereket partíciók teljes körű másolását az azok teljes tartalmát, szükség szerint másolat megalkotásához szükséges menüvel.

TÖMÖRÍTETT KÉPFÁJL (IMAGE) KÉSZÍTÉSE PARTÍCIÓKRÓL

HIFS, NTFS, FAT, FAT32 fájlrendszereket partíciók képfájllá alakítható, melyet bármely képfájlból (Hardisk, CD, ZIP, stb.) lehet letölteni és később a programmal bármely meglévő szerver (hálózati csatlakozás) egyszerűen akár több gépre is teljes egészében vagy részlegesen másolható. A képfájllal egyszerűen átmoválható is.

Partition Magic

PARTÍCIÓK MENEDZSELÉSE ADATVEZETÉS NÉLKÜL

Egyszerűen és hatékonyan menedzselhető HIFS, NTFS, FAT, FAT32 és Linux ext2 fájlrendszereket partíciók adatvezetési nélkül megalkotásához szükséges menüvel, a létező hálózati csatlakozás nélkül.

új partíciók készítése,

partíciók átmoválása gépre belől egy másik meglévő szerverre...



TL TeleLogic
Számítástechnikai Kft
1119 Budapest, Fehérvári út 83. Tel: 204-3030, Fax: 204-3031
e-mail: telelog@telelogic.hu WEB: www.telelogic.hu

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online
www.szamitastechnika.hu

Álláshirdetés

napi frissességgel!

- ☑ **Álláskeresőknek**
(300 karakterig) ingyenes hirdetési lehetőség.
- ☑ **Állást kínálók**
(300 karakterig) 1500 Ft/hét + áfáért adhatják fel hirdetésüket.

Megrendelés és további információ a 356-0337/309-es telefonon, valamint szerdei@idg.hu e-mail címen Erdei Szilviánál.

GEMOFS Budapest, 1146. Hungária krt. 131.
KFT Tel/Fax: 321-1539, 343-0088
GSM: (309) 428-132

Ami nincs a listán, nálunk az is van!
Rendeljen faxon! Csomagküldő szolgáltatunk postai utánvétellel elküldi.

Virus Buster 1.2 for DOS-Win/Upd.	14.000/5.000	Corel Print Office Pack (Eng+Hun)	28.400
Delphi 4 Client/Server Upd.	453.500/db	CorelDRAW 8.0 spec / upgrade	76.560 / 65.380
Windows NT Server 10 user/Upd.	150.240/187.590	Clipper 5.3 + Tools 3.0 + Vis. Obj. 2.0 std	51.330
Adobe PageMaker 6.5 / upg.	199.460 / 31.530	Novell NetWare 5.0 user / 10 user	241.360 / 442.130
Adobe Photoshop 5.0 Eng / upg.	201.520 / 83.920	Novell NetWare for Small Business 5 user	200.970
Adobe Illustrator 8.0 / upg. U)	128.160 / 43.660	F-Secure (w/ F-PROT) 1 user / 10 user	41.400 / 165.600
AutoCAD R14 Eng / Hun	522.650 / 436.970	Norton Antivirus 5.0 Win95/NT/Win3.1/DOS	10.540
AutoCAD LT 98 / upg.	98.560 / 23.060	Norton Utilities 3.0 Win95 Eng / 2.0 Hun	18.380 / 18.380
Borland Delphi 4.0 Std / C++ Transler 3.0 Sol.	31.270 / 31.520	Norton Utilities 2.0 for Win NT	25.080
Corel Gallery (200.000 db clipart)	13.940	Office 97 Standard / upg.	108.430 / 45.450
Corel Gallery (1 millió db kép, grafika)	30.210	Office 97 Professional Hun / upg.	130.210 / 67.230
Corel Print Home Magic de Lux	12.480	REVALUTION SZÁMLA 95 számlázás (Win 3.x-bez is)	15.920
CA Clipper 5.3 / upg.	36.560 / 25.200	Unit Számlázó számlázó	18.400
Matematika Director 6.5 Win (matematika készítő)	250.410	Visual Basic 6.0 Prof. / upg.	117.350 / 58.570
Macromedia Freehand 8.0 Win/Mac	119.690	Visual C++ 6.0 Prof. / upg.	117.350 / 58.570
Mathsware 4.0 International Win Educational	183.810	Visual Foxpro 6.0 Prof. / upg.	117.350 / 58.570
Kal's Super Tool for Win95	19.770	Windows 98 Eng + Hun / upgrade	44.370 / 23.130
FrontPage 98 32 bit / upg.	32.320 / 11.290	Windows NT 4.0 Server Resource Kit Hun	12.460
Helyesek 97 (Helyes-e? + Helyesebb? Helyettes?)	24.770	Windows NT 4.0 Workstation / upgrade	68.520 / 32.320
Lopva angolul, Mámé angolul (Angol nyelvtanok)	4.800	Watcom C++ 11.0	82.760

Részletes árlista és akciók: <http://www.gemofs.hu> E-mail: gemofs@gemofs.hu és 2-333-666, #1476
Interneten történő megrendelés esetén az ott feltüntetett árból 2% kedvezményt kap minden vásárló.
Az árak készpénzfizetésre vonatkoznak és az ÁFA-t nem tartalmazzák. Az árváltozás jogát fenntartjuk.

SPRINT Computer WWW.SPRINT.HU
Boltjaink: 108* Rózsa u. 3. Tel: 210-4835, 210-4836
1068 Fehérvári u. 7. Tel: 342-4707, 342-6724
faxbank: 2-333-666/2200#

Microsoft termékek

BackOffice SBS 4.0 5 user	288 100
BackOffice SBS 4.0 Add Licence 5 user	68 200
Exchange Server 5.5 / 5 user	221 500
FrontPage 98 for Win95/WinNT	33 000
Master Track Madness 2.0	10 500
Office 97 Standard, magyar	105 800
Office 97 Standard upgrade magyar	46 300
Office 97 Professional magyar	127 000
Office 97 Professional upgrade magyar	68 500
Outlook 98 CD	23 000
Project 98 for Win 95/ Win NT	109 200
Proxy Server 2.0	221 500
Nyelvi modul Word 97-hez	17 200
Publisher 98 CD	22 000
SQL Server 6.5 for Win NT	308 400
Windows 98 magyar	44 200
Windows 98 magyar upgrade	23 000
Windows 98 magyar könyv	2 050
Windows NT 4 Server / 5 user	137 500
Windows NT 4 Server / 10 user	149 600
Windows NT Resource Kit (magyar)	11 400
Windows NT 4 Workstation	69 900
Visual Basic 6 Professional	102 100
Visual C++ 6 Professional upgrade	59 700
Visual FoxPro 6 Professional	110 400
Visual Studio 6 Professional	216 400
Visual Studio 6 Professional upgrade	119 600
Works 4.5 for Win 95	14 000
Word 97 magyar for Win 95	73 100

Egyéb termékek

Adobe Photoshop 5+ Lapszerkesztő	199 900
Adobe PageMaker 6.5I	170 800
Adobe Acrobat 3	69 800
ARJ vagy JAR tömörítő	15 500
AutoCAD LT 98	104 500
AutoCAD R14 magyar	448 700
Corel DRAW 8 / Gallery 1.000.000	87 200.30 900
Faxserve for NT / 5 user	59 200
F-Secure Antivirus	43 500
F-Prot Personal (magyar/angol/nyelvi)	81 400
Helyes-e 97 / Helyes-e Quark	18 000.53 000
IQInfo-PRO hírközlési iratkezelés	48 000
Logitech MouseMan Wheel	9 890
Logitech WinMan Extreme Digital	11 380
Netware 5 Server / 5 user	251 200
Norton Antivirus 5 Professional	16 000
Norton Commander 2.0 (magyar/angol)	9 200
Norton Utilities 3.0 magyar Win95	17 300
Norton 2000 Win 95/98/NT/2000/2000/2000/2000	12 200
Ország nyelv. Hálózati nyelvi nagyszótárak	14 700
Platz / Plansap tömörítő	18 200
Recognita 4.0 Plus Akció!	79 700
QuarkXpress 4 (Win 95/98/NT)	223 300
Újratöltő 4.5	10 700
VirusBuster 1 user (Win95, Win98)	13 400
Visio 5 Std. / Prof.	46 300 / 104 600
WinZip 6.3 / Self Extractor	12 400 / 23 800
WinFax Pro 9.0 (magyar/angol)	24 900

Windows Server Akció!

- Corel Draw 8, Corel Gallery 1.000.000

- Windows NT 4.0 Server 5.0 / 5 user
- Windows NT 4.0 Server 5.0 / 10 user

Szolgáltatásainkból:

- Windows NT hálózatok tervezése, építése, karbantartása
- Windows NT alapú levelező, fax, archiváló-rendszer telepítése
- Cégek szoftverauditolása, legalizálása
- Szoftver frissítési, gazdálkodási tanácsadás
- Compaq, HP számítógépes rendszerek
- Szoftverek bemutatása, Szaktanácsadás

Microsoft Sales Specialist

Microsoft Certified Solution Provider

Fentt árak! ÁFA nélkül! Akciók! Árak a weboldalon: www.sprint.hu

README.NOV

A végső bölcsesség felé

Két fontos rendezvény volt a közelmúltban, a Compfair meg a Csabai Kolbászfesztivál, meglátogattam mindkettőt, a kolbászfesztivál volt a jobb. Igaz, hogy a Compfairen lehetett kapni kolbászt, míg ezzel szemben a kolbászfesztiválon egyáltalán nem árultak számítógépeket, de ez az ott összegyűlt hatalmas tömeget valami oknál fogva nem sújtotta porig. Ebben talán az is közrejátszik, hogy a kolbászfesztiválon az érdeklődő – egybek között – ősmagyar fíjat, mézeskalácsot és rovásírásos feliratokkal ékesített trikót is vásárolhatott, bár az emberek nem igazán gyilkolták egymást annak érdekében, hogy ezen alapvető fogyasztási cikkek birtokába jussanak. Az is látható volt, hogy a nép operációs rendszerként leginkább pálinkát futtat, és igen hosszú kolbászokat telepít alá; az állománykezelést többnyire fehér borok könnyítik meg, persze összeomlások, elszállások, lefagyások vannak így is, de hát hogyne volnának, ami eleven, az valamilyen szinten borulékony, míg a tökéletesen stabil rendszer szükségképp halott. Ezt ott a helyszínen állapítottam meg, később azonban sikerült kijózanodnom valamennyire.

Dolgom volt mindkét helyen, a kolbászfesztivál sikere érdekében zsűritagként működtem közre, a sütni való töltelékárak közötti rangsor megállapításának iszonyú terhe nyomta roskatag vállamat, a Compfairen viszont egy Zip meghajtót vettem volna; úgy képzeltem, hogy bambán vánszorgok a standok között, és egyszer csak szembejön egy mélyen leárazott Zip meghajtó, kacéran megriszálja magát, én pedig azt mondom, hogy gyere, husi.

Nem így történt.

Félóra elteltével úgy éreztem, a Compfair műfajából egy esztendőre bőségesen elég ennyi, találtam viszont egy könyvesboltot, ha jól emlékszem, a XIV. kijárat tájékán, tele gyarmatáruval, a Que kiadó fekete gerincű könyveit messziről fel lehetett ismerni, nem annyira az embléméről, mint inkább arról, hogy rettentő vastagok. A Que úgy tudja, hogy számítástechnikai könyv ezer oldal alatt nincs is, mellesleg ebben a hitében számos riválisa osztozik, ha tehát a méla felhasználó kiemelkedni vágyik a tudatlanság mocsarából, kezelhetetlen méretű és súlyú főlíansokkal kell megbirkóznia. Égyébként az áruk is egy merő katasztrófa, így például a Using Java 1.1 című apróság (több mint 1200 oldal) Angliában negyvenhét fontba (több mint tizenhét-ezer forintba) kerül, a Compfairen viszont mintegy harminc százalékkal olcsóbban lehetett hozzájutni, így már szinte ajándék, a bolondnak is megéri, azonnal hazavittem.

Nyájas olvasóm most nyilván fölteszi a kérdést, hogy mit akarhat a zavaros tekintetű búsmagyar egy fölöttébb komplex programozási nyelv tájékán, aminő a Java, először is tehát ezt próbálom elmagyarázni. Nézzük először a C++-t, a Java legközelebbi rokonát, az is ingyenes, bárki letölthet magának egy komplett C++

fejlesztőkörnyezetet, és utána azt csinál, ami az eszébe jut, de eszébe juthat-e egyáltalán valami? Kevés olyan értelmes feladat gondolható el, amire ne volna a piacon kész alkalmazás, és ha netán mégis van ilyen feladat, akkor annak a megvalósítása messze bonyolultabb, semhogy akárki jöttment a siker leghalványabb reményében kezdhetne idétlen-

kedni vele. Mármost a Java abban különbözik az összes többi fejlesztőeszköztől, hogy az értelmes feladat fogalma itt nem játszik túlzottan nagy szerepet. Az interneten elérhető és szabadon letölthető Java appletek mérhetetlen tömegében én még egyet se láttam, ami ne volna minden ízében haszontalan, más szóval számos felebarátunk dolgozik Javában, de zömmel

bővít állítanak elő, és ez láthatólag nagyon jó nekik.

Főlöszleges dolgokat persze C++-ban is lehetne írni, de minek? Mondjuk fél év munkájával sikerülne összefércelnem valamit, aminek garantáltan se füle, se farka, utána mit kezdjek vele? Jó, időnként elindíthatom, gyönyörködhetem benne, és elérzékenyülten állapíthatom meg,

MIÉRT LENNE EGY HUB KOMPLIKÁLT?



D-Link®

Dual Speed Hubs



A D-Link Dual Speed Hub-jaival a legegyszerűbb megoldást kínálja fokozatos átállásra Ethernetről, a tízszer gyorsabb Fast Ethernet hálózatra



DFE-904

4*10/100Mbps port
10BaseT & 100BaseT támogatás
MDI-II port egyszerű bővítéshez
Plug & Play konfigurálás
5 év garancia



DFE-908

8*10/100Mbps port (Nway)
Stack-elhető DFE-916-es
DFE-2000 sorozattal
MDI-II port egyszerű bővítéshez
Plug-and-play konfigurálás
5 év garancia



DFE-916

16*10/100Mbps port (Nway)
Stack-elhető 5 Hub (80 port)
Kaszárolható 2 stack (158 port)
19" rack-be szerelhető
5 év garancia



DFE-2624

24*10/100Mbps port (Nway)
Menedzselhető (Master, Slave)
Stack-elhető 5 Hub (120 port)
19" rack-be szerelhető
5 év garancia



Hivatalos magyarországi disztribútor - 10. éve



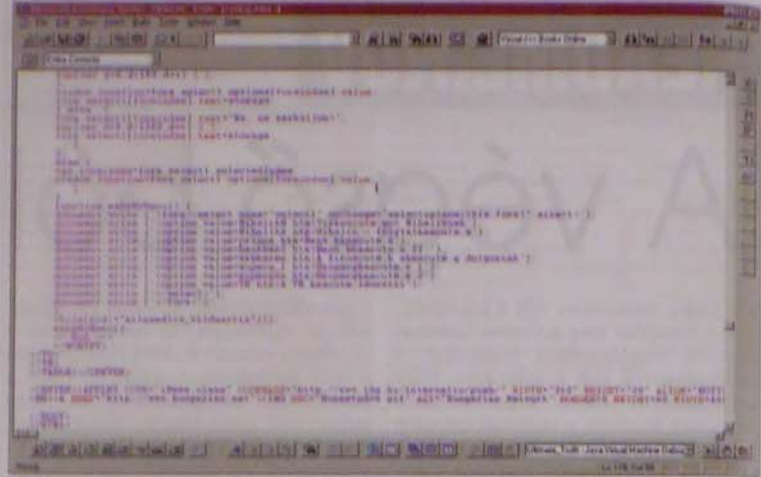
1118 Budapest, Pannónalmi út 35. Tel.: 319 2995, 319 2996, 319 2997, Fax: 319 3326,
Support Center: 319 3327 E-mail: crowntec@hungary.net www.crown-tech.hu

hogy istenem-istenem, mégiscsak én vagyok a legbűlyébb, de ha Javában csinálom ugyanezt, akkor az eredmény mutatósabb, és ki lehet tenni a halóra, bárki megnézheti, és utána azt mondhatja, hogy ezt talán megse kéne. E nemes cél érdekében persze kupalódnom kell, de nem olyan borszászto sokat, ha az ember már kacérokodott programozási nyelvekkel, és képes felfogni a csomagok, az osztályok, az öröklődés fogalmát meg hasonlókát, akkor idővel megérti, hogy egy adott forráskódban körülbelül mi mire való, ki tud belőle operálni működőképes részeket, és összeillesztheti őket máshonnan lenyűlt elemekkel, s végül a weboldalán hercig piros vízilovak fogócskáznak és a „Là ci darem la mano” kezdetű duettet éneklék a Don Giovanni-ból. Persze Java nélkül ezt egyszerűbb megcsinálni, de úgy nincs benne semmi kunszt.

Végül is tehát alighanem a Java az egyetlen

olyan programozási nyelv, amelyet a szabad idő kulturált eltöltésének eszközeként választhatunk, a bróddszel vagy a tarokkal szemben megvan az az előnye, hogy partner nem kell hozzá, a pasziánsznál szórakoztatóbb, a tévénézésről már nem is szólva. Kell hozzá a Java Development Kit, az letölthető, de egyébként ott van a legtöbb Java-könyv cédé mellett, továbbá kell még egy kódszerkesztő, mondjuk a Notepad, utána pedig miénk a világ.

Illetve nem egészen, mert valamifajta útikalauz se árt, és ha az imént említett Que-könyvet választjuk, azzal jön minden egyéb, a cédéjén egyebek között megtalálható a Microsoft Java fejlesztőkörnyezete, a Visual J++ 1.0, és ott van a Que kiadásában megjelent Using Visual J++ című könyv teljes szövege is. (Van rajta még egy Que-könyv, a Using JavaScript, ez önmagában is szép dolog, mint-



1. kép

hogy a JavaScriptet – korábban hirdett tévtanaimmal ellentétben – a webművész nem igazán nélkülözheti.)

Jé, mínusz-mínusz

A J++ ugyan nem szükséges, de ha már megvan, kár volna kidobni, HTML szerkesztőnek is jó, az 1. képen az Élet és Irodalom főoldalának a forráskódját látjuk a J++ szerkesztőablakában, a HTML és JavaScript abrakadabra kulturáltan ki van sminkelve, áttekinthető, sőt majdhogynem értelmes struktúra benyomását kelti. De persze most nem HTML-t szerkesztünk, hanem a Java programozás nemes művészetét gyakoroljuk. Új projektet (itt „workspace”) hozunk létre, majd elindítjuk az applet-varázslót, ő először az iránt érdeklődik, hogy mit fogunk gyártani, és hogy pakoljon-e a forráskódba különféle kommentárokat (2. kép), a következőben, hogy létrehozson-e egy HTML állományt is, illetve mekkora legyen az applet induló ablaka. Ezután eldöntöm, akarok-e többszálú végrehajtást, természetesen akarok, a készülő applet ugyan a Ultimate_Wisdom (végső bölcsesség) névre hallgat, és ennek megfelelően abszolút semmit nem fog csinálni, viszont ezt majd



**Online-kapcsolat
mindenек felett**

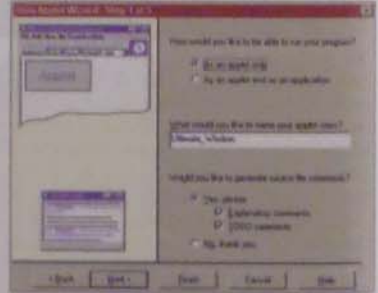
Az Online Informatikai Rt.

a banki szoftverrendszerek területén szerzett, közel tízéves tapasztalatával és kiválóan képzett, fiatal szakembergárdájával immár a legnagyobb integrált banki rendszereket telepítő hazai fejlesztőként áll partnerei szolgálatában.

A professzionális fejlesztett, nagy megbízhatóságú, integrált rendszereink tökéletes megoldást nyújtanak partnereink mindennapi feladatainak megoldásához. Saját rendszereink mellett csúcsmínőségű adatbázis-kezelő, fejlesztő- és Internet eszközökkel és szolgáltatásokkal állunk ügyfeleink rendelkezésére.

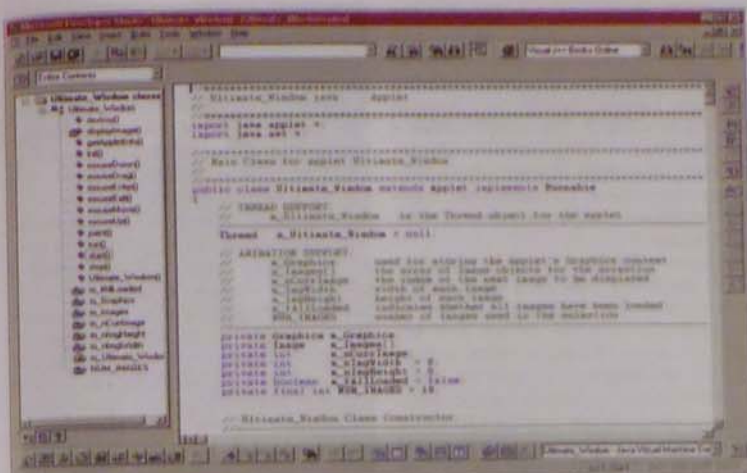
A megbízhatóság,

a folyamatosság, a tökéletes rendszerilleszkedés képezi az összekötő hidat cégünk és ügyfeleink magas színvonalú kapcsolatában.



2. kép

több szálon műveli. Kérem az egérrel kapcsolatos eseménykezelőket is, ingyen adják, aztán még négy klikk, és ott a kód (3. kép), a J++ importálta a megfelelő Java csomagokat, definiálta a Ultimate_Wisdom applet-osztályt, és implementálta a Runnable interfészt, deklarálta a thread típusú objektumot, az osztályváltozókat, valamint az összes szükséges függvényt, utóbbiak ugyan kissé üresek belül, de hát, mint mondtam, a Ultimate_Wisdom.class a nemcselekvés taoista eszményét hivatott felmutatni ebben az eszelősen kapkodó világban, éppen ezért üres is marad. Ha csak idővel meg nem gondolom magam, és ez sincs kizárva, hiszen csak néhány sort kéne beszúrnom a forráskódba ahhoz, hogy mondjuk



3. kép

Kovács főszerkesztőt ország-világ szemelátára zöld dísznóvá változtassam az ES weboldalon; tulajdonképp mért is ne? Am erre most nincs idő.

Nyájas olvasómat természetesen nem a J++ 1.0 ismertetésével kívánom elandulítani, hiszen ez régi termék, már van v1.1 is, sőt a kapu előtt áll a következő verzió – no mi jöhet a Microsoftnál az 1.1 után? Természetesen a 6.0. Próbaváltozatát bárki letöltheti.

Bár talán mégse, ahogy ezt majd később látni fogjuk.

Jómagam nem is akartam kipróbálni a letöltést, csaknem negyven megabájtról van szó, majd elkérem valakitől, aki már letöltötte, egyebek között ezert vettem a Zip meghajtót, persze, mint mondtam, nem a Compairen.

Azért erre még térjünk ki egy pár mondat erejéig.

Van itt a környékemen néhány számítástechnikai üzlet, kábé olyanok, mint Al Bundy cipőboltja az Egy rém rendes családban, a kereskedők ezt láthatólag sérelmezik, és haragszanak a világra; ha felhasználó tér be hozzájuk, arra is haragszanak, és jól megszívják, ahogy azt kell. Nem baj, az egyik boltban van Zip meghajtó, drágább ugyan, mint máshol, de nem kezdek méltányosabb ár után nyomozni, így mulat egy magyar úr. Mellesleg megkérdezem, van-e hozzá NT driver, az eladó azt mondja, hogy az NT a Zipek általában magától felismeri.

Magyara fordítva ez a válasz azt jelenti, hogy „nincs”, ugyanis az „általában magától felismeri” kifejezés szintiszta marhaság. Amúgy az NT általában csakugyan felismeri a Zipek, általában rögtön az után, hogy a drivert letöltöttük az lomegától, és telepítettük, de hát éppen erre vonatkozott volna a kérdés. Hogy kell-e előbb letölteni, vagy nem kell?

Létezhet, persze, olyan felhasználó is, aki szó szerint veszi a választ, elviszi a meghajtóját, összedugja a géppel, aztán várja, hogy az NT majd felismeri, de arra, ugye, várhat. Tudja ezt az eladó is, sőt azt is tudja, hogy ezt követően a felhasználó kiromkodni fog, és azt fogja hangoztatni, hogy minden kereskedő álnok, pimasz briganti, emiatt aztán még inkább megsértődik – mármint a kereskedő – és még inkább haragudni fog a felhasználókra, akik őt álnok, pimasz brigantinak tartják, holott ő igenis jó családapa, és a hetedik általánosban osztályfőnöki dícséretet is kapott.

Hogy alkalomadtán a szimpla igazságot is kimondhatná, az nyilván nem jut eszébe, noha csakugyan meg lehetne próbálni. Egyszer legalább. Aztán eldőlne, mi lesz. Amúgy a letöltés problémamentes, a te-

lepités úgyszintén, már amennyiben kellőképp megtört felhasználók vagyunk ahhoz, hogy még véletlenül se keressünk a dolgokban logikát. A Control Panel SCSI Adapters menüpontjától indulunk, noha párhuzamos portra kapcsolt eszközről van szó. Nem SCSI – de hát a különféle IDE CD-ROM driverek is itt vannak, hol lennének másból? Aztán kiválasztja az ember a megfelelő opciót, OK, jön egy üzenet, hogy az illető SCSI adapterének meghajtója már a rendszeren van, használjuk azt, vagy telepítsünk újat. Először is nem SCSI adatterről van szó, ugyebár, de hát az ember túlteszi magát az ilyesmin, másodszor nem tudni, honnan került a rendszerre ez az izé, harmadszor meg a gyakorlat lényege pont abban áll, hogy telepítsünk, gondolja a magyar, vagyis az „új” gomb látszik ésszerű választásnak, ám ez tévedés. A helyes válasz a „meglévő”, aki ezt eltalálja, tovább vándorolhat

az Óperenciás tenger felé, a többieket a sárkány megeszi.

Miután a Zip meghajtó munkába állt, felhívtam az információtechnológiai bőségszarumát, a KeSzo Kft-t, megérdeklődni a kedves uraktól, van-e nekik J++ 6.0 próbaverziójuk. Nem volt, és még a hangulatukat is beárnyékoztam, a kedves urak ugyanis a felbomló elme lidérces villódzását látták kérdésem mögött, a hirtelen lecsapó tébolyt, ami nyilván valami rejtendő sok következménye. Ezen ropantul elszomorodtak. Nekem is fáj ez, de úgy érzem, J++ 6.0 nélkül nem élhetek tovább, különösen most, hogy láttam a Microsoft megfelelő weboldalát, ahol a J++ 6.0 éreinyét egészen nyálcsordító módon eseteli a névtelen himnuszköltő, idézem is: „A Microsoft Visual J++ 6.0 Professional Edition a leggyorsabb módja annak, hogy a Java produktivitását és a Windows teljesítményét haszno-

Smart-UPS™ ingyenes PowerChute® plus szoftverrel Biztos védelem alacsony ráfordítással



Ahol megbízható tápellátás van szükség, a legbiztosabb az APC megoldásait ajánljuk. Az APC támogatásának segítségével a Smart-UPS a PowerChute plus szoftverrel az Ön elvárásainak teljes mértékben megfelel. Most ezeket az APC együtt teljes megoldásait szállítja.

Garancia rendszerének működőképességére
A Smart-UPS intelligens akkumulátorkezelő elektronika nem rendelkezik a legtöbb UPS-ök szerinti alacsony kapacitású Védőegységgel, az egyik komponens meghibásodásával szembesít és olyan káros behatások ellen, mint pl. az elektromos tápellátás.

- Automatikusan lezárít, szabályozó korlátozza mind az alacsony, mind pedig a magas feszültséget az akkumulátor használata nélkül. Így a telepeket csak valóban kritikus esetben használja.
- Fast Charge a hűvös környezetben 75% kal gyorsabb akkumulátorfeltöltést biztosítja a teljes védelmet biztosító akkumulátorral együtt.
- QuickSwap™: működés közben, a felhasználó által, 60 másodperc alatt cserélhető akkumulátorok.

Garancia időtartamának hosszúságára
Az APC PowerChute plus szoftver, az Ön jelenlegi üzemeltető, folyamatosan végzi adatainak óvását. Ezáltal szükség esetén a legújabb technikai foglalkoztatás és ellenőrzések a rendszerállásuk következtében felmerülő veszélyek.

- Erősíti a rendszerbiztonságát és a felhasználókat a tápellátással kapcsolatos problémákkal.
- Biztonságos, kényelmesen elérhető rendszerállást hajt végre hosszú távú áramszünet esetén.
- Biztosítja a kommunikációt: és a prioritás szerrekellet való együttműködést, valamint más alkalmazások biztonságos lezárását is.

Részlet rendszerének felépítéséről
A feszültségproblémákat akár a Föld távoli társai is könnyedén kezelik.
A PowerChute plus szoftver segítségével megoldhatja a tápellátás teljes felügyeletét a hálón bárhonnan, illetve SNMP platformokon vagy akár az Interneten keresztül is.
Alakítsa UPS-ét saját igényeihez
Az APC létezőivel Ön teljesen az adott alkalmazáshoz igazíthatja rendszereit.



INGYENES!
Küldje el a PowerChute plus szoftvert vagy a PowerLine eszközt és továbbra is az az ingyenes PowerChute plus szoftverrel.

IGEN! Kérlek, küldd meg a Smart-UPS plus szoftvert az APC Magyarországi Kft.-nek.
 IGEN! Kérlek, küldd meg a PowerLine eszközt az APC Magyarországi Kft.-nek.

Név: _____
Cím: _____
Telef: _____
E-mail: _____

APC Magyarországi Kft. 1114 Budapest, Kinyves György u. 5. B. 1.
PowerLine : 208-46 78
Fax: 208-46 77
E-mail: info@apcc.com
www.apcc.com

sítva nagy kapacitástú ügyfél-kiszolgáló megoldásokkal állunk elő. A kétirányú vizuális tervezőeszközök, a WFC (Windows Foundation Classes), a fejlett hibakereső rutinok, a méretezhető adathozáférés [...] leegyszerűsíti a szolgáltatásokban gazdag Windows- és webalkalmazások [...] előállítását." A szöveg angol eredetije mindösszesen nyolcvankilenc szó, és a Sun akadémiai felső szintű vezetőjét háromszor üti meg tőle a guta. Szó, ami szó, a Java-biznisz valami egészen ordenáre módon lett lenyúlva itten, hogy a tárgyhoz illő stílárú emelkedettséggel fogalmazunk, ezzel együtt bennem az egész leginkább politikai reminiscenciákat ébreszt.

Úgy kezdődött, hogy a Sun kifejlesztett egy platformfüggetlen nyelvet, amely – talán nem kéne ideírnom, de biztos, ami biztos – azért nem elsősorban lökött webdizájn alkotására való, ellen-

kezőleg, a gyártó zsíros üzletet látott és lát benne. A Microsoft viszont azt látja, hogy ami platformfüggetlen, az egyszerűen mind Windows-független, azaz Microsoft-ellenes, és így már nem is igazán független. Ahhoz, hogy igazándiból függetlenné váljon, egyedül Windows alatt szabad nekije futnia. Valójában a breznjevi külpolitika látásmódja ebred itten újjá, az ugyanis arról szólt, hogy az el nem kötelezett országok akkor és csak akkor lehetnek igazából el nem kötelezettek, ha teljes szívvel elkötelezik magukat Moszkva mellett.

A másik motívum a tudományos szocializmus eszköztárából való, arról van szó, hogy ha a Párt olyan erővel szembesül, amely nélküle jött létre, és önállóan működik, akkor kapja magát, és a folyamat élére áll. A Microsoft ennek megfelelően a Java fejlesztés nagy pionírjává női ki magát, mégpedig a fel-

használók tömegeinek valóságos érdekeit képviselve, azzal a céllal, hogy a Java csakugyan platformfüggetlen nyelvvé érlelődjék, tehát, mint mondtuk, kizárólag Windows környezetben lehessen használni, másutt sehol. A Sun vezetői ennek a koncepciónak a világtörténelmi dimenziót még nem látják át, ők inkább a Microsoft első emberét szeretnék látni, és pedig a kirakatban, dőner kebakként nyáron forogva.

Magam viszont a J++ 6.0 próbaverzióját szeretném látni, mert vannak azok a borongós, őszi reggelek, amikor az ablakpárkányomon eső motoz, és a kutyák álmatagon szarnak a járdán a kapu előtt, és ilyenkor én a Java-COM integrációra szoktam vágyani, de nagyon. Mármost a J++ 6.0-ban egylépésű COM fejlesztésre is lehetőség nyílik, a COM itt a Microsoft kifejlesztette Component Object Model rövidítése, újrahasznosít-

ható szoftverösszetevőkre utal, amelyek felebarátaink Wordjéből vagy Exceljéből is megszólíthatók, viszont garantáltan nem működnek Solaris, Mac OS, vagy mondjuk Linux alatt. Emellett itt van a már említett Windows Foundation Classes for Java nevű objektumorientált keretrendszer, amely a Win32 és a Dynamic HTML programozási modelleket támogatja, továbbá ActiveX-vezérlőkben is dűskálhatnak, megfogtam őket az egeremmel, és potty, behuppannának a kódba. Ami azt illeti, az egész J++ 6.0 arra látszik kihegyezve lenni – legalábbis a leírás alapján –, hogy maradjunk meg a Windows ölémelegében, elvtársak, a többiek meg csak javazzanak odakint, ahol ember az embernek farkasa.

Megyek tehát a Microsoft webálmására, keresem a J++ 6.0 próbaverzióját, mindenekelőtt azonban egy terjedelmű űrlapot kapok, tagfelvételi kérvény, be kell lépnem a mozgalomba ahhoz, hogy méltó legyek a J++ 6.0 próbaverziójának a megtekintésére. (A mozgalom neve Site Builder Network.) Elmondom, ki fia-borja vagyok, hol lakom, hányszor álltam eddig pszichiátriai kezelés alatt, és így tovább, vallomásmotat elolvasom, jóváhagyom, elküldöm, aztán semmi. A kiszolgáló nem reagál, most nyilván különféle teozófiai és asztrológiai szempontok alapján mérlegeli, hogy bebocsásson-e a gyülekezetbe, vagy sem, aztán negyedóra elteltével visszalöki az űrlapot, egyik válasszom hiányosnak bizonyult.

Kiegészítem a gyónást, újra elküldöm, utána se kép, se hang. Várok fél órát, de a Szentszék hallgatásba burkolódik, nyilván fontosabb dolga akadt, röstellem is magam, hogy ily sokáig kellemetlenkedtem, elkullogok. Lelkem másik fele viszont továbbra is a J++ 6.0 próbaverziójának megszerzésére sarkall, tehát pár óra múltán ismét kihallgatásra jelentkezem a Magas Hivatalnál, átveszem a kérdőívet, vallok, postázok, némaság. Újabb negyedóra, aztán kurta válasz jön, hogy ezzel az e-mailcímmel már bejelentkezett valaki, menjek a francba. Most itt ülök, és nem tudom, hogyan lehet RAD környezetből SQL lekérdezéseket vizuális eszközökkel tervezni, és lehet, hogy ez már így is marad.

Extensis PhotoFrame

Jobb híján különféle bedolgozókat fektet a boncasztra, a PhotoFrame például egy PhotoShop plug-in, nem egy nagyágyú tehát, de használható, és rém arányos. Mint a nevéből sejtethető, képeket tud bekeretezni, persze ne blondkeretre gondoljunk, habár az sincs éppen kizárva. További magyarázkodás helyett lássuk a 4. képet, ez a PhotoFrame párbeszédablaka, kiválasztjuk a megfelelő keretet, ha kell, elforgatjuk, beállítjuk a szélességét, az életenséget és az átlátszatlanságot, közben a preview ablakban szemmel ki-



**hp HEWLETT
PACKARD**
Expanding Possibilities

Miért várná másokra, ha itt az új HP LaserJet személyi nyomtató • másoló • lapolvasó?

Örre vár jó néhány sürgős írat és egy határidő. Meg egy apró probléma. Hogy a többiekre is ugyanez vár, ugyanebben az időpontban. Hát akkor miért nem kintüli meg a sort? Az új HP LaserJet II00A személyi nyomtató, másoló és lapolvasó elég kicsi ahhoz, hogy az irodástanban tartsa, de elég nagy, hogy kiváló színvonalú, hiteles minőségű dokumentumot állítson elő és nyomtasson ki, még hozzá percenként nyolc példányban. Ugyanígy könnyen olvashat be dokumentumokat külső e-mailen vagy PC-faxon



keresztül, és akár elektronikusan archiválhatja is őket.

Ez biztos, hogy senki nem tudja lemásolni.

Ha azonban csak személyi nyomtatóra van szüksége, akkor itt a HP LaserJet II00.

Ezt a gépet a legújabb JetPath technológiával látjuk el, amely lehetővé teszi, hogy később másolót és lapolvasót is csatlakoztathasson hozzá.

Ennyi ajánlat után miért várná másokra?

HP LASERJET II00A NYOMTATÓ • MÁSOLÓ • LAPOLVASÓ.



4. kép



5. kép

sérjük, hogyan alakul a mű, végül az Apply gombra kattintunk, és ennyi.

Ezen a képen csakugyan van valamiféle keret, de korántsem biztos, hogy másutt

szívhez szóló választási plakát, de hát ez nem igazán tipikus alkalmazási forma. Nézzük inkább a 6. képet, az eredeti fotó (a bal oldalon) egy láthatólag zilált kedélyállapotú úriembert ábrázol, nem tudni, ki ő, még leginkább egy brókerház elnökének a benyomását kelti, annyit mindenesetre megállapíthatunk, hogy ez a portré a befektetők bizalmának elnyerésére viszonylag kevésbé alkalmas. A PhotoFrame birtokában viszont javíthatunk a helyzeten, a jobb oldali kép két effektus egyidejű alkalmazásának áldásos eredményét mutatja be, eltűnt az a rezignáltság, amely az eredeti fotóból úgy szölván tapinthatóan áradt, és valamifajta magával ragadó dinamizmusnak, lendületnek és életörömmnek adta át a helyét. A 7. kép szintén két effektus eredménye, de a PhotoFrame egyszerre háromnak az alkalmazását is lehetővé teszi. Minthogy pedig mindhárom keretnek minimum fél tucat paramétere állítható, be lehet látni, hogy a lehetséges kimenetek száma gyakorlatilag végtelen, noha még nem vettük figyelembe, hogy keret gyanánt bármilyen létező JPG állományt felhasználhatunk, a 8. kép is úgy született, hogy elmentettem róla egy másolatot, majd azt



6. kép

is lesz ilyen, mert általánosabb értelemben a kép széleinek valamifajta módosítása a célunk. Ráadásul keret nem csak a széleken fordulhat elő, az 5. képen látható transzparens mező is keret, csak éppen kicsinyítettem, invertáltam, és adtam neki némi átlátszóságot, s máris előállt egy

keretként töltöttem vissza, és addig paramétereztem, amíg az nem lett belőle, ami. Ezzel a módszerrel érdekes hatások állíthatók elő roppant egyszerűen, például a 9. kép annak az eredménye, hogy a feliratot tartalmazó JPG állományt kvázikeretként applikáltam az eredetire.



7. kép

A céde egyébként további bedolgozókat is tartalmaz, a PageMakerhez például tizenötöt, ezek azonban próbaverziók, szemügyre lehet venni őket anélkül, hogy előzőleg valamiféle lovagrendbe kéne belépünk (vesd össze J++ 6.0), és ha valami megtetszik, föl lehet hívni az Extensist, ők pedig némi javadalmazás fejében átadják a kulcsot, ami a demóváltozatot igazivá varázsolja át.

Egyébként ne higgyük, hogy egy bedolgozón nincs mit nézni, csinálja, amit kell, aztán passz. Dehogyan, Van nálam egy másik hasonló cucc is, Textissimónak hívja magát, szövegeffekteket állít elő, de hajszaúra úgy, ahogyan a Nemzeti Színház épül: nem tudni, hol lesz, nem tudni, milyen lesz, és nem tudni, mikor lesz kész. Ez a Corel PHOTO-PAINT belsejében szállásolja el magát, prezentál egy látszatra információgazdag párbeszédablakot, ott az ember kiválaszt valamit, kattintgat, aztán majdeskát lesz valahogy. Az egyik lehetséges következmény a 10. kép ábrázolja, mit mondjak, érdekes, bár álomban se gondoltam, hogy ez jön ki be-



8. kép

lőle. Mindenesetre nehéz szülés volt, próbálkoztam még néhányszor, az eredmény egyre lassabban állt elő, és egyre rondsábnak bizonyult, abbahagytam. Mellesleg a gyártó neve: Human Software, ám a termék csöppet sem humánus, egyike a legkevésbé intuitív eszközöknek, amit valaha is láttam, nagyon utálhatják a felhasználót, akik ezt csinálták, bár mint fontebb láttuk, nincsenek egyedül.

Encarta Reference Suite 99

Ha már kolbással kezdtek, fejezzük is be azzal. Beírtam az Encarta részét képező Bookshelf 99-be a kolbász („sausage”) szót, egészen megkapó találatlistát adott vissza, s ezt maga az Encarta (pardon:

Hallotta már?

ISO 9002

minősítéssel gyártjuk és szervizeljük

számítógépeinket,

melyek a Microsoft által kidolgozott

PC97-es szabványnak is megfelelnek, ezáltal

W95, WNT és W98 kompatibilisek.

GYŐZZÜK A VERSENYT!

KVENTA

H-1067 Budapest, Podmaniczky 37. / 1399 Bp. Pf.: 707.
Telefon: (36-1) 269-5262 Fax: (36-1) 436-312-5824
E-mail: kventa@mail.inext.hu

Hewlett-Packard, Canon és EPSON nyomtatók
kellékek és kiegészítők teljes választékával várjuk!



E-COOP

Kereskedelmi és Szolgáltatói Kft.
1061 Budapest, Üllői út 97.
Telefon: 217-3661 Telefax: 217-4334
Honlap: www.ecoop.hu, e-mail: ecoop@ecoop.hu
IFAX: 217-3661
Környezetbarát

DeskJet 690C
36.200 forint



Microsoft

Windows 95 Magyar AKI 3071	44.800 forint	Office 97 Standard EU	133.900 forint
Windows 95 Angol	48.700 forint	Office 97 Prof EU	142.900 forint
Windows 95 EU Workstation EU	77.300 forint	Office 97 Standard W1 102	38.700 forint
Windows NT Server 4.0SP-3 Client	107.900 forint	Office 97 Prof W1 102	71.800 forint
Microsoft Word Office 4.0SP-3		MS Access 97	344.800 forint
Microsoft Excel 97 Standard Server 3.0sp-3	407.900 forint	MS Access 97	444.800 forint

NOVELL

NetWare 3.11 Server 3.11	240.000 forint
NetWare 3.11 Server 3.11	240.000 forint
NetWare 3.11 Server 3.11	240.000 forint
NetWare 3.11 Server 3.11	240.000 forint
NetWare 3.11 Server 3.11	240.000 forint

NoteBook

PORTOCOM
NOTEBOOKOK HATÁLMAS VÁLASZTEKÉBEN
DIGITÁL - ACER is közzel áll!

EPSON PROJECTOR
A NoteBook mellé 10% árengedménnyel!

MÁRKÁS SZÁMÍTÓGÉPEK - KERESSE A KAPCSOLATOT!

Árunk a 27% átlag nettó ártalpon alapul, az a hirdetés benyomtatásának díjával együtt.

48229



9. kép

„Encarta Encyclopedia Deluxe”) is kiegészítette valamivel. Utána beírtam az „Orbán” szót, mert volt egy ilyen nevű versenyző a csabai kolbászfesztiválon,



10. kép

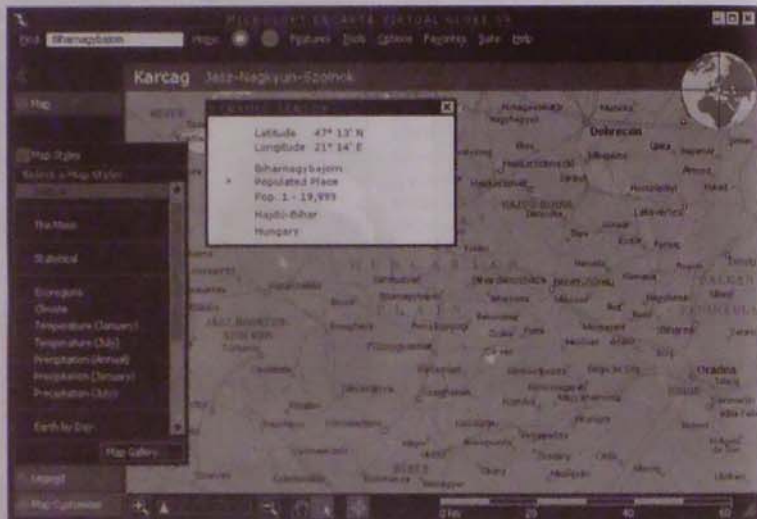
bámszokdók hatalmas tömegével körülvéve tömött a 40. asztalnál, sőt különdíjat is kapott a magas ítélelésként, egy lógó hasú vietnami törpemalac boldog tulajdonosaként terhetett haza. Amúgy az illető Magyarország miniszterelnöke is, tehát emberi számítás szerint helye volna az Encartában, de nincs benne. Megtalálható itt egyebek között Deák Ferenc, Göncz Árpád, Horn, Horthy, Houdini, Kun Béla és Rákosi Mátyás, de Orbán nincsen. Később rájöttem, hogy a kisebb országoknak (Burma, Thaiföld, Magyarország) az Encartában nincs hivatalban lévő államfőjük és miniszterelnökük, csak korábbi van nekik, például Romániával összefüggésben Beneš és Brătianu neve fordul elő. (Beneš persze cseh politikus volt, de

ez most nem ide tartozik.) Aktív vezetőjük a komolyabb államalakulatoknak lehet, mint amilyen például Franciaország. Emögött nyilván az a felismerés húzódik meg, hogy a civilizált világ politikusaiknak a halálzási rátája belül van az akceptálható határokon, míg viszont Kelet-Európa, Ázsia és Océánia vad törzseinél minden bizonytalan, ott a főnök egyik nap még szűzek vérében fürdik, másnap meg már sístergő olajban sül a főtéren, miközben korábbi párthívei vidáman készítik a garnírut.

Öt cédéből áll a csomag, kell neki némi hely a merevlemezen, a telepítése se két perc, amellet alkalomadtán hibajelzetenet is küld, azt mondja, hogy „Ordinal Not Found”. Ebből én valamifajta szemrehányást vélek kiolvasni, itt van nálam egy előkelő vendég, bizalommal jött el hozzám, úriembernek gondolt, és tessék, kiderül, hogy nincsen az én kamrámban ordinalia. Ki is fejtí részletesebben, „The ordinal 6467 could be not located in the dynamic link library MFC42.DLL.” Más szóval azzal vádol, hogy lopkodom a DLL-ekből az ordinaliákat, ezt már kénytelen vagyok visszautasítani, bár

száma 1 és 19999 között van (stimmel), Hajdú-Bihar megyében, Magyarországon található, és még a földrajzi koordinátáit is megadta. Az általam eddig látott térképprogramok közül alighanem ez a legjobb, noha persze blöff is van benne, hogy AI Bundynak és rém rendes családjának legyen mivel szórakoznia. A blöff ezúttal az ügyvezett virtuális repülés formájában manifesztálódik, AI Bundy egy virtuális repülőgépről láthatja a földfelszínt, ő választhatja meg a sebességet, a repülési irányt és a függőleges látószöveget, majd pedig madártávlatból gyönyörködhet el a páratlanul festői balatoni tájban, ahogy a 12. képen látható. (Ez a maximális felbontás, jobb nincs.)

Szép hazáról további információkat gyűjtendő elzarándokoltam arra a helyre, ahol a magyar irodalom tárgyában lehet elmélyedni, azt tudtam meg, hogy 1956 óta a magyar irodalom semmi érdemlegeset nem produkált, kivételt képez Juhász Ferenc és A szarvassá változott fiú, mert azt 1970-ben angolra is lefordították. Szó, ami szó, ez a megállapítás, hogy úgy mondom, kissé elhamarkodottnak tűnik, bár nem valószínű, hogy a



11. kép

őseim egyszerű mongol herélőmesterek voltak, vagy valami effélék, de én akkor se lopok ordinaliát, bármi egyebet, de azt nem.

Az öt cédéből egyikén a telepítő van, meg a futtatáshoz szükséges holmi egy része, kettőn van az Encarta Encyclo-

Bundy család műveltségét negatív irányban befolyásolná. Mindenesetre zétnézem az európai irodalom vidékén is, és a következőkre derült fény: az európai irodalom négy részre osztható, úgymint (1) francia irodalom, (2) ír irodalom, (3) olasz irodalom és (4) Jane Austen. Ennyi.

Továbbá Magyarország faunájának egyik jellemző állata a barnamedve. Ez ugyan nem irodalomtudományi tárgyú információ, de attól még szabad örülni neki.

A csomag része még a Research Organizer, ez tömören arra való, hogy a gyerek összeollózhassa vele a házi feladatot, mégpedig anélkül, hogy a szöveg elolvasásának lélekromboló feladattal kéne megbirkóznia. Ekképpen szocializálódva a nebuló bizonyára a mindenkori Encarta hálás felhasználója marad, agyilag pedig kábé olyan lesz, mint Kelly a rém rendes családban, vagy esetleg még nála is hülyébb.



12. kép

pedia Deluxe, egyen a már említett Bookshelf 99, az ötödiken pedig az Encarta Virtual Globe 99, a világatlasz. Beírtam a szülőfalum nevét, és a Virtual Globe rátalált Biharnagybajomra (11. kép), közölte, hogy ez egy lakott település, lakosainak

Nyomtatók és faxok

OKI FAX 100
Inkjet faxOKI FAX 4100
Hálójelképes fax
és multifunkciós beírószelvényOKI FAX 5200
Hálójelképes fax
és multifunkciós beírószelvény

OKI

People to People Technology

OKI Systems (Magyarország) Kft.
1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. II. em. 204.
Telefon: 327-4070, 266-6225 Telefax: 327-4076, 266-0152
E-mail: oki_h@mail.datanet.hu
Internet honlap: www.oki-europe.co.uk

MATRIXNYOMTATÓK - OLDALNYOMTATÓK - HŐPAPÍROS FAX - NORMÁLPAPÍROS FAX

© Az OKI forgalmazóknál, ártáknál, akciókijelölésnél további információkat az OKI InfoFax szolgálat: 321-4466/1881

Integráció, alkalmazáskezelés, web

Kié a vállalatfelügyelet?

Egykor úgy tűnt, hogy a vállalati felügyeleti rendszerek piaca gigászok csatamezejé, ma azonban csak hidegháborús küzdőtérnek látszik; nem túl valószínű, hogy a két óriás – az IBM és a Computer Associates (CA) – közül valamelyik is piaci túlsúlyra jut. Mára már az is kérdéses, hogy szükség van-e a hagyományosnak mondható monolitikus, átfogó – az asztali gépektől a nagygépekig minden menedzselő – felügyeleti keretrendszerre. Új jelszó került a zászlókra: a több gyártótól származó rendszerek integrációja, az alkalmazáskezelés, újabban pedig a web alapú vállalatfelügyelet.

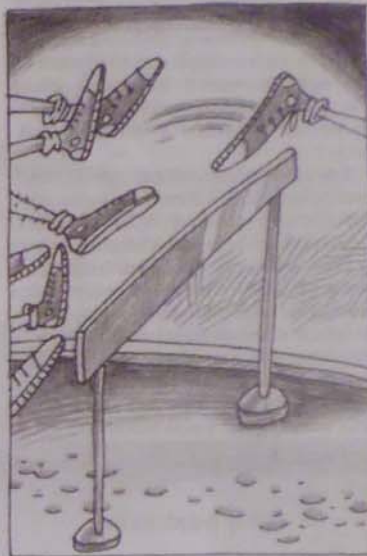
Az arany közép

Két éve még az IBM Tivoli-jának vagy a CA Unicenterének monopóliumát jósolták a piacutatók ebben a szegmensben: a többi szakosodott gyártóról pedig azt mondták, hogy a domináns játékos holdudvarába kerülve tengődnek majd. Bár az IDC 1997-es adatai szerint a CA és az IBM még mindig vezet (25,3, illetve 18,3 százalékos piaci részesedéssel), mellettük szeregni, specializált felügyeleti termékeket gyártó cég üzlete virágzik, olyan szoftverek jóvoltából, amelyek egyik és/vagy másik óriás, esetleg a többi szakosodott vállalat valamelyikének kínálatával integrálhatók. Ez különösképpen így van a UNIX-os és a Windows NT-s környezetekben. A hálózat- és rendszerfelügyeleti világ nem szakadt tehát két táborra, hanem új, a változatosság felé mutató irányzatok táptalaja lett. Sue Aldrich, a bostoni Patricia Seybold Group rangidős tanácsadója szerint a vállalati rendszerek és a hálózati környezetek túl dinamikusak és változatosak, semhogy egyetlen átfogó csomag kielégíthetné az összes igényt, még ha a legkiválóbb megoldások legjobban integrált gyűjteménye is. Steven Foote, a framinghami Hurwitz Group kutatási alelnöke sem látja már bipolárisnak – az egyik vég a számos gyártó moduljait befogadó Tivoli vállalati keretrendszer, a másik a CA Unicenter minden funkciót szorosan magába foglaló tömbje – a rendszerfelügyeleti világot. Ma mindkét nagy a középtől felé kanyarodott: az IBM Tivoli-ja egyre több saját vagy az IBM-től származó terméket, eszközöt fogad magába, a CA pedig április óta fokozatosan kibontja a csomagból és szabaddá teszi a Unicentert, hogy minél több termék születhessen hozzá a külső fejlesztők jóvoltából.

S ha ez így megy tovább, a középmező egyre zsúfoltabb lesz, mivel a felhasználók vegyítik, összekapcsolják a különféle céltermékeket, majd beillesztik őket a vállalatfelügyeleti keretrendszerbe. Jelenleg olyan cégek szolgálják ki egyenesen erre szánt esomaggjaikkal a piacnak ezt a középső területét, mint a Hewlett-Packard, a BMC Software, a Platinum Technology és a Compuware. Ez a középpiac felé irányuló törekvés már az év kezdetén megindult, és pedig attól az egyre szélesebb körben terjedő felismeréstől hajtva, hogy az egygyártós, átfogó rendszer/hálózat menedzsment megoldások nem működnek. Nagy nyilvánosságot kapott ugyanis a GartnerGroup egyik tanulmánya: aszerint a vállalati rendszerfelügyeleti megvalósítások 70 százaléka sikertelenné minősíthető. Foote erre utalva kijelentette: „Aszerint, hogy mit értünk sikeren, megeshet az is, hogy a sikerességi mutató a zérus értékhez van közelebb.”

A Florida állambeli Tropicana Products nevű cég is a középmezőből választott megoldást rendszerfelügyeleti problémájára: a Tivolit kombinálta a Platinum Technologytól származó eszközökkel.

A Tropicana Productsnak az automatikus feladatütemezés a legfontosabb funkció. Kezdetben vala a Platinum-féle Autosys. Aztán a Tivoli is kirukkolt a maga munkaütemezőjével, s a Tropicana később egyéb, a cégspecifikus funkciók ütemezésére alkalmas felügyeleti eszközöket is megvásárolt. Eric Eriksen MIS igazgató elmondta: nem mutatták az időt mindenféle ütemezővel, hanem kiépítettek egy háromrétegű ütemezési rendszert. Ezen belül az Autosys az egyedi eszközöket kezelő főütemező, és a Tivoliha fun-



nak be – a Tivoli Plus integrációs moduljainak közvetítésével – a jelentések az eseményekről. A Tivoli vezérlőpultjáról az operátorok figyelemmel követhetik a riasztásokat, az eljárásokat, az üzeneteket és a szabályokat. Ha baj támadna, akkor az operátor a konzolon át egészen a natív eszközökig „fúrhat le”, s keresheti meg a probléma gyökerét. A később beszerzett különféle típusú felügyeleti eszközökkel a gyakrabban használtak a Tivoli Plus modulok révén szerves egységgé illesztették a Tivoli-val.

Az informatikai vezetők ilyenformán nem kockáztatták a bukást, hanem újragondolták vállalati rendszerfelügyeleti követelményeiket. Paul Mason, az IDC elemzője szerint manapság a vállalatok gyorsan akarják üzembe állítani és kiaknázni rendszereiket. A felső vezetés is többnyire türelmetlenül várja a hálózat/rendszer felügyeleti beruházások megtérülését. A Tivolihoz és CA-hoz hasonló gyártók rövid távú hasznosítási programokkal válaszolnak az ilyesfajta igényekre.

A Minnesota állambeli GMAC Residential Funding Corporationot is a gyors hasznosítás és megtérülés vágya indította a Tivoli néhány moduljának – a konzolnak, a szoftverdisztribúciós, a távoli vezérlési és a letlári programrészeknek – a megvásárlására. Emellett használják a Compuware-féle EcoToolst, a HP OpenView-t, valamint a Compaq saját szerverfelügyeleti eszközeit. Theodore Wendell IT igazgató elmondta: a sikertelen Tivoli-megvalósításokat elkerülendő, egyszerre csak egy programrészt vezettek be, s csak annak megtérülte után tértek át a következő modulra. Cégük a szoftverelosztást

minősítette a leginkább megtérülő eszköznek – részben azért, mert ily módon nem kell majd mindegyik géphez külön odamenni – így ezt a modult vezették be elsőként. Wendell szerint ezzel a programrésszel szoftverenként 25 ezer dollárt tudnak megtakarítani a disztribúción. Ők is rájöttek arra, hogy hiába volna kényelmesebb egyetlen eszközzel, csak több különbözőtől várhatnak rugalmas és hatékony megoldást valamennyi helyzetre. A felügyelői felügyelője a Tivoli; az EcoTools kezeli az Oracle adatbázist, és küldi a riasztásokat a Tivolinak; az OpenView felügyeli a hálózati eszközöket, és szolgáltatja az információkat a Tivolinak.

A közhiedelemmel ellentétben a CA Unicenterhez hasonló monolitikus felügyeleti eszköz hasznosítása időbe telik. A gyorsasági rekordot talán a New Jersey államban működő Hurley Consulting Associates gyógyszeripari tanácsadó vállalat tartja: ez a 130 asztali gépet használó kis cég mindössze 10 nap alatt vezette be és tette működőképessé a végletes implementációs költségeiről hírhedt CA Unicentert – bár nem teljes funkcionalitással, de legalább egy kulcsfolyamatot sikerült felügyelet alá vonni. A szerződésben ugyanis kikötötték, hogy a CA 10 napon belül legyen meg a bevezetéssel, beleértve a szükséges képzést is. A Unicenter kényelmi szempontok szerint választották. Richard Grey, a cég hálózati adminisztrátora a teljes csomagot megvette: a vezérlőpultot, a Windows NT-hez, Exchange-hez, SQL Serverhez való ügyzőköket, a biztonsági mentés modulját, a szoftverelosztást, vagyis mindent. A Hurley a Unicenterrel 17–20 kiszolgálót és NT-szerverfürtöt felügyel, és elosztja vele a szoftvereket a munkaállomásoknak.

Egyre több gyártó ismeri fel: a felhasználók nem a kiszolgálók és adatbázisok kezelése érdekli (az, hogy például egy út-választó elhagyjalja a csomagokat vagy egy kiszolgáló puffereji túlsordulnak) – ők a szemükben kritikus fontosságú alkalmazásaikat akarják elérni, akár az ő szoftvereik, akár az SAP, a PeopleSoft, illetve mások termékei.

Pontosan ez vezette a kaliforniai LSI Logic vállalatfelügyeleti szolgáltatásainak menedzserét, David Bristow-t is, amikor 1997 szeptemberében elkezdtek összeilleszteni a kategória legjavát tartal-

mazó esomaggjukat – jókora nyomás alatt, hisz a cég már 1998 januárjában élesben akarta működtetni az SAP R/3-at. A HP tanácsadó szakembereivel közösen több-retegű megoldást hoztak létre: az adatgyűjtésre és az egységes megtekintésre lehetőséget adó OpenView-val, elosztott SNMP ügyzőkökkel, eseményintegrációs és -korrelációs moduljal, valamint az R/3-ast kezelő BMC Patroltal. Egyetlen fő célt tartottak szem előtt: tudni akartak arról, ha valami is útját állja volna az R/3 bevezetésének.

Az LSI a Tivoli és a CA beszerzését is fontolgatta, de nem akartak nagy, esetleg csak egy év alatt bevezethető keretrendszer. Végül is nem átfogó, vállalati szintű hálózatfelügyeleti rendszert állítottak üzembe, hanem az R/3-as végponttól végpontig való kezelést lehetővé tevő megoldást. A gyorsaságot és a hatékonyságot szem előtt tartva, Bristow és csoportja számba vette a hálózat, a rendszer, az adatbázis, az alkalmazás és a biztonság területén felmerülő sok ezer lehetséges felügyeleti paramétert, illetve eseményt, és kiválasztotta közülük a néhány tucat valóban fontosat, így sikerült három hónap alatt működő rendszert felállítani.

WBEM

A web terjedése gyökeresen megváltoztathatja a rendszer/hálózat felügyelet területén kialakult status quót. A Microsoft és a Desktop Management munkacsoport kidolgozta WBEM (Web-based Enterprise Management) közös információ-modellje egyetlen mechanizmust használ a legkülönbözőbb forrásokból származó adatok leírására. Wendell cégénél is szorosán nyomom követik a WBEM pályafutását, de a szakember a gyártók részéről tartózkodást tapasztal: mindenki vár a szabványokra, senki sem akar újrólenni, de persze utolsó sem.

Aldrich arra számít: azokonként, hogy a bevált felügyeleti eszközök gyártói kiábrának, a WBEM technológia a vállalkozók új hulláma előtt nyitja meg az utat, sőt az elemző valószínűnek tartja, hogy egy év múlva már két tábor uralkodik majd ezen a terepen: a WBEM és a vele szemben állók serege.

Alan Radding
(Computerworld US)

KTI NETWORKS

„ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”
Tel.: (06-20) 9-333-KTI (9-333-584) Fax: 318-6813
Mail: ktinet@mail.inet.hu Web: www.ktinet.hu



KS-2020 8 p. 10Base + 1 db 10/100Base switch
KS-2017X 8 db 10Base p. + 2 db 10/100Base p.
KS-2010 max. 8 p. 10/100Base switch
KS-2017FX 8 p. 10/100Base switch
K6-2019FX 10/100Base switch 7 UTP + 1 optikai p.
KS-2020 2 p. 10/100Base opt. N-Way switch
KS-2020 8 p. 10/100Base opt. N-Way switch
KT-108-TF Transceiver BMC-UTP-Optikai
HP 100VG Any LAN kompatibilis optikai



KF-221TA 10/100Base busmaster PCI kártya (Digital)
KF-230TX 10/100Base busmaster PCI kártya (Analog)
KF-C18 10/100Base PCI/ISA hálózati kártya
KF-8M2 8 p. 30/100Base hub
KF-9-16-20M3 10/100Base 8 16-24 p. hubok
K6-12-12X Fast Ethernet hub 12 db 100Base p. + 1 optikai p.
K6-10-2FX Fast Ethernet hub 10 db 100Base p. + 1 optikai p.
KC-10FX 100Base UTP-Optika konverter
KC-100M 100Base UTP-Optika konverter

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

ISO 9002

Noha a cégek felső vezetői általában nagymértékben támogatják az informatikai rendszerek védelmét, mégis meglepően sok vállalat még a legalapvetőbb lépéseket sem teszi meg annak érdekében, hogy megóvja magát a hackerektől, a rosszul alkalmazottaktól és az ipari kémektől. Ráadásul úgy tűnik, a szavak és a tettek közötti szakadék egyre csak nő, ahogy az informatikai fejlesztésekre szánt – amúgy is szűkös – pénzforrásokat magába szippantja a 2000. év problémájának „fekete lyuka”.

A fenti megállapítások az Ernst & Young és a Computerworld azon, 4255 informatikai és információbiztonsági vezetőre kiterjedő felméréseiből származnak, amelyhez hasonlóan immár hatodik éve végeznek a kutatók.

A válaszadók 84 százaléka állítja, hogy elöljáróik „fontosnak” vagy „kiemelkedően fontosnak” tartják az információbiztonságát, a következő eredmények tanúsága szerint azonban ez az aggodalom nem igazán nyilvánul meg tetteikben is:

- A megkérdezettek 41 százaléka kijelentette, hogy nincsenek formális biztonsági szabályai.
- Háromnegyedük semmilyen reakciótervet nem rendelkezik a váratlan eseményekre.
- Több mint a felük nem rendelkezik az adatok visszaállítására vonatkozó tervvel katasztrófa esetére.
- Jó egyharmaduk nem figyel a hálózaton a gyanús tevékenységeket.
- Kevesebb mint egyötödük alkalmaz titkosítástechnológiát a féltett adatok védelmére.

A felmérés az adatbiztonsági veszélyek általános félreértésére is rávilágít. Potenciális kockázatként kétszer annyian jelölték meg a hackereket, mint az alkalmazásokat, annak ellenére, hogy tanulmányok bizonyítják: a betörések túlnyomó többsége a vállalaton belülről történik. A megkérdezettek 32 százaléka szerint az adatbiztonság jelenleg a legnagyobb gátat az elektronikus kereskedelem előtt (26 százalékuk hiányos technológiára, 25 százalékuk pedig nem megfelelő gazdasági helyzetre hivatkozik).

Akadnak azonban biztató jelek is: az egy évvel ezelőttihez képest jóval kevesebben kérdőjelezték meg a biztonsági termékek hatásosságát. „Az elmúlt két évben határozottan élénkült az adatbiztonságra fordított figyelem – állítja John Darbyshire, az Ernst & Young LLP gyakorlati biztonságért felelős vezetője. – De sokan még mindig nem tesznek semmit, a felső vezetés pedig nem a legmegfelelőbbben használja eszközeiket.”

Barátságos támadások

Túlán a vállalatvezetők is komolyabban vennék az adatbiztonság kérdését, ha behatolástesztnak vennék alá rendszerüket. Ilyenkor a vállalat automatizált eszközökkel keresi saját rendszerében a biztonsági réseket. A teszt megmutatja a sebezhető pontokat és következményeit. „A főnököket alaposan fel tudja rázni egy ilyen behatolási próba” – toldja meg véleményét Darbyshire.

John Wylder, egy atlanti bank alelnöke egyetért a teszteredmények felmutatásának hatásosságával, ha a kimutatásban szerepelnek a gyenge pontok, üzleti

szempontú értelmezéseikkel egyetemben. „Ha például azt mondjuk, hogy »bizony letölthetik a jacksonville-i iroda ügyfél-listáját«, ez valószínűleg felkelti a figyelmet.” Egy biztonsági szakértő viszont azt tanácsolja: ha lehet, pozitív üzeneteket is közöljünk a vezetőkkel, ellenkező esetben könnyen hihetik, hogy az ember csak az ördögöt festi a falra, és szkeptikussá válhatnak, főleg az olyan cégek főnökei, amelyek még nem szenvedtek el adatvesztést – vélekedik Paul Jansen, az indianapolisi USA Group információvédelmi vezetője. Példával is szolgál erre: a USA Group védőgátat használt az internetcsatlakozáshoz, de Jansen szeretett volna még egyet a cég ügyfelei által igénybe vett extranet biztonságának megerősítésére. E célból viszont nem azt festette le a vezetőségnek, hogy az ügyfelek milyen szörnyű dolgokat művelhetnének a rendszerrel, hanem elmondta: egy külön átjáró az ügyfelek felé növelné a biztonságot, és javítaná a szolgáltatás minőségét. Kérését jóváhagyták.

Még egy ok, hogy irtózzunk az ezredfordulótól

„A 2000. év problémája a legfrissebb ok, ami miatt az adatbiztonság nem kap kellő anyagi támogatást” – mondja Wylder. Tudnia kell, hiszen nemrég a SunTrust adatbiztonsági vezetője volt, jelenleg pedig a bank 2000-es projektjét vezeti.

Wylder szerint a vezetőség könnyedén csoportosítja át az anyagi forrásokat az adatbiztonságról olyan projektekre, mint a 2000. év problémájának megoldása, mert – annak ellenére, hogy a saját tele van a hackertámadásokról szóló hírekkel –, a vállalatok túlnyomó többségéhez valahogy mégsem törek be. Ezt a felmérés is igazolja, hiszen a megkérdezettek mindössze a 4 százalékához törek be az interneten keresztül. A vállalatok jobbra a „régimódi” úton szenvedik el veszteségeiket, vagyis a számítógépes támadásoktól független csalogások miatt. „A vezetőség csalogott, amikor sok pénzt fektetnek a számítógépes adatbiztonságba, aztán pedig a könyvelő lép az iratokkal” – példalódlózik Wylder.

Darbyshire-t nem lepte meg, hogy a felmérésben olyan nagy százalékban szerepelnek formális biztonsági szabályokkal nem rendelkező vállalatok: „Időről időre találkozni lehet olyan szervezetekkel, ahol egyáltalán nem is léteznek ilyen szabályok, vagy esetleg nagy gépes rendszerre fejlesztették ki azokat, és nem igazították hozzá az ügyfél-kiszolgáló felépítésű környezethez.” Pedig a szabályzatok és eljárások a biztonság alapkövei, és kifejlesztésük nem igényel nagy befektetést – egy 50 millió dolláros vállalat esetében körülbelül 150 ezer dollárt kell erre fordítani.

Az adatbiztonságra való ösztönzésnek azonban nem az informatikai vezetőktől, a biztonsági szakértőktől vagy a felső vezetésétől kellene érkeznie, sokkal inkább az egyes részlegek üzleti vezetőitől, akik birtokolják a cég termékeit és szolgáltatásait – állítja Patricia Gilmore, a San Francisco-i Charles Schwab & Co. adatbiztonsági kockázatokkal foglalkozó igazgatója. „A múltban az adatot az informatikusok birtokolták, de mi igyekeztünk

Vállalati adatbiztonság

Sok beszédnek sok az alja

változtatni ezen a szemléleten. Meg szeretnénk érteni az üzletemberekkel, hogy a felelősség őket terheli.”

Gilmore, aki egyben az Information Systems Security Association elnöke is, úgy véli, egyetlen szervezet sem képes kockázatmentes rendszert építeni, de „elviselhető” kockázatot igen. A Schwab adatbiztonsági vezetői kezdenek érdeklődni az üzleti menedzserektől, hogy vajon mi az elfogadható biztonsági szint a számukra készített alkalmazásokban.

Jansen szerint túl sok ember hiszi, hogy a technológia – a védőgátak, a betöréssérkezők és az ehhez hasonló eszközök – megoldja biztonsági problémáikat. „No de ha az ember telepi egy védőgátat, aztán egy alkalmazott megadja a jelszavát egy exalkalmazottnak, akkor mit ér ez az egész?” – kérdezi a biztonsági szakember.

Sok esetben hiányzik egy másik, védelmet nyújtó elem: a biztonsági balesetekre kidolgozott reakcióterv. A hatékony tervhez azonban behatolásérzékelő szoftver is szükséges. Az ilyen rendszerek olyan gyanús tevékenységeket keresnek a hálózaton, mint amilyenek például az ismételt elrontott bejelentkezések, és a meghatározott események bekövetkeztére képesek riasztani. Idén a felmérésben szereplő cégeknek mindössze a 19 százaléka nem szerzett volna tudomást egy sikeres internetes betörésről, szemben az előző évi 42 százalékkal.

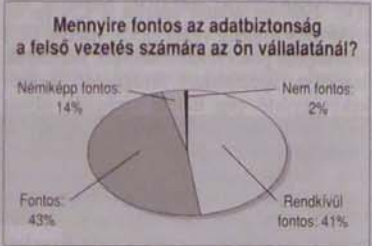
Jobb eszközök

A felmérés eredményei azt mutatják, hogy az informatikai szakértők egyre elégedettebbek a biztonsági termékekkel. Mindössze 18 százalékuk gondolja, hogy „a biztonsági termékek jelentik a legnagyobb akadályt a gondok leküzdésében”, Tavaly még a megkérdezettek 31 százaléka bizonygatta ezt a tételt.

Behatolásérzékelőkkel és tűzfalakkal integrálva a vállalati rendszerfelügyeleti eszközök példátlanul képesekkel ruházzák fel az adatbiztonsági specialistákat – mondja az Ernst & Young egyik szakértője. „A kellek mind kommunikálnak egymással, és ha betörés történik, meg lehet szakítani egy kapcsolatot, vagy visszakövető a támadás” – teszi hozzá.

„Csak az elmúlt esztendő nézve is sok

hiánypótló új eszköz került piacra, főleg a szervezés és a felügyelet terén” – állítja John Pastore, a Virginia állambeli Falls Church-i Capital One Financial Services vezető kutatója. A központosított irányítás végett azonban hatékonyabban kell integrálni az eszközöket és a termékeket. A felmérés azt is kimutatta, hogy a titkosítás még nem igazán kiaknázott terület. A megkérdezettek 17 százaléka használ titkosítást az interneten, 4 százalékuk alkalmaz digitális aláírást, továbbá 5 százalékuk folyamodik digitális igazoláshoz. Pastore szerint ez azért van így, mert a technológia nem könnyen használható



azokkal az alkalmazásokkal, amelyeknek forráskódja nem elérhető. Az is közrejátszik azonban, hogy a felhasználók sokszor nagyvonalúan és könnyelműen azt hiszik: ha a védőgátak és a jelszavak távol tudják tartani a behatolókat, akkor semmi értelme a belül lévő információkat titkosítással is védeni. „Egyelőre ez az uralkodó felfogás, ami annál is ijesztőbb, mert nem telik sok időbe átjutni egy átlagos védőgáton” – figyelmeztet Pastore. Hasonlóan vélekedik Darbyshire is, aki szerint a kriptográfia a „jövő zenéje”. Napjainkban azonban még új és bonyolult technológia, amely vállalati szintű képzést és odafigyelést igényel, ha megfelelő architektúrával akarják alkalmazni.

Am a biztonságához érő informatikai szakértők óva intenek attól, hogy bárki is mindenható gyógyírnek tekintse a titkosítást vagy egyéb technológiákat. „Mindenkinek rá kell ébrednie arra, hogy az alapok – a biztonsági szemlélet meghonosítása, a szabályzatok kidolgozása vagy az oktatás – nélkül a technológia mit sem ér” – figyelmeztet Jansen.

Gary H. Anthes
(Computerworld)

FUJITSU
Magneto-Optikai meghajtók

maxell
Magneto-Optikai lemezek

Procomp-Hungary Kft.
1107 Bp. Szabó u. 21.
Tel: 292-9631, 291-9235

Napfény Kft.
1117 Bp. Prózsa K. u. 4.
Tel: 204-7323

Cserélhető lemezes és korlátozottan újrírható adattároló eszköz. Maximális kapacitás: 640 MB. 4 MB/sec adatátviteli sebesség. Beépíthető (3.5") meghajtó SCSI lemezes; felülettel, és külső meghajtó, SCSI vagy párhuzamos interfezsre való csatlakozással. IBM PC-hez és Macintosh-hoz is.

Allig egy hónapja tettünk ígéretet arra, hogy – kisebb-nagyobb rendszerességgel – bejárjuk és bemutatjuk Magyarországot, Európa, sőt más kontinensek könyvtárait. Első utunk a franciák nemzeti könyvtárába, a Bibliothèque nationale de France-ba (BnF) vezetett, részben mert így adódott, részben mert a párizsi intézmény több szempontból is élenjáró. Hogy miért? A cikk korlátai között erre adunk választ.

Minden tűlzás nélkül állíthatjuk, hogy nagy utat tett meg a Francia Nemzeti Könyvtár (a továbbiakban az egyszerűség kedvéért: BnF), amíg elérkezett mostani helyére, a kelet-párizsi modern városnegyedbe. Szajna-parttól Szajna-partig visz a történet: az V. Károly által 1368-ban alapított és a Louvre-ba telepített parányi magángyűjteménytől egészen a Dominique Perrault tervezte Tolbiac épületegyüttesig, amely ma több

Közelkép a Bibliothèque nationale de France-ról

el, és ugyanez az elhelyezési modell négy hatalmas épületben ismétlődik meg – természetesen más szakterületek irodalmát is felvonultatva. Még a toronyépületek közé átriumszerűen telepített hatalmas fenyőpark sem enyhíti a gigantikus architektúrális megoldás nyomasztó hatását. Belül viszont minden más: aki itt leül, az információ nélkül nem tér haza.

Angol-amerikai mintára szabad polcos tárolási rendszert alakítottak ki: a levegősen elhelyezett polcok között nemcsak válogatnak, hanem gyakran – állva vagy ülve – olvasnak is a BnF látogatói. Azok, akik a hagyományos olvasóasztalt részesítik előnyben, 1600 ülőhely közül választhatnak. Ez a szám csupán a nyitott olvasóterem befogadóképességét tükrözi, a zárt gyűjteményekben további 2000 ülő- és munkahely várja a kutatókat.

Nem szívfájdításból mondjuk, csak a sóvár emlékezet idézi elénk: gyönyörű, egyedi megmunkálású fából készültek a székek és az asztalok. Ez utóbbiakat oly módon tervezték meg, hogy az olvasókkal érkező notesz-PC-k is helyet és hálózati csatlakozási lehetőséget kapjanak. Hiszen a többség kerékpárral, almával, táskával és személyi számítógéppel, nem pedig jegyzetfüzet-

Catalogue of Periodicals működik viszonylagos teljességgel; ez a francia egyetemi és nagykönyvtári folyóirat-állomány-

bontásban vagy teljes egészében kapható. 1970 óta a BnF gondozásában optikai lemezen is megjelenik a nemzeti bibliográ-



Angolszász mintára működik a szabad polcos rendszer

mint 10 millió nyomtatott és egyéb formátumú dokumentumnak ad otthont.

Ma már nehéz lenne megmondani, hogy a '80-as években pontosan hány könyvet, folyóiratot és más információhordozót tárolt a franciák nemzeti gyűjteménye, de minden bizonnyal elegendőt ahhoz, hogy az akkori elnök, François Mitterrand úgy döntson: a Louvre Palota tőszomszédságában lévő régi Bibliothèque Nationale maga már nem képes ellátni feladatát. E helyütt nem boesátkozunk hosszas történeti fejtegetésbe, hiszen informatikai szempontból ma már csak egy dolog lényeges: Mitterrand kezdeményezése nyomán 1995-ben megépült a dokumentummilliók befogadására alkalmas új épületkomplexum: a Bibliothèque Nationale és a Bibliothèque France fúziójával létrejött a mai BnF, és végre megkezdődhetett a pusztán információátvitelen messze túllépő munka.

Mindent a kéznek

Egy forgalmas péntek délutánon egyszerű olvasóként, 20 frankkal szegényebben és egy napi látogatójegygyel gazdagabban léptünk be a francia elnök nevével viselő irodalmi olvasóterembe. Zárójelben jegyezzük meg: egyedül a filológiai szekció anyagainak böngészésére szolgáló „terem” négyesarnoknyi területet foglal



A katalógusterminál magánya

tel felvértezve érkezik. A hagyományos könyvtárospulttal szemben kaptak helyet az olvasóterem saját asztali kivitelű PC-i (javarészt Bull gépek); ezek – a készlet erejéig – szabadon használhatók.

Navigare necesse est

Claudine Hermabessiere, a BnF sajtóosztályának főnöke szívesen kalauzolja végig az ide látogatókat, szakmai szempontból érdeklődő újságírókat. A gyűjteményben való navigálásra azonban ő sem vállalkozna egyedül. Szerencsére nem is kell, mert minden olvasóteremben ott áll az a terminál, amelynek segítségével bejuthatunk a BnF központi katalógusába, sőt azon túl is...

Katalógusszinten a Bibliothèque nationale de France azt tekinti legfontosabb céljának, hogy egyetlen, úgynevezett „uniós” lajstromot hozzon létre: olyan katalógust, amely valamennyi franciaországi könyvtár állományát nyilvántartja és elérhetővé teszi. Most csak a National



Távolról sem szép a Bibliothèque nationale de France

ban való automatikus keresést és könyvtárközi kölcsönzést bonyolítja le.

Végso kiépítésében a French Union Catalogue lehetővé teszi majd, hogy a felhasználók – integrált rendszer keretében – egyetlen művelettel, az ország bármely pontjáról lokalizálhassák és kérhessék az eredeti vagy másolt dokumentumot.

Opálos megoldások

Ma két BnF-katalógus – a Bn-Opale és a Bn-Opaline – érhető el az internetről, a Telnet Vt100-as protokoll használatával (a Mosaic, Netscape stb. ügyfélszoftvert be kell állítani Telnet-emulációra). Kétmillió tételt tartalmaz a Bn-Opale adatbázisa: könyvekről, folyóiratokról és számítógépes állományokról ad tájékoztatást. A Bn-Opaline pedig 460 ezer bibliográfiai tételt, és elsősorban a speciális gyűjtemények (például térképek, lenyomatok, fotográfiák, kéziratok stb.) anyagára épít.

E két adatbázisból készül mindmáig a Francia Nemzeti Bibliográfia nyomtatott változata. A köteles példányok alapján rögzített jegyzék az Egyetemes Tizedes Osztályozás (ETO) szerinti tematikus

fi. A CD-nek elég borsos az ára: a teljes éves előfizetés 8500 frank, a nyomtatott verzió éves díja pedig 3850 frank. (Lapzártakor körülbelül 40 forintot jegyeztek a francia frankot. – A Szerk.) De a Bn-Opale és Bn-Opaline adatbázisrekordok mágnesszalagon és hajlékonylemezen is hozzáférhetők.

A fejezet elején említett internetes elérési lehetőségről még annyit: a BnF franciaországi és külföldi partnerintézményei a RENATER hálózaton keresztül férhetnek hozzá a két adatbázishoz; a BnF adja hozzá a megfelelő szoftvert és a felhasználóazonosító jelszót. A Bibliothèque nationale de France webszerverén a Bn-Opale ingyenesen is elérhető.

Azoknak, akik kedvet éreznek ahhoz, hogy virtuális vízbe menjenek a BnF-hez vagy közelebből megismerkedjenek a RENATER-rel, illetve a mögötte álló SFINX (franciaországi GIX, Global Internet Exchange) rendszerrel, ajánljuk a nemzeti könyvtár webhelyét, a <http://www.bnf.fr> címen. Az sem baj, ha nem tudunk franciául, hiszen a honlap felkínálja az angol nyelvre való váltás lehetőségét.

Zimányi Katalin

NOVEMBERI AKCIÓINK

FAST
AV MASTER'98

169 Ft + ÁFA

149 eFt + ÁFA

MINDENKINEK!

Egy kényes PC-ben Audio/Video sztereóval rendelés, a világ legújabb akkori típusú. Bőve utólag egyszerűen visszaváltást kérhetjük a kereskedőnél.

A World Media/Studio Pro Full sztereóval komplett FAST Capture és egyéb programokkal. MS WORD, MS EXCEL, MS POWERPOINT, MS VISIO, MS PUBLISHER, MS FRONT PAGE.

Vegyes, kényes!

ADI

www.adi.hu

17" - A 300MHz-es
ADI MicroScan 6P TCO
4 világos LED, 17"-es Matrix képernyő, max. 600x480, 1400x1200 felbontás, 40 könyv generátor
Akcióár: 144.990 + ÁFA

17" - 300MHz
ADI MicroScan 5PM TCO
Egyetlen A/D, 17" standard
17" - 0.28mm, 1200x1024 felbontás, 40 könyv generátor
Akcióár: 69.990 + ÁFA

17" - 300MHz
ADI MicroScan 5GT Trinitron
Egyetlen, megosztott, 17" standard
17" - 0.28mm, 1400x1200 felbontás, 40 könyv generátor
Akcióár: 116.990 + ÁFA

15" - 300MHz
ADI MicroScan 4P Multimedia
Matrix, Super, 17" standard
15" - 0.28mm, 1200x1024 felbontás
40 könyv generátor
Akcióár: 42.990 + ÁFA

15" - 300MHz
ADI ProVista E44
Matrix, Super, 17" standard
15" - 0.28mm, 1200x1024 felbontás, 40 könyv generátor
Akcióár: 38.990 + ÁFA

ALEGRO

ADI PANNON

1012 Budapest, Vörösmarty u. 9. Tlf.: 214.8271, 214.8223
E-Mail: alegro@mail.datanet.hu, sales@adi.hu
BPO www.adi.hu, www.alegro.hu

Microsoft Certified Solution Provider

Budapest Szoftver Áruház

Table listing various software products and their prices, including Microsoft Office, Windows 95, and other operating systems.

Szoftver ABC

Telefon: 329-2737, 329-2738, 329-2490, 329-3492 Fax: 329-2720, 201-8619 1137 Budapest, Jászai Mari tér 3.

Levelcím: 1391 Bp. Pf.218 Http://www.SzoftverABC.com/ E-mail:info@SzoftverABC.com

Akciós termékek és újdonságok:

- nyelvész 3 akció 1 990 ms small business server 5 user + office 97 prof. hun lic. 5 user 499 990 ms windows 98 hun. 45 950 ms windows 98 hun. upg. 24 490

Mindenkinek, akik az oktatásban érintettek, tehát diákok, egyetemi hallgatók, tanárok, oktatók, minősített kutatók az alábbi COREL termékeket rendelhetnek ingyen!

Nem csak bolt, de üzlet!!!

- hp termékek 92274a (4l,4ml,4p,4mp) 14 680 deszket 710c 17 740 92275a (lp,lp) 23 970 deszket 720c 17 740 deszket 890 cu 26 970

Table listing various software products and their prices, including CorelDRAW, Adobe Photoshop, and other graphics and productivity software.

Logitech, COMPAQ, CHEYENNE, IBM, Lotus, Novell, Borland, SYMANTEC CERTIFIED RESELLER, MCAFFEE, MICROGRAFX, SCALA, VISIO, fractal design corporation, macromedia

A MÁV INFORMATIKA KFT. felvételt hirdet a következő munkakörökre: ADATVÉDELMI FELELŐS, TANDEM RENDSZERPROGRAMOZÓ, IBM RS/6000 SP2 RENDSZERPROGRAMOZÓ ÉS ADATBÁZIS-ADMINISZTRÁTOR, WEB-FEJLESZTŐ, IBM S/390 RENDSZERPROGRAMOZÓ, LOTUS NOTES RENDSZERADMINISZTRÁTOR

MINOR Dinamikus fejlődő informatikai rendszerintegrátor cég (Compaq System Partner, Compaq Service Provider, Microsoft Solution Provider, Novell Systemhouse) pályázatot hirdet az alábbi munkakörök betöltésére: ÜGYFÉLSZOLGÁLATI MUNKATÁRS, SZERVIZTECHNIKUS, SZERVIZMÉRNÖK, PROJEKT MANAGER

Teac PD-518EK PD/CD meghajtó

Kétlaki

Annak idején a CD-írók tesztjéhez egy kombinált optikai meghajtót is kaptunk a Teacet képviselő Sharthead-tól. Különlegessége folytán ez nem kerülhetett be a CD-írók közé, és a nemrégiben készült cserélhető adathordozós tesztbe sem, a csupa hordozható eszköz közé, a Teac berendezése pedig csak beépített egységként kerül forgalomba. Most ezt az adathordozót is bemutatjuk, nehogy elsikkadjon a sok tematikus teszt között.

A Teac PD-518EK szabványos 5,25 hüvelykes helyet foglal el a számítógép előlapján; csatlakozófelülete ATAPI (EIDE) szabvány szerinti illeszti a rendszerbe. Pontosán úgy kell beépítenünk s használnunk, mint egy merevlemez háttértárat vagy egy CD-olvasót.

Photo CD, CD-I, Video CD, CD Extra, továbbá kezeli a több menetben felírt (multisessionös) kompakt lemezeket is. Szokványos hangkimenete van (fejhallgató elől és vonali hátul), a hangerőt elgombbal szabályozhatja a felhasználó.

A PD kazettát a tálcá fölé helyezhetjük be, egy kazettatarató keretbe (2. kép); az adathordozó itt a kazettában elhelyezett optikai lemez (3. kép). A lézersugár felmelegíti az optikai tárcsa anyagát, és helyileg megváltoztatja a fényvisszaverő képességét: ez az anyag kristályos fázisban fényes, tehát jól visszaveri a fényt, hő hatására azonban amorffá válik, megsötétül, és rosszul veri vissza a fényt. Törleskör mindennek a fordítottja történik.

Ez persze nem túlságosan fontos a felhasználóknak; a kazettába tett szivárványos tárcsa, a meghajtó és a fizikai törvények mind teszik a magukét. Amit viszont jó tudnia, az az, hogy a PD 512 bájtós szektormérettel íródik fel. A szekto-



1. kép



3. kép



2. kép

A két hozzá adott telepítőlemezen DOS-, Win3.1-, Win95-, illetve WinNT-meghajtóprogramok találhatóak. Telepítése egyszerű, s utána új háttértárnak meg CD-ol-

	CD	PD
Adatátviteli sebesség	3,4 megabájt/másodperc	5,1 megabájt/másodperc
- maximális	1,2 megabájt/másodperc	1,14 megabájt/másodperc
Fordulatszám	1200-4240 fordulat/perc	2027 fordulat/perc
Átlagos sávkeresési idő	115 milliomed másodperc	89 milliomed másodperc
Átmeneti adattár	512 kilobájt	512 kilobájt

vasónak látszik a számítógép felől nézve. Persze hol egyik, hol másik üzeni azt, hogy „nem elérhető”, aszerint hogy éppen milyen lemez van benne.

A CD egyszerűen helyezhető a tálcára. Ha függőlegesen építjük be a meghajtót, akkor csakugyan jól használható CD-fogókar segíti a tartást (1. kép). Minden szokásos CD-formátumot ismer: CDROM Mode 1, CD-XA Mode2 Form1 és Form2,

rok elhelyezkedése előre jelezve van a lemezen, ezt az adathordozót ilyenformán kötött szektorosnak (hardsector) is nevezhetjük. Ezzel a kis szektormérettel gazdaságos a rövid adatállományok elhelyezése – és az egész számú szektorba bele nem férő nagyobbaké is –, valamint alkalmazhatók a meglévő FAT és NTFS könyvtárszerkezetek. A CD/RW-n használatos CDFS könyvtárszerkezet egységmértetei nagyobbak, ha tehát kisméretű adatállományokat tárolunk, nagyobbak lesznek a kihasználatlan területek.

Nagy mennyiségű adat (181 megabájt) felírásával mértük az átviteli sebességet; 108 kilobájt/másodperces értéket kaptunk. Ez jóval elmarad a táblázatban szereplő folyamatos adatátviteli sebességtől, s benne van persze az operációs rendszer,

meg minden egyéb is, de a felhasználó végül is ezzel találkozik adatmentéskor.

Ez a meghajtó kiválóan helyettesítheti gépünkben a CD-olvasót, ha kisebb sebességgel is beírjuk, és megoldhatja adatmentési-archiválási gondjainkat. Mivel a kazettán van írásvédelem-kapcsoló, a készüléket CD-szimulálásra is használhatjuk.

Krizsán György



K&Szo Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6.
Telefon: 332-8717
Telefax: 302-5136
E-mail címünk: sales@kcszo.com
Internet: www.kcszo.com

MS Windows 98 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	46.000/25.000/16.000
Windows Pro 9.0 (hálózatos üzemben is!!!) / upgrade	36.000/15.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	6.400
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	11.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	10.000/10.000/16.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	15.000/19.000/4.900
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	208.000/78.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	138.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	258.000/59.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	170.000/99.000/94.000/40.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	24.000/24.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	184.000/49.000/24.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	82.000/9.900
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	130.000/90.000/82.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	44.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	20.000/9.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	56.000/112.000/112.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	54.000/89.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	134.000/70.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	112.000/47.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	92.000/48.000/54.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	94.000/34.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	3400
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	2384
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	64.000/12.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	36.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	51.000/58.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	42.000/47.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	19.000/24.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	16.000/16.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	21.000/28.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	18.000/24.000/16.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	4.000/0.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	10.000/0.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	23.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	22.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	19.800/34.000/17.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	84.000/39.000/22.000/11.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	212.000/228.000/469.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	35.000/35.000/114.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	48.000/240.000/326.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	3.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	48.000/44.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	16.000/14.000/12.000
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	35.400/16.200
Windows 95 (magyar és angol ny.) / upgrade / Resource Kit	19.200/28.300

Árának a november 10-i állapotot látjuk.

Szintézis Rendszerház Kft.
az új

COMPAQ
Direct System Reseller



Címünk: 9023 Győr, Tihanyi Á. u. 2.
Tel.: 96/502-200 Fax: 96/318-658
+ Budapest, Sopron, Szeged, Szombathely

Választási informatika

Megújuló munka

→ Folytatás a 11. oldalról

országos eredmény szülnék, a parlamenti választásokon 176 egyéni választókerületben szavaznak, és az összes mandátum száma 386, míg az önkormányzati választásokon 35 ezer képviselői helyért folyik a küzdelem -, így a rendszerek beltartalma között is lényeges eltérések vannak. Így az a döntés született, hogy a tavalyi NATO-népszavazásra, valamint az idei két választásra egyetlen projekt keretében valósítsák meg az informatikai rendszert - mondta Szász Péter.

A koordinálásra Tóth Zoltán vezetésével összetett projektszervezet jött létre. Ennek csúcsát az úgynevezett stratégiai projektmenedzsment alkotta; ebben az egyes területeknek egy-egy szakértő felelőse volt; ilyen területek voltak a jogi és az igazgatási feladatok, az informatikai infrastruktúra, a fejlesztés, a minőség-ellenőrzés, a pénzügyi-közbiztonsági folyamatok vagy az oktatás. A munka jellegeből adódóan az egyes szakmák között elmosódtak a határok, mindenkinek mindenhez értenie kell egy kicsit; ezt segítette elő, hogy a stratégiai projektmenedzsment

ülésein minden szakma képviselői mindig részt vettek. „A választási munka abszolút csapatmunka” - vallja meggyőződéssel Szász Péter.

A NATO-népszavazáson és a parlamenti választáson integrált, 3+1 szintű osztott adatheldolgozó rendszer működött, de az önkormányzati választásokra, elsősorban az idő rövidsége miatt, más megoldást kellett keresni. (Az országgyűlési választásokra kidolgozott szoftverrendszer pedig, a nagyfokú eltérések miatt, nem lehetett hasznosítani.) Ezért azt az elvet követték, hogy minden egyes fejlesztőteam a közös

rendszerterv alapján, nagy önállósággal fejlesztette rendszerét, arra figyelve, hogy a kommunikáció a megszabott, szabványos felületen keresztül történjen a többi alrendszerrel.

Számos szoftvert kellett két-három hónap alatt kifejleszteni. A 10 ezer főnél népesebb települések mindegyikén megtalálható egy RS/6000 számítógép; ezekre ügyfél-kiszolgáló programot írtak. Az ennél kisebb települések igényeinek kielégítésére Clipperben írtak egy másik szoftvert, gondolva a korlátozottabb helyi erőforrásokra; ezek a helyi képviselő-testület megválasztásait támogatták. Külön szoftver készült a megyei AlphaServerekre, a megyei és a budapesti közgyűlések megválasztásának támogatására. A központ részére összesítő-tájékoztató programot írtak; ez egy központi adatbázisból és a hozzá kapcsolódó tájékoztató rendszerből állt. Ezekhez csatlakoztak olyan kiegészítő rendszerek, mint a választási csalásokat felderítő szoftver, a kiadványkészítő rendszer, egyebek. (Arra nézve, hogy milyen munkafolyamatokból is áll egy választás előkészítése, illetve lebonyolítása, lásd keretes írásunkat.)

Mit hoz a jövő?

Sajnálatos tény a választási informatika szempontjából, hogy a számítástechnika világában 3-4 év alatt minden rendszer elavul, és a jogi környezet is változik. Ezért a 2002-ben esedékes választásokra sem lehet valószínűleg továbbvinni a mostani szavazatoszesítő rendszert, mert nem lehet megmondani, hol fog állni a technológia pár év múlva. A tudást, a know-how-ot viszont tovább, és ez valószínűleg többet fog segíteni a jövőbeni rendszer kiépítésében, mint ha megőriznék a mostani szoftvereket.

Mindenképpen megmarad, sőt bővül viszont az infrastruktúra. A közigazgatási hálózatot a jelenlegi 183-ról mintegy 240 településre akarják kiterjeszteni, és a jelenleginél nagyobb szerepet szánnak neki. Ez a 240 település a kistérségi központok szerepét tölti be, egyfajta körzeti székhely lesz. A meglévő infrastruktúrát kihasználva ezek láthatják el a népességnyilvántartással és az új okmányok kiadásával kapcsolatos feladatokat. A hálózaton kívül az RS/6000 számítógépek is számos funkciót elláthatnak: működik rajtuk egy kormányzati levelezőrendszer, de az önkormányzatok használhatják állománykiadószolgálatnak, van rajtuk Oracle adatbáziskezelő, és fejlesztés alatt állnak Lotus Notes alapú ügyviteli alkalmazások is. Mindezek lehetővé teszik, hogy a választási rendszerekre fordított pénz és az így kialakított infrastruktúra a köztes időszakban is jól kihasználható legyen.

Ami kimondottan a választási informatika fejlesztési terveit illeti, szóba került a számítógépes szavazatszámolás. Ennek két fajtája képzelhető el: az egyik módszer szerint az urna felnyitása után szkennelik be a szavazólapokat, és már elektronikusan továbbítják az adatokat; a másik módszer szerint az urna tetején lenne a szkennel, és az már a bedobásnál leolvásná az adatokat. Ennek megvalósításához elsősorban politikai akarat, másodsorban sok pénz kell, de elképzelhető, hogy a következő egy-két év során valamelyik változat kísérleti jelleggel megjelenik a magyar szavazóhelyiségekben. Arra is született konkrét tervek, hogy az egyes szavazókörökből az esetlegesen meglévő városi hálózatokat felhasználva juttassák el az adatokat a városi választási központba.

Kell a hálózatintegrátor!



LIAS-NETWORX
HALÓZATINTEGRÁCIÓS KFT.
A SZÁMÍTASTECHNIKAI CSOPORT TAGJA

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

ISO 9001

Azt értem, hogy az Internet az üzlet jövője, de van-e megfelelő szerverem?



Netfinity
Intel-alapú NT
alkalmazás-szerver



AS/400
Integrált, könnyen használható,
széles alkalmazás választékkal



RS/6000
Megbízható és
robosztus - UNIX
alkalmazásokhoz



S/390
Nagy megbízhatóságú
a kritikus üzleti
alkalmazásokhoz



Az biztos, hogy kell egy IBM szerver

– hogy terveit valóra válthassa. Akár kis-, akár nagyvállalkozást vezet, az e-business nélkülözhetetlen tervel megvalósításához. Ha azt akarja, hogy cégében mindenki együtt dolgozhasson az intraneten, ha a célja, hogy új ügyfeleket szerezzen, akkor szüksége lesz egy erős, megbízható és biztonságos szerverre. Kell egy szerver, de nem akármilyen!

Tudjuk, ugyanaz a szerver nem felelhet meg mindenkinek. Épp ezért kínál az IBM négy különböző szerver családot, amelyek mindegyike a legmodernebb IBM technológiákra épül és egyike biztosan illeszthető az Ön cége méretéhez és jövőbeli terveihez. Természetesen az IBM szerverek teljes vá-

lasztéka lehetővé teszi az internet technológiára (Lotus Domino, Java és TCP/IP) épülő alkalmazások használatát.

Az IBM szerverekkel Ön is bekerülhet az Internet vérkeringésébe.

Készen áll, hogy a jövőbe tekintsen?

Akkor hívja további információért a 06-80-200-083-as zöld számot, vagy látogasson el a www.ibm.com/servers címre. Biztosan tudunk az Ön igényeinek megfelelő szervert ajánlani.



Nagy megoldások egy kis helygónak

Canon



CANON BJC-4300
LENYŰGÖZŐ TELJESÍTMÉNY
KEDVEZŐ ÁRON

A teljesítmény nem pénzkérdés.

Ugy gondolja, nem engedhet meg magának egy olyan színes nyomtatót, amely kitűnő színvonalon nyomtatásra és szkennelésre is képes, akár 5 oldal/perc sebességgel? Nos, akkor vegye alaposan szemügyre a Canon BJC-4300-at! Ez a gép, rendelkezéssel kedvező áron mellett, nem pusztán egy egyszerű nyomtató. Festékpátrányját környezetben ki lehet cserélni az opcionális IS 22

szkennerfejre, és Ön máris egy olyan nagy teljesítményű, sokoldalú eszközzel dolgozhat, amely 360 X 360 dpi felbontásban képes minden dokumentumot beszkennelni. Ha pedig újból nyomtatásra kerül sor, a Canon forradalmian új cseppmodulációs technológiája segítségével elsőrangú nyomtatokat készít Önnek. Ez az igazán fotorealistikus nyomtató...









CANON BJC-4300
SOKOLDALÚ SZÍNES NYOMTATÓ

Ez majd hat!

Hat

érv amellet, hogy miért előnyös, ha december 31-ig bérelt vonali INTERNET szolgáltatásunkra szerződést köt velünk.

-  Díjmentesen kiépítjük az alaphálózati hozzáférést és vállaljuk az ezzel kapcsolatos teljes körű ügyintézését.
-  Egy hónapra díjmentes Internet kapcsolatot biztosítunk, forgalomkorlátozás nélkül.
-  Elengedjük az egyszeri díj fizetését.
-  Díjmentesen regisztráljuk Domain nevét.
-  Díjmentesen installáljuk routerét.
-  Eszköz vásárlás esetén 10% kedvezményt nyújtunk.

1023 Budapest, Zsigmond tér 10.
Tel.: (36-1) 345-8888 • Fax: (36-1) 345-8899
info@datanet.hu • http://www.datanet.hu

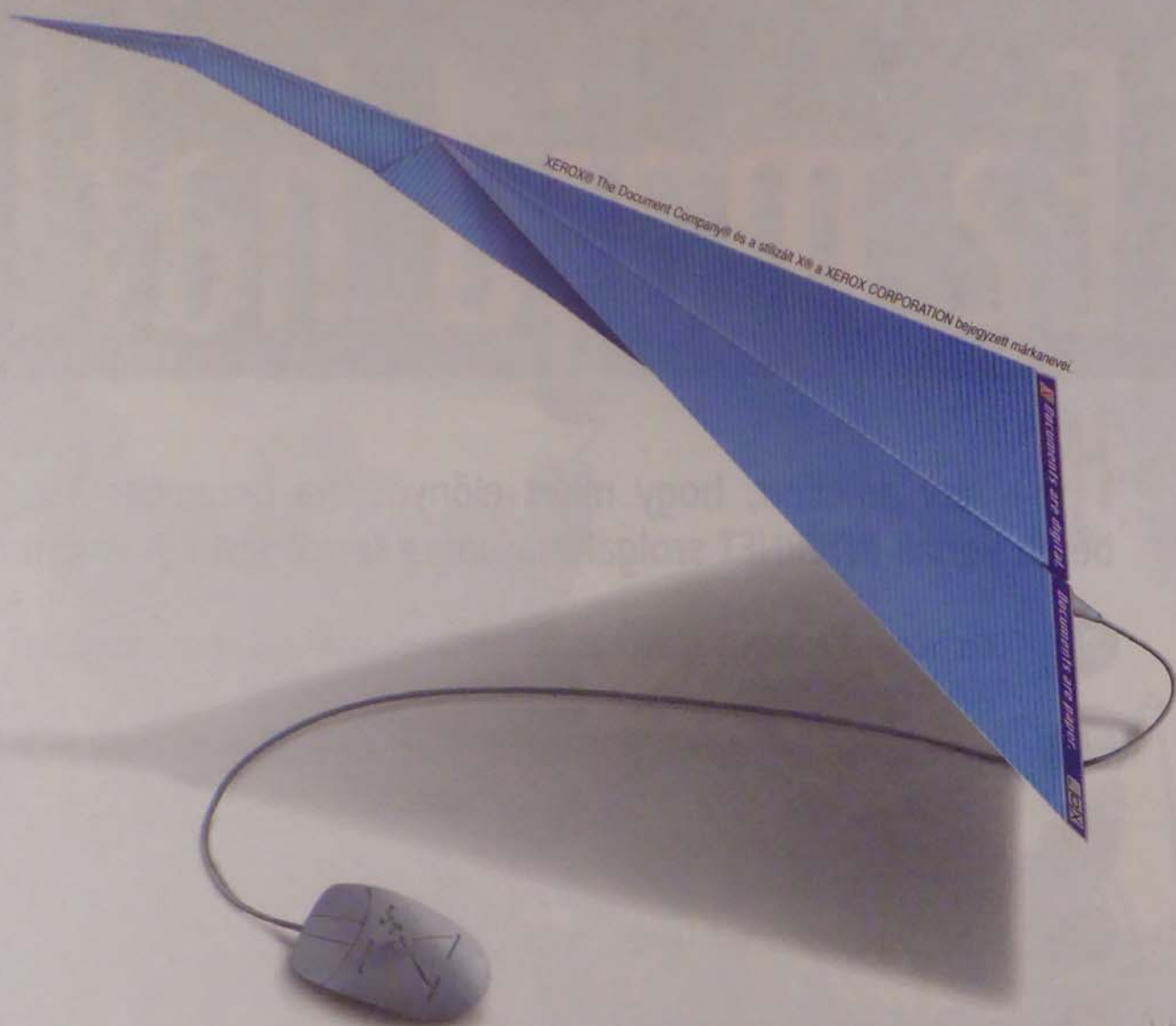
DataNet

A Member of Global TeleSystems Group, Inc.

Akciókkal kapcsolatban kérjük hívja a 345-8832 számot, vagy országos hálózatunk ügyfélszolgálati irodáit:

EMITEL RT. - Baja T.: (06-79) 499-099 - Kalocsa T.: (06-78) 499-199 - VIS KFT.-REKURZÍV KFT. - Balatonboglár T.: (06-85) 352-041 - FOXNET KFT. - Békéscsaba T.: (06-66) 450-088 -
HAJDÚNET KFT. - Debrecen T.: (06-52) 348-882 - INTERNET BT. - Eger T.: (06-60) 474-458 - Gyöngyös T.: (06-37) 311-911 - SZINTÉZIS KFT. - Győr T.: (06-96) 502-200 - INTERINET
KFT. - Jászberény T.: (06-57) 404-459 - INTERNET CITY KFT. - Kecskemét T.: (06-76) 329-532 - CCC STÚDIO - Kiskunhalas T.: (06-77) 425-854 - NÉTO INFORMATIKA BT. -
Kiskunlacháza T.: (06-24) 433-433 - KOBOR KFT. - Kisújszállás T.: (06-59) 321-637 - DR. LAN KFT. - Miskolc T.: (06-46) 500-040 - MONOR TELEFONTÁRSASÁG - Monor T.: (06-29)
414-111 - FIPROG KFT. - Orosháza T.: (06-68) 413-328 - ÓRHEGY EGYESÜLET - Ózd T.: (06-48) 471-806 - FEFO KFT. - Pécs T.: (06-72) 326-186 - AMIGONET KFT. - Pilisrántó
T.: (06-26) 349-298 - VIS INTERNATIONAL HUNGARY KFT. - Siófok T.: (06-84) 310-685 - SPEEDNET KFT. - Solvadtórt T.: (06-78) 481-184 - SYNECO KFT. - Sopron T.: (06-99) 320-
445 - SZINTÉZIS KFT. - Szeged T.: (06-62) 486-185 - ALBAINET KFT. - Székesfehérvár T.: (06-22) 348-012 - INTERÜZENET KFT. - Szentes T.: (06-63) 444-006 - WIN INV.
RT.-KARAKTER KFT. - Szolnok T.: (06-56) 413-086 - MACMÉDIA KFT. - Szombathely T.: (06-94) 328-936 - IRODACENTRUM-BÁBOLNA - Tatabányai T.: (06-34) 317-859 - TCNET
KFT. - Tiszaújváros T.: (06-49) 540-210 - 23VNET KFT. - Törökbálint T.: (06-23) 334-047 - KOBOK KFT. - Vác T.: (06-27) 317-140 - INTER V NET KFT. - Veszprém T.: (06-88) 424-244

Most díjmentesen kipróbálható az igazán **PROFESSZIONÁLIS INTERNET SZOLGÁLTATÁS!**



Az új Xerox N40-es hálózati lézernyomtatóval dokumentumai szárnyalni fognak.



Az új, nagyteljesítményű DocuPrint N40 hálózati lézernyomtató használatával iratai a számítógéptől a papírra most gyorsabban jutnak el, mint valaha. A dokumentumkezelés területén szerzett több évtizedes tapasztalatunk segítségével Ön is fokozhatja hatékonyaságát számítógépéről vezérelve a kétféle és több példányos dokumentumok nyomtatását, összerendezését és tárolását, mindent 40 lap/perces sebességgel - gyorsabban, mint eddig bármikor. Az új WorkSet technológiának köszönhetően csökken a hálózat



terheltsége: egyszeri leküldéssel egy dokumentumból több példány készíthető. (RIP ones print many.) Ha szeretne többet tudni arról, hogy hálózati nyomtatóink új családja miként gyorsíthatja meg munkáját, hívja a 436-1000-as központi számunkat, látogassa meg Internet-oldalainkat a www.xerox-emea.com címen, vagy keresse fel helyi márkakereskedőnket.

THE
DOCUMENT
COMPANY
XEROX

GHS Hungary Kft. Tel.: 451-5900, Fax: 451-5555

HBP Tel.: 452-4800, Fax: 350-1331

Computer 2000 Tel.: 465-7000, Fax: 267-1901

XEROX NYOMTATÓK.

Nem banktitok

Pénzintézet négy hónap alatt

Magyarország egyik legújabb bankja a Földhitel- és Jelzálogbank Rt., amely – amint az a nevéből is kiolvasható – a pénzügyi tevékenység egy különleges válfajával foglalkozik. A pénzintézet informatikai alapja gyakorlatilag négy hónap alatt állt fel és kezdte meg működését. Erről beszélgettünk a bank informatikáért felelős ügyvezető igazgatójával, Gács Pállal.

Kell egy jó rendszer!

Szakosított pénzintézetként a bank jelzálogbejegyzésen alapuló hitelezéssel foglalkozik. E tevékenységének keretében az általa nyújtott hitelekre ingatlanokra bejegyzett jelzálog formájában kér biztosítékot. Ha összegyűlik a megfelelő jelzálog-portfólió, a bank jelzálogleveleket bocsáthat ki, ezzel teremtve forrásokat újabb hitelek kihelyezéséhez. Számos törvény szabályozza ezt a tevékenységet (például azzal, hogy milyen arányosságokat kell fenntartani, mekkora ingatlanfedezetet kell összegyűjtenie a banknak, a fedezetként megadott ingatlan értékének hány százaléka erejéig bocsáthat ki jelzáloglevelet és így tovább), amelyek az állampapírokkal egyenrangú biztonságot jelentenek a jelzáloglevél-befektetők számára.

Nyilvánvaló, hogy egy bankalapításhoz elsősorban rengeteg pénz kell. Az viszont talán kevesebben tudják, hogy a működési engedély megszerzéséhez füg-

szert. Nem várták, hogy három hónap alatt egy minden igényt kielégítő, tökéletes struktúra készüljön el, de minimális igényként megfogalmazták, hogy használni lehessen az alapszintű biztonsági és tranzakciós funkciókat, amelyek garantálják a működési engedély megszerzését, illetve a várható ügyfélszám mellett többkevesebb manuális munkával biztosítják a bank folyamatos működését. Az erre épülő egyéb alkalmazások, például a vezetői információs rendszer, nem követelmény az engedélyhez, ezért azokkal csupán egy későbbi lépésben számoltak;


az Oracle Express segítségével kívánták megvalósítani.

Az ősszel kezdődött kiválasztási folyamat eredményeképpen a KFKI kínálta Bankmasterre esett a választás, melynek az ismertsége volt a legfőbb előnye a bank vezetőinek szemében. A Bankmaster ugyanis egyrészt egy nemzetközileg használt, több magyarországi referenciával is rendelkező, tehát már bizonyított rendszer; másrészt a bank több munkatársa előtt már ismert volt. Ez is komoly szempont volt a kiválasztásnál. „Rövid idő alatt csak olyan szoftvert tudunk ural-

ni, amit már ismerünk” – állítja az ügyvezető igazgató. A személyes tapasztalatok révén némi oktatási időt is meg lehetett spórolni, és biztosítva látták, hogy az általuk kívánt funkcionalitással három hónap alatt el tud indulni a rendszer. Ugyancsak az idő szorítása miatt volt fontos, hogy a Bankmasterhez már létezik auditált, a Giro által is elfogadott zsrókapcsolat, vagyis azt nem három hónap alatt kellett kifejleszteni. Végül még egy érv szólt a Bankmaster mellett; nemzetközi és magyar szinten egyaránt ismert szoftverről lévén szó, egyszerűbbnek látszott az engedély megszerzése, hiszen az auditorok dolgát is megkönnyíti, hogy korábban már találkozhattak a rendszerrel.

Természetesen a Bankmastert kínáló és annak disztribúciós, valamint telepítési feladatait ellátó KFKI jól csengő neve sem jelentett hátrányt a kiválasztásnál. Gács Pál előtt nem volt titok, hogy a KFKI ko-

ÉRTÉKLÁNC

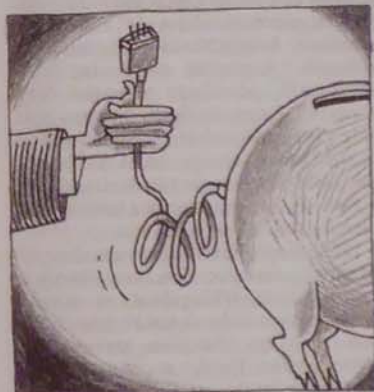


- Az információhoz való hozzáférés a sikeres vállalkozások elengedhetetlen feltételévé vált. Az összegyűlt adatokat feldolgozó és elemző informatika alkalmazása nélkül ma már elképzelhetetlen eredményesen működő szervezet.
- A döntést az informatikai eszközök alkalmazásáról, integrált informatikai rendszer bevezetéséről akkor kell meghozni, amikor még nem késő, amikor a vezetők még képesek összetartani és működtetni a szervezetet.

KFKI
ISYS

INFORMATIKAI MEGOLDÁSOK EGY KÉZBŐL

1135 Budapest, Tűzér u. 39-41., tel.: 452-1300, fax: 452-1301



getlen szakértő és a Giro által is bevizsgált és auditált informatikai rendszer is szükséges. Ennek kiépítése a Földhitel- és Jelzálogbank esetében is a legsürgösebb feladat volt, miután 1997 decemberében megkapták az alapítási engedélyt.

Amikor előny a közismertség

Ősszel folytak a tárgyalások a szoftver- és hardverszállítókkal a rendszerek kiválasztása érdekében. A pénzintézet legfontosabb szempontja az volt, hogy a működés megindításához szükséges szoftverek – egy alap tranzakciós rendszer és a zsrókapcsolat – minél előbb üzemeltethetők legyenek. A vezetőség március végi határidőt tűzött ki, ezért mindenképpen olyan szoftver kellett, amelyik garantálhatta ennek az időpontnak a betartását. Látszott, hogy a tényleges munkát nem tudják megkezdeni január előtt, ezért az időtényező vált a legfontosabbá. Persze az ár sem volt mellékes, hiszen nem működési bevételekből, hanem az alaptőkéből kellett finanszírozni az egész rend-

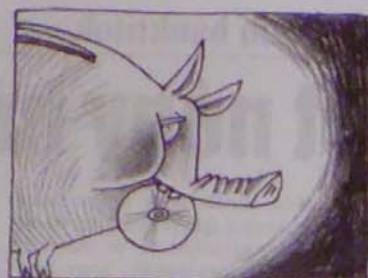
rábban több Bankmaster-bevezetésben is részt vett, és az általa telepített rendszerek zavarmentesen működnek.

Fő, hogy működjék!

Ilyen előzmények után tavaly december végén írták alá a fővállalkozói szerződést a KFKI-val. Januárban az igények felméréseivel és a rendszerterv kidolgozásával kezdődött meg a munka. Február elejére készítette el a tervet a KFKI; ez kitért arra, milyen sorrendben kell bevezetni a rendszer egyes elemeit, melyek azok, amelyeknek az induláshoz feltétlenül meg kell lenniük, és melyeket lehet később is megvalósítani.

A bank igényeivel összhangban első lépésként a zsrókapcsolatot és a tranzakciós rendszert építették ki. Ezek nélkül nem működhet pénzügyintézet: előbbi a bankközi elszámolórendszer felé teremt össz-

szeköttetést, a másik pedig a banki alaptranzakciókat, azaz a hiteleket, folyósításokat, pénzforgalmat, bankközi tranzakciókat, átutalásokat kezeli. E szakaszban kizárólag a működőképességre helyezték a hangsúlyt, csupán az alapfunkciókat akarták megvalósítani, azokat, amelyekre a későbbiekben felépíthetik az egyéb alkalmazásokat. A cél nem volt több, mint hogy megteremtődjen a zsrókapcsolat, s későbbi feldolgozásra előálljanak a szükséges főkönyvi analitikák. Ekkor még másodlagos volt a felhasználóbarátság, a kezelés kényelme, nem is próbálták enyhíteni a Bankmaster DOS-os, karakter alapú kezelőfelületén. És az alapvető elvárásoknak meg is felelt a rendszer, noha ekkor még hiányoztak belőle bizonyos automatizmusok; ezek a második és a harmadik lépés teendői lettek. Így például nem létezett az ügyféltranzakciókat kezelő front-end alkalmazás. Mindez azonban nem be-



folyásolta azt, hogy március végén a bank megkapta az ellenőrző szervektől a működési engedélyt, vagyis a Bankmaster sikerrel vette az első akadályt.

Egy banki rendszernek az említettek mellett természetesen más alapvető fontosságú elemei is vannak, ilyen például a főkönyvi rendszer. Ez – a Volán Elektronika szoftvere – már a kezdetek kezdetén meg-

volt a banknál, s középtávon nem is gondolták a cseréjére, ugyanis minden szempontból megfelelő, magyar referenciákkal rendelkező és a magyar számviteli szabályokhoz folyamatosan hozzáigazított szoftvernek értékelték. A banki tranzakciós rendszer és a főkönyv közötti kapcsolatot, csatlókat gond nélkül kifejlesztették, a kettő azóta zökkenőmentesen együttműködik: a Bankmaster naponta adja fel a tranzakciókat a főkönyvnek, s ennél többre a bankban nincs is szükség.

Kis kompromisszum – némi rizikó

A szoftverbevezetés első fázisával egyidejűleg megkezdődött a hardverkörnyezet kiépítése is. A banknál a kezdetektől működtek Compaq számítógépek, s mivel ezek ára és minősége megfelelőnek bizonyult, a márkát nem, kizárólag a szállítókat versenyeztették meg. E döntésben szerepet játszott, hogy azonos gyártótól származó eszközök között biztosan nem lesznek inkompatibilitási problémák.

Kiszolgálóból olyat kerestek, amely a szállítási pillanatában ki tudja elégíteni az igényeket, de a későbbiekben a követelmények növekedésével együtt bővíthető. Egy 300 megahertzes Pentium II processzorral felszerelt Compaq rendszerre esett a választásuk, amit a számításoknak megfelelően idén még nem is kellett bővíteni. Az állványba szerelt kiszolgáló módot ad a háttérkapacitás folyamatos növelésére, szükség esetén pedig újabb szerverek munkába állítására.

Összesen három, egyforma teljesítményű kiszolgálót vásárolt a bank; ezeket (versenyeztetés után) a Minor Rendszerház szállította. Közülük az első a Bankmaster és a hozzá kapcsolódó szoftvereket (a zsrókapcsolatot és a főkönyvi rendszert) futtatja Novell környezetben; a második a kiegészítő szoftvereket (MIS, statisztikák, jelentések) működteti Windows NT, Oracle és Oracle Express alatt, míg a harmadik, szintén NT-s kiszolgálón a Microsoft Exchange fut. A bank belső hálózatát, a strukturált kábelezést az LNX építette ki, s ők szállították a hálózat aktív elemeit, a Cisco eszközöket is.

Hitelintézetről lévén szó, fontos az üzembiztonság, ám mivel nem bonyolítanak le valós idejű ügyfélforgalmat, az azonnali rendelkezésre állásnak kisebb jelentősége van, mint egy klasszikus kereskedelmi bank esetében. Ezért, s részben a költségkímélés miatt bizonyos kompromisszumokat kötöttek a folyamatos működés terén, ugyanis egy-két órás leállással még meg tudnak birkózni. Ha üzembiztonság lép fel a bank alapfunkcióit (Bankmaster és Giro) támogató kiszolgálóban, valamelyik másik, kisebb fontosságú kiszolgálót állítják a helyére, és azon futtatják tovább a tranzakciós rendszert (egyebek mellett ezért is egyforma a három kiszolgáló). Ezenfelül a biztonság kedvéért 24 órás szervizmegállapodásuk van a hardverszállítóval, s a kiszolgálók főbb darbjai működés közben is cserélhetők. Kivétel a Giro: a zsrókapcsolatot biztosító eszközök – az előírásoknak megfelelően – két példányban vannak, tehát ott minimális a leállás veszélye. Persze amennyiben a bank tevékenysége továbbfejlődik, drágább és nagyobb biztonságot nyújtó megoldásokat is alkalmazni fognak.

Újabb igények, újabb funkciók

A rendszerbevezetés második és harmadik szakasza májustól augusztusig tartott. Ekkor részben a Bankmaster és a zsrórendszer használatát megkönnyítő mecha-

A PhotoREt II színrétegező technológiával az igazi szépség a részletekben rejlik.



Lenyűgöző látvány, ugye?

De ami igazán megkapó benne, az szemmel nem látható. A HP különleges PhotoREt II színrétegező technológiája minden egyes ponton 16 színes apró tintapöttyöt képes elhelyezni, így biztosítva a mindig elképesztően tökéletes fotóminőséget. Forradalmian új eljárásával továbbítjuk az adatokat a nyomtatófejbe, ezért tudunk mi a leggyorsabban nyomtatni. És az sem számít, milyen papírt használ. Miért elégedne meg ennél kevesebbel? HP PhotoREt II színrétegező technológia – páratlan fotóminőségű nyomtatás akár a köröm hegyén is.

HP DeskJet nyomtatók



HEWLETT
PACKARD
Expanding Possibilities



nizmusokat építették be. Ilyen könnyítés, hogy egy hitelfolyósítás automatikus indítja a megfelelő zsróüzencet, vagy egy zsróbefolyás ugyancsak reflexszerűen, a számviteli rend szerint előírt sorrendben generálja a törlesztéseket. A meglévő rendszer működésének automatizálása mellett ekkor épültek be az új funkciók is, például jelentések készítése a felhasználók információs igényének kielégítésére. A bank működési körének bővülése szintén új igényekhez vezet, például támogatni kell az annuitásos hitelek nyújtását, vagy a rendszernek automatikusan kezelnie kell a hitelrészletek késedelmes törlesztésével kapcsolatos, időközben létrehozott szabályokat is (vagyis azt, hogy milyen esetben és mennyi időre tekintenek el a büntetőkamat kiszabásától). Szintén könnyíti a munkát, hogy az ügyfélértesítőket már közvetlenül a rendszerből nyomtatják.

Közben más nagyobb alrendszereket is beépítettek a struktúrába. Ezek egyike az Oracle alapú Prizma szoftver, amely a Nemzeti Bank, illetve az Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet által megkövetelt kötelező jelentéseket állítja el. A másik a törvényben előírt arányossági összefüggések betartását figyeli; amint arról már volt szó, a jelzálogügyletekre szigorú szabályok vonatkoznak, ezeket pedig az alrendszer hivatott nyomon követni. Mindezeket a szoftvereket a megrendelő ugyancsak a fővállalkozótól szerezte be.

Különösebb gond egyik bevezetésnél sem merült fel. A zsrókapcsolat és a tranzakciós rendszer megvalósításánál jóformán nem is lehetett probléma, mert ott jól definiált, a bank sajátosságaitól többé-kevésbé független folyamatokat kellett megvalósítani. A kiegészítő rendszerek esetében viszont már meg kellett gondolni, melyiket milyen időpontban, miféle előkészítés után kapcsolják be a rendszerbe, s az éles üzem előtt alaposan tesztelni is kellett őket. Különlegességet jelentett a törvényben rögzített arányossági összefüggések vizsgálata: mivel Magyarországon a háború óta nem működik jelzálogbank, ennek a rendszerét az alapoktól kellett kiépíteni. „Ennek fejlesztése során voltak kisebb félreértések a banki felhasználók s a nekik dolgozó számítástechnikusok között, de tapasztalataim alapján állíthatom, hogy kevesebb, mint bármely más banki rendszer kiépítése esetében” – mondja Gács Pál. Ugyancsak nehézséget okozhat a kötelező jelentések, ezek ugyanis meglehetősen összetettek, ezért korántsem egyszerű kinyerni a hozzájuk szükséges adatokat a tranzakciós rendszerből.

zálogbanki rendszereket (például az ingatlan-nyilvántartást vagy az ügyfél-adósmínősítő alrendszert) készítik elő. Az ingatlan-nyilvántartást a jövőre gondolva úgy alakítják ki, hogy a későbbiekben ki lehessen egészíteni térinformatikai modullal. Egy központi ügyfélnyilvántartó program kifejlesztésére szintén most kerül sor. Jelenleg a tranzakciós rendszerben attól kezdve számít ügyfélnek valaki, amikor a cenzúrabizottság pozitív döntést hoz hitelkérelméről; ezt úgy szeretnék bővíteni, hogy már a komoly érdeklődőket is felvehessék az ügyfelek közé.

Gács Pál utólag visszagondolva is sikeresnek, továbbá az adott körülmények és lehetőségek között is jónak tartja a rendszer bevezetésének folyamatát, ami persze nem azt jelenti, hogy bizonyos elemeken ne változtatna, ha még egyszer neki kellene fognia a projektnek. Ezeknek csak egy része technikai jellegű, a többi

inkább a leendő felhasználók felkészítéséhez kapcsolódik. „Talán nem tették elég világossá mindenki számára, hogy az első fázis végén előálló rendszer csak egy lecsupaszított változat – emlékszik vissza az ügyvezető igazgató. – Sokan azt hitték, hogy kész a rendszer, s nem voltak felkészülve arra, mennyit kell még dolgozni, amíg ténylegesen bankszerűen működik az egész.”

Elméletben persze talán lehetett volna több időt is fordítani a felhasználók oktatására, de erre a valóságban nem volt reális lehetőség. A back office dolgozói, akik a Bankmaster legnagyobb felhasználói, csak márciusban kerültek a bankhoz, s szinte azonnal el kellett kezdeniük a munkát a rendszerrel.

Talán egy tényezőre lehetett volna még több gondot fordítani: a rendszer különböző elemei közötti csatlókat, kapcsolókat rohamtempóban fejlesztették ki. A je-

lenlegi tételek mellett ugyan megfelelőnek a célnak, de ha a forgalom, a napi tranzakciószám drasztikusan növekszik, mindenféleképp optimalizálni kell őket. A bevezetés gyorsasága miatt kompromisszumokat kellett kötni, s ezek hatásait most utólag fel kell számolni. Ez a munka is folyik már: ha egy tevékenység a napi munka során túl hosszú időt vesz igénybe, túl sok manuális munkával végezhető el, azt áttervezik, hogy a későbbi igényeknek is megfelelhessen a rendszer.

„Mindenképpen siker, hogy a nulláról, a csupasz falú szobáktól indulva, négy hónap alatt előállít egy olyan biztonságos és jól működő rendszer, amelynek alapján a bank megkapta a szükséges engedélyeket, s valóban megkezdte működését” – értékelte befejezésésként az elvégzett munkát az ügyvezető igazgató.

Schopp Attila



Te eszel vagy Téged esznek meg?!

Terítse le cége ellenfelét, Compaq szerveren installált Oracle DataMart Suite-rel!

Ellenfeleinek Ön komoly kihívást jelent, ne hagyja hogy fellalják. Akár védekező, akár támadó taktikát választ, a leg-hatékonyabb eszköz az Ön kezében cége adatainak információvá alakítása. Kerüljön az éltre az Oracle és a Compaq közös döntéstámogató adaptációs megoldása segítségével.

Integrált adatpiaci szoftvercsomag

Az Oracle DataMart Suite a döntéstámogatás terén vezető adatbázist, az Oracle Enterprise Server-t kombinálja az adatpiaci tervezésére és feltöltésére, valamint üzleti elemzések készítésére szolgáló kft-nomult, de egyszerűen használható eszközökkel. Ezen komponensek - integráltságuk révén - zökkenőmentesen működnek együtt, rendkívüli mértékben felgyorsítva a fejlesztést és a használatot.

Nagy teljesítmény, alacsony költségek

Amennyiben Compaq szervert választ - olyan rendszert, amelyet nagy igénybevétel mellett teszteltek és az Oracle DataMart Suite futtatására optimalizáltak - olyan totális megoldást alakíthat ki, amely bizonyítottan a legjobb döntéstámogatást, lekérdezésfeldolgozást és ár/tehetség viszonyt szolgáltatja Önnek Windows NT platformon.

MOST!

Az Ön döntését támogatva a Compaq és az Oracle közös akciót hirdet

1. Csomag: Akar egy Compaq szervert ingyen?
Compaq ProLiant 3000 szerverrel Oracle DataMart Suite szoftvercsomaggal együtt most 30%-os, azaz 4,6 millió Ft megtakarítással vásárolhat! Így most a szerver és a szoftvercsomag együtt olcsóbb, mint egyébként a szoftvercsomag önmagában!

2. Csomag: Akar egy Alpha szerverrel egy PC szerver árérték?

Digital Server 7310 nagy teljesítményű, nagyvállalati igényeknek megfelelő méretre bővíthető kiszolgálót Oracle DataMart Suite szoftvercsomaggal most 34%-kal, azaz, 7,9 millió Ft-tal olcsóbban vásárolhat! Tehát most egy bővíthető Alpha szerver és a szoftvercsomag együtt annyiba kerül, mint ha PC szerverre venné meg a szoftvercsomagot!

Bármelyik kedvezményes csomagot választja, a Compaq együtt szállítja Önnek a szerveret és a telepített szoftvert. A csomagok ára két fő részre: 3 nap ingyenes oktatást is tartalmaz.

Szakértői implementáció

A célunk az, hogy a kínált eszközök minél hamarabb az Ön döntéseinek hatékony támogatója legyen. E cél érdekében a Compaq az első 25 nap szakértői támogatást 25% kedvezményrel adja.

Egyen most! Ajánlatunk október 1-től december 31-ig érvényes.

Hívja Szakács Esztert a Compaq-nál.
Tel: 458-5463
Fax: 458-5515
E-mail: eszter.szakacs@digital.com

Jó étvágyat!

COMPAQ ORACLE

A cél szentesíti az eszközt

Ősz elején kötött szerződést a bank a rendszerbevezetés negyedik fázisáról, amelynek során egyrészt a fejlett banki alkalmazásokat (amilyen például a vezetői döntéstámogatás), másrészt a speciális jel-

Érdekes megállapítást tesz egy IDC-tanulmány az adattárházak bevezetések természetéről: a sikertelen adattárházak projektjei jó része azért bukik meg, mert az ilyen projektek „megvalósítói” nem találták meg a kellő egyensúlyt a technológia hatóköre és a felhasználói igények között. Ennek illusztrálására frappáns modellrel szolgálnak, igyekezve rávilágítani a sikertelenség valószínűsíthető okaira is. Bár az említett munka adattárházakkal foglalkozik, olyan következtetések vonhatók le belőle, amelyek bármilyen más projektben is megszívlelendők. Sőt egy kicsit tovább gombolyítva az IDC állításait, eljuthatunk a jól ismert tyúk-tojás problémáig: mi hajt előre egy céget? Jól átgondolt stratégia-e, olyan, melyhez szükség van új megoldásokat bevezető projektekre, vagy a projekt kényszeríti rá megrendelőjét arra, hogy konzisztens stratégiát alkosszon?

Az adattárházakkal kapcsolatos elméletek szinte mind azzal kezdik, hogy jól működő adattárház vagy adatpiac megépítéséhez az üzleti igények pontos felmérésén át vezet az út. Ennek az igazságával mindenki egyetért, de a kijelentés maga közhelyszerű maradna, ha az idén megjelent IDC-tanulmány szerzője, Stephen Graham nem tenné hozzá azt a kérdést, hogy vajon elegendő-e a felhasználói igények figyelembevétele. Sok eset-

ben ugyanis azért hiúsul meg egy projekt, mert nincs megfelelően kidolgozva a telepítés technológiája. Ez nem azt jelenti, hogy a kínált megoldásokban hiba volna, hanem azt, hogy előbb-utóbb minden technológia korlátokba ütközik. A technológia állapotának és az üzleti igények kielégítésének a kettőssége látszik – ha implicit módon is – megfogalmazódni Shaku Atre elismert New York-i adattárházguru intelmében: a projekt eredményei iránti túl nagy vagy tisztázatlan várakozások szinte biztosan kudarchoz vezetnek. (Computerworld, 1998. július 1.) Azaz némely megrendelő nincs tisztában azzal, hogy a technológia mit enged meg, s mit nem. Ezek az emberek abban a hitben ringatják magukat, hogy a technológia megoldja néhány olyan problémát is, amelyekről nekik kellene dönteniük. De igaz megfordítva is: ha az irányvonalat technológiailag fogalmazzuk meg, akkor a felhasználói oldal érdekei nem mindig jutnak szóhoz. Ez esetben ugyanis a technokrata szemlélet uralkodik el a projektben, s emiatt a leendő felhasználók nem érzik majd magukat érintve a projektben – ez pedig a vélemények és az igények kifejezésének visszaszorulásához vezet.

Miért fontos ez a kettősség?

A technológiai trendekben – folytatja a tanulmány – ciklikusan váltja egymást a fejlesztési irány három meghatározója: hol az adatfeldolgozás módszere, hol az

azt végrehajtó alkalmazás, hol az architektúra kerül az érdeklődés középpontjába. Az adattárházakkal kapcsolatban ma a gyártók többsége a kompakt, részfeladatokra optimalizált adatpiaci megoldásokat emlegeti: ez irányban történetek ugyanis a legutóbbi fejlesztések. Graham szerint ha a kurrens „paradigma” eléri adott keretek közötti lehetséges maximumot, akkor a technológiai fejlődés új irányt keres: ma például az alkalmazásokról áttevődik a hangsúly az architektúrára, majd újból az adatfeldolgozás folyamata fog előtérbe kerülni, és így tovább; ezzel az állással persze hosszasan el lehetne vitatkozni. Magam azonban elgondolkodtatónak tartom azt, hogy az architektúra egyre hangsúlyosabb szerepet kap a különféle cégek marketingüzeneiben. Csak két példát említenék az egymással szembenállók közül: az Oracle általános NC-irányultságát, és a SAS Information Delivery Architecture koncepcióját. Ez a két cég – bár konkrét megnyilatkozásaikban még termékeket hirdet – hosszabb távú elképzeléseiben valamiféle architektúra mellett kötelezte el magát.

További kérdés, hogy mi mozgatja ezt a bizonyos hármast ciklust. Annak alapján, amit mondtunk róla, öntörvényű folyamat is lehetne, olyan, amely megy a maga útján, és az üzleti igényeket csak érintőlegesen vagy – kicsit sarkosan fogalmazva – ürügyként veszi figyelembe. (Hányszor halljuk azt a marketingből jól ismert mondatot, amely szerint a vásárló nem tudja pontosan, mik a lehetőségei – majd

mi megmutatjuk neki.) Állást nem foglalok, de nem tartom teljes képtelenségnek az ötletet. Ez a téma azonban megérme egy külön tanulmányt, ezért a virtuális zárójellet itt be is zártham.

Miért fontos a technológia és a vállalatméret kettőssége? Ha látható, hogy a technológiai fejlődés elindult az architektúrák felé, akkor azt az egész adattárház iparágnak előbb-utóbb figyelembe kell vennie. Ez viszont nem jelenti azt – állítja a tanulmány szerzője –, hogy egyelőre nem lenne helyénvaló a rövid távú hasznos előnyben részesíteni, még ha ezzel lemondunk is egy nagyobb szabású, komolyabb architektúrát igénylő adattárház kivitelezéséről. Jó néhány megrendelő taktikai okokból – vélhetőleg igen helyesen – inkább az adatpiac mellett dönt: nincs abban a helyzetben, hogy átfogóbb megoldást válasszon. Akkor viszont baj van, ha a cég nem látja át, hogy stratégiai vagy taktikai döntést kell-e hoznia, és rosszul választ. Az effajta rossz döntés legtöbbször a technológiai és az üzleti igények kiegyensúlyozatlanságával magyarázható. A következőkben néhány jellegzetes példát ismertetünk arra, mi okból mérli fel a cég hibásan a helyzetet.

Csapatk

A megrendelői igényei és a technológiai lehetőségek a következő okok miatt nem találkoznak:

◆ Technológiai korlátok. Gyakori hiba, hogy a megrendelő csak a jelen problémát

SIEMENS



Közelednek az ünnepek.
Ki ne várná az ajándékozást?

Scenic Mobile 350 CDL • Intel Pentium MMX 266 MHz • 20x CD-ROM és floppy egy egységben • 64 MB RAM • 4 GB HDD Win95HU, magyar billentyűzettel
Ajánlott végfelhasználói ár: 440.000 Ft+ÁFA



További részletek viszonteladóinknál, illetve a www.sni.hu alatt.

C2900 KH, Budapest XX, Tel: 236-1300, e-mail: sziv@csnet.hu • ANI KH, Budapest VI, Tel: 391-9393, 269-4428, e-mail: ani@csnet.hu • Dimesoft KH, Szombathely, Tel: 94-215-202 • Moe KH, Győr, Tel: 96-510-068, e-mail: moe@csnet.hu • Synergon KH, Budapest IV, Tel: 389-8600, e-mail: synergon@csnet.hu • Szabolcs KH, Szatmár, Tel: 56-422-190, e-mail: szabolcs@csnet.hu • Surnmaszop KH, Szeged, Tel: 62-425-161, e-mail: surnmaszop@csnet.hu • Trigon Hardware KH, Budapest XX, Tel: 285-5940, e-mail: trigon@csnet.hu • Vela KH, Budapest, Tel: 46-560-040, e-mail: vela@csnet.hu • SZUV Kiskörmend, Tel: 46-235-263, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Budapest R, Tel: 316-9480, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Budapest VII, Tel: 267-4296, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Győr, Tel: 96-514-175, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Kecskemét, Tel: 76-327-690, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Nyíregyháza, Tel: 42-805-800, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Pécs, Tel: 72-256-304, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Székesfehérvár, Tel: 22-227-029, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Szolnok, Tel: 56-426-310, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Tatabánya, Tel: 54-310-121, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Veszprém, Tel: 88-429-851, e-mail: szuv@csnet.hu • SZUV Zalaegerszeg, Tel: 92-212-642, e-mail: szuv@csnet.hu

Egyszeri meglepetés legyen,
vagy tartós öröm?

Scenic Edition Mi6c • Intel Celeron 300A
ATI VT4 2 MB Video • 32 MB SDRAM
3,2 GB HDD • Win98HU, magyar billentyűzettel • Ajánlott végfelhasználói ár: 199.000 Ft+ÁFA • Monitorajánlatunk: MCM 152V, 15", 54 KHz, MPRII, ajánlott végfelhasználói ár: 54.000 Ft+ÁFA



Mi ez utóbbit ajánljuk Önnek!

Scenic Edition Mi7 • Intel Pentium II 350
MGA G100, 4 MB video • 32 MB SDRAM
3,2 GB HDD • Win98HU, magyar billentyűzettel • Ajánlott végfelhasználói ár: 239.000 Ft+ÁFA • Monitorajánlatunk: MCM 152V, 15", 54 KHz, MPRII, ajánlott végfelhasználói ár: 54.000 Ft+ÁFA



veszi figyelembe, és ahhoz keres megoldást – legfőképpen olcsót. Ennek a fordítottja is elképzelhető: túlságosan elébe megy a változásnak, igényein felül ruház be. Ilyenkor könnyen előfordulhat, hogy a megvásárolt eszközöket nem használják ki. S mire végre használhatnák őket, addigra a technológia már rég továbblépett.

◆ Rosszul definiált igények. A vállalatok egy része képtelen megfogalmazni, mit is akar tulajdonképpen, és ezért koncepció nélkül összevadásról mindent. Ez a probléma Shaku asszony szerint kellő rámenőséggel megoldható: ilyen esetben a tanácsadást végző cég addig kérdezősködik, ameddig ki nem alakítja a megfelelő konfigurációt. Ebből viszont támad egy újabb probléma: a messzi társaság, sok cég – és egyik-másik tanácsadó is – úgy gondolja, hogy egy adattárház alkalmazás segít a céget „rendbe tenni”. Bizonyos mértékig igazuk is van: a cég átláthatóbb lesz; de megfelelő belső motiváció híján nem lesz sikeres a projekt.

Biztosan emlékszünk még Parkinson professzor híres tételére: a tanácsadók arra való, hogy javaslatot tegyenek azokra a változtatásokra, amelyeket a vezetés egyébként is szeretne, de nem mer vállalni. A végeredmény szempontjából közböbs, hogy ki indukálja a projektet, ha a menedzsment el van kötelezve a projekt mellett; mert ha ingadozik, akkor megint csak csökken a siker esélye.

A következő probléma az lehet, hogy nincs a szervezet egészéből fakadó közös igény vagy a szervezet egészét kényesítő erő: ebben az esetben nem lehet vállalati közös architektúrát létrehozni – vagy nem lehet megteremteni az alapjait, ha a vállalat az adatpiaci megoldás mellett döntött.

◆ A bizonyítás kényszere. A vállalatok definíció szerint pragmatikus szervezetek. A legtöbb meg szeretné mérni, hogy mennyire lesz nyereséges a választása. Ez különösen igaz az adattárház megoldások körében; itt a projekt támogatói először kicsiben – részlegszinten – indítják el a projektet. Ezzel bizonyítják a döntés helyességét, és igazolják jelenlétüket a felső vezetés vagy a tulajdonosok előtt – holott nemegyszer a kérdéses osztály is a nagy volumenű beruházással értett egyet.

◆ Iteratív megközelítés. Az adattárházakat iteratív módszerekkel fejlesztik. A bevezetőknél az az érdekük, hogy a projektet minél gyorsabban eljuttassák a sikeres iterációkig, vagy az iterációk minél hamarabb működőképes állapotot eredményezzenek. Ezek után látnak neki a finomításoknak a felhasználóktól kapott vélemények alapján. Ez a megközelítés azért veszélyes, mert nem marad idő az üzleti igények megnyilatkozására.

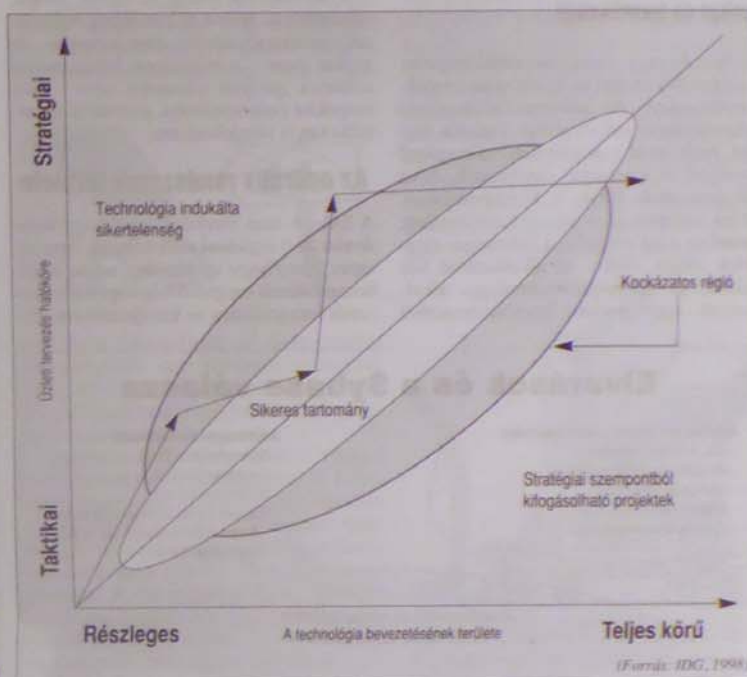
Az IDC modellje

Az alábbiakban ismertetett modellnek nagy előnye, hogy közös struktúrába helyezi a kétfajta – elvileg nehezen összemérhető – változót: a felhasználói-üzleti várakozásokat (bevezetés mértéke) és a technológiai lehetőségeket, és ha mérhető nem is, legalább összehasonlíthatóvá teszi őket (lásd az ábrát). A felhasználói igényeket a pusztán taktikai jellegű döntésekkel, valamint a csak stratégiai döntésekkel jellemzi, és – a valóságtól kissé elrugaszkodott, mégis szemléletes módon – a kettő közötti számtalan átmenettel jelzi. A technológiai lehetőségeket – leegyszerűsítve – a helyileg alkalmazott, a teljes vállalatot átfogó megoldásokkal il-

lusztrálja. A helyileg alkalmazott megoldás lehet például egyetlen irodának gyártott, személyes fejlesztésű program (ez az ábrán az x tengely 0 körüli értékeinek tartománya), a köztes, de inkább helyinek számító megoldás pedig lehet egy egyetlen részlegre (például a marketingre) telepített adatpiac. Nagyjából középre esik a több, egymással szerves kapcsolatban levő adatpiac, a másik véget pedig az egész vállalatot átfogó adattárház.

A derékszögű koordináta-rendszer $y = x$ egyenese jelképezi azt az állapotot, melyben a technológiai megoldások megfelel-

Ha a projektben technológiai szempontból nincsenek meg a megfelelő feltételek, akkor a válaszegyenestől balra, felfelé eső síknyolcadba esik. Ekkor – meg lehetőségen nagy karbantartási költségek árán – meg kell küzdeni az alkalmazott rendszer rugalmatlanságával. Az itt használatos megoldásokat tesztre kell szabni, tovább kell fejleszteni, ám ez – a csomagban vásárolt alkalmazások korában – nehezen képzelhető el. A projekten tehát alighanem csak teljes újrakezdéssel lehet – esetleg – segíteni, de egy kudarc után ennek sincs sok esélye.



ALBACOMP

activa

Business ATX számítógép

Pentium® II processzorral

299.900,-^{+áfa}

1 év helyszíni garancia!

- ◆ Intel Pentium® II 350 MHz 512KB L2 cache CPU
- ◆ Intel Se440BX ATX (PII233-450) alaplap;
 - ◆ 3 PCI, 1 ISA, 1 Combo slot
 - ◆ 66/100 MHz busz sebesség
 - ◆ Integrált 2 gyors soros/1 párhuzamos port
 - ◆ Integrált infrared port
 - ◆ Integrált 4x Ultra DMA IDE illesztő
 - ◆ Integrált Crystal (SB komp.) audio chip
 - ◆ Energy Saver BIOS
 - ◆ Upgradehető Flash BIOS
- ◆ 64 MB SD RAM – 100 MHz
- ◆ Sony 1.44 MB floppy
- ◆ Quantum 4.3GB winchester AT busz, Ultra ATA
- ◆ ATI 3D Charger 4MB AGP SVGA csatló
- ◆ Philips SoHo 1055 color SVGA 15" monitor
- ◆ 32x sebességű IDE CD ROM drive
- ◆ IC 102 aktív hangfalpár
- ◆ ATX Desktop ház
- ◆ BTC magyar Win 95 billentyűzet
- ◆ MS OEM Intelli 3g PS/2 eger+pad
- ◆ OEM MS Windows NT Workstation magyar Lic. (CD+doku)
- ◆ OEM MS Word'97 magyar Lic. (CD+doku)



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) 354-2866
Tel./fax: (46) 353-100



A Pentium védjegye az Intel Corporation bejegyzett védjegye. Az MMX védjegye is Intel Corporation védjegye. ©1998

nek a vállalat üzletpolitikai jellegének. Az ettől az egyenestől jobbra eső síknyolcad olyan döntés-technológia kombinációknak felel meg, amelyekben a technológiát túlbecsülték a vállalat döntéséhez képest, a balra eső síknyolcad pedig azokat a kombinációkat jelöli, amelyekben alábecsülték őket. A karcsúbb ellipsziszen belülről esnek azok a kombinációk, amelyek elfogadható távolságra vannak az elvileg tökéletes esetektől, és így sikeresek. A teltebb ellipszis határolta (de a karcsúbbon kívül eső) terület azokat a kombinációkat tartalmazza, amelyekben a projekt még megmenthető, de az iterációkkal alapszabán meg kell változtatni. A két ellipsziszen kívül eső területen a projekt válságos állapotban van.

A másik esetben – ha a technológiai igények túltengenek az igényekhez képest – egy stratégiailag (legalábbis technológiai szempontból) nagyon csekély értékű adattárház épült: nem tervezték bele a hosszú távú igényeket, ezért ez az adattárház nem fog stratégiai döntéseket támogatni. Ez például akkor történhet meg, ha az IT részleg nyomása az ideálishoz képest túl erős a vállalatban belül.

Jóllehet ez a példa egyszerű, kellőképpen átláthatóvá teszi az adattárház projektrel kapcsolatos alapproblémát. A további kérdés az, hogyan lehet az ábrán látható iterációs folyamatot a siker felé irányítani. Ezt következő számunkban fogjuk ismertetni.

Kelemen Zoltán

ÜVEGSZÁLOPTIKAI KÁBELEK

Adatátviteli és távközlési hálózatokhoz szerelési anyagok raktárról



FONET OPTIKAI HÁLÓZATOK KFT.
1131 Budapest, Rakolyi u. 1-13.
Tel.: 340-3300 Fax: 320-3022

Üvegszál-optika a specialitásunk...

Sybase

Információt – és csomagokat – mindenhová!

A Sybase Hamburgban tartott európai ISUG (International Sybase User Group) konferenciájának fő előadásán a cég vezetői összefoglalták a Sybase Information Anywhere stratégiáját, s az azt valóra váltó csomagokat és termékeket.

Robert Epstein, a cég első elnökhelyettese adott bevezetést az új integrált termékcsaládról. Az információtechnológia hagyományos helyét abban foglalta össze, hogy az el volt szigetelve a meglévő vevőktől és lehetséges ügyfelektől, és az alkalmazottak álltak a középpontjában. Mára azonban ez a szerep kiszélesedett: leomlott a fal a vevők, a lehetséges ügyfelek világa, illetve az alkalmazotti kör között; az információtechnológia alkalmazott, egyszersmind ügyfélközpontúvá

nak érzi felfogását és termékeit az operatív rendszerek kiterjesztésében, valamint az említett három irányba való nyitás elősegítésében és megvalósításában: a mobil és beágyazott számítástechnikában, az adattárházak technikában, a webintegráció és a webkomponensek világában.

A Sybase-nak eddig is voltak webes, adattárház, mobil és heterogén rendszerek összekapcsolására szánt termékei, de azokat most – a megcélzott felhasználási területek igényeit tekintve véve – csomagokba csoportosította, ezenfelül új termékeket is megjelentetett.

Az operatív rendszerek területe

A Sybase nem törekszik arra, hogy mindenütt az ő eszközei működjenek, arra viszont igen, hogy eszközöket adjon a felhasználóknak meglévő heterogén környezetük integrálására és kiterjesztésére. Ezt

Server Anywhere, SQL Remote, SQL Central, InfoMaker), és a kis erőforrás-igényű adatbázisok bővülő kínálata (az Adaptive Server Anywhere a Windows CE operációs rendszerre, Palm Pilotra és egyéb minieszközökre).

A mobil- és minieszközök felhasználói így teljes replikációs képességekkel kapcsolódhatnak a vállalati központi adatrendszerekhez, s az – kétirányú adatszinkronizációval – mindig a szükséges mennyiségű és tartalmú információval látja el őket. Az Adaptive Server Anywhere-ben újdonság a Java-támogatás: ez egyszerűbbé teszi a tárolt eljárások készítését, tesztelését, és hordozhatóvá is teszi ezeket az eljárásokat.

Webintegráció és -komponensek

Nemrég jelentették be az Enterprise Application Studiót, és ennek három alkotóelemét: az Enterprise Application Servert (a belefoglalt Jaguar Component Transaction Servert – a 2.0-s változatot – és PowerDynamót), a PowerJ 2.5-ös változatát, valamint a PowerBuilder 6.5-ös kiadását.

Ezzel a csomaggal nagyvállalati ügyfél-kiszolgáló felépítésű és webes alkalmazásokat lehet fejleszteni, tesztelni, telepíteni. A csomag a hagyományos ügyfél-kiszolgáló és a webes környezetben is bevezethető (4GL, illetve Java programozás), szerepel benne egy nyílt, minden komponenszabványt tekintve vevő alkalmazáskiszolgáló a webes tranzakciófeldolgozás elősegítésére és adatbázis-információk közreadására dinamikus weblapokon. A közeli tervek között szerepel az Application Studio továbbfejlesztése; egyebek mellett natív PowerBuilder-támogatást is beleépítenek.

Adattárház megoldások

A vállalatok mostanában átfogó elemzésre is fel kívánják használni adataikat, és erre a célra adatpiacokat, adattárházakat építenek. Ennek az ének a sybase-es eredménye az adatpiaci megoldások fejlesztőit támogató Sybase Warehouse Studio, s benne az Adaptive Server IQ 11.5, a PowerDesigner WarehouseArchitect 6.1, a Warehouse Control Center, illetve az English Wizard (segítségével természetes – angol – nyelven lehet párbeszéd formában lekérdezéseket megfogalmazni); ebben az összeállításban össze vannak hangolva az alkotóelemek, egyszerűbb az adminisztráció, és váratlan kérdésekre is hatékony az adatszolgáltatás.

Sokféle adat – egységes nézet

Ahhoz, hogy az operatív rendszerek sokféle eredetű és formájú adatait az ügyfelek minden területen elérhessék, ezeket az adatokat egységesíteni kell, és össze is kell kapcsolni. A mobil, a webes és az adattárházi alkalmazásoknak úgy kell csatlakozniuk a már meglévő rendszerekhez, hogy azokon minél kevesebbet kelljen változtatni. Az nem járható út, hogy újraírjuk az alkalmazásokat, újratervezzük az adatbázisokat; az adatok egységes elérésére és összekapcsolására van szükség. A vállalati adatkezelés sybase-es felfogásában az adatok – sybase-es,

nem sybase-es és nagygépes adatok – köztesszoftveren át jutnak el az adatreplikáció és az adatintegráció szakaszáig, s végül egységes képpé állnak össze.

Részletebben az újdonságokról

A vállalati adatkezelés sybase-es eszközei: az egyetlen adatbázisból származó – nem sybase-es és nagygépes – adatok kezelésére a Mainframe Connect szolgál, a szintén egyetlen adatbázisból származó sybase-es adatok kezelésére az Adaptive Server Enterprise legújabb, 11.9.2-es változata. A több adatbázisból való – nem sybase-es és nagygépes adatok – integrációjára és replikációjára az Enterprise Connect, a szintén több adatbázisból való sybase-es adatok integrációjára az Adaptive Server Enterprise 11.9.2, replikációjukra az Adaptive Server Enterprise Replication alkalmazható.

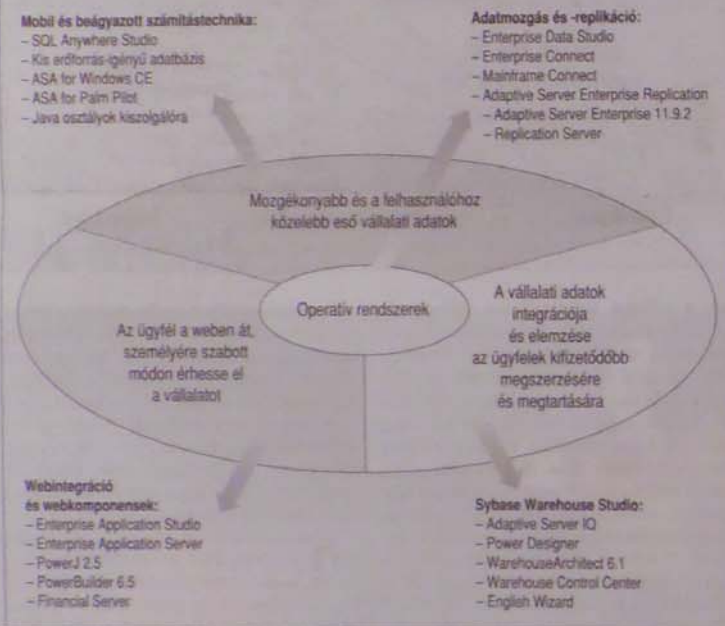
Az Enterprise Connect, illetve a Mainframe Connect – fejtette Epstein – teljes megoldást ad a heterogén adatbázis-környezetekből származó adatok egységes megjelenítésének problémájára (nagy teljesítményű átlátszó elosztott lekérdeztámogatás, egyszeri belépési pont az adott adatstruktúrákat kezelő DirectConnect modulok révén; utóbbi egyetlen eljárásírási felületet ad többszörös adatforrásokhoz), ezenkívül egymástól függetlenül működő adatforrásokhoz ad adatszinkronizációs lehetőséget, s biztosít más-más nézeteket a különböző felhasználóknak.

Az Adaptive Server Enterprise 11.9.2-ben a méretezhetőséget és a teljesítményt a új foglalási és indexelési technikák, az eddigienl nagyobb egymássallettség (konkurencia) és hatékonyabb tárolás tette lehetővé; az optimalizáló tökéletesebb működését pedig az elosztott, lekérdezőérzékelő optimalizáló, az optimalizált működést szolgáló bővebb statisztikák, a statisztika megtekinthetősége, szerkeszthetősége és frissíthetősége szolgálja. Az átmeneti objektumok létrehozását gyorsabb dinamikus SQL-végrehajtás segíti, valamint az, hogy az átmeneti táblák létrehozásában is nagyobb teret kapott az egymássallettség. A Windows NT-s felhasználók nagyobb támogatást kaptak ebben a verzióban, és nagyobb teljesítményű a vállalati adatok integrációja (az elosztott lekérdezések nagyobb teljesítmény kedvéért való automatikus újraformálásával), jobb az adatlekereshetőség (az adatbázisok beállítható rendezésével nagy sebességű lehet a helyreállítás, online újraszervezés automatikus háttérhelyezéssel, online adatbázis-fenntartási funkciókkal), könnyebb a frissíthetőség és az áttérés újabb változatokra.

Az Adaptive Server Enterprise Replication csomag összekapcsolja az Adaptive Server Enterprise-t és a Sybase Replication környezeteket; szintén nagyobb teljesítményű és jobban méretezhető (teljesítménynövelésül Log Transfer Managert ágyaztak az Adaptive Serverbe), könnyebb használni (a Warm Standby, azaz melegen tartott várakozási állapot belefoglalt támogatás, az ASE and Replication egyetlen felületről kezelhetősége, irányíthatósága révén, illetve a nagy telepítésekre való tekintettel a vegyes verziók támogatásával).

Seres Iván

Elvárások és a Sybase válasza



vált, s olyanná akarja formálni az üzletet, hogy azt az ügyfél közvetlenül elérhesse. A mai információs rendszerek abban versenyeznek, melyik szolgál hamarabb információkkal, és melyik tudja éppoly megbízhatóvá és elérhetővé tenni ezeket az információkat, amilyen a telefon.

Mint Epstein kifejtette, a Sybase véleménye szerint az operatív rendszereket (azaz a vállalati alapműködését támogató informatikai rendszereket) három fő irányban kell kitágítani: az egyik az adatok mozgékonyabbá tétele (hogy a felhasználó könnyebben érje el őket), a másik a webes ügyfelek bekapcsolása az operatív rendszerekbe, a harmadik az üzleti adatok összekapcsolása és elemzése, hogy ily módon jövedelmezően lehessen ügyfeleket szerezni és megtartani. Mindhárom „kitörési irány” vele jár a biztonságos költségeknek és a használatba vételhez szükséges időnek a csökkentése.

A Sybase, mint Information Anywhere („információt mindenhová”) stratégiájából és termékeiből kiderül, meghatározó-

szolgálnak a replikációs, valamint az adatok egységesítésére való technikák, valamint a nagy teljesítményű adatfeldolgozásra és adatelérésre méretezett kiszolgálók.

Idén a Sybase itt a következő termékeket jelentette meg: Adaptive Server Enterprise 11.9.2, Replication Server 11.5, jConnect for JDBC, a DirectConnect moduljai MVS-hez, Informixhoz, a Microsoft SQL Serverhez és ODBC célpontokhoz (az eddig is létezett AS/400-, Oracle- és Ingres-támogatáson túl), Open ServerConnect és Open ClientConnect CICS-hez, a Replication Agent Informixhoz, DB2-höz, VSAM-hoz, IMS-hez. Frissen bejelentett termékcsomagja az EnterpriseConnect és a MainframeConnect.

A mobil és a beágyazott termékek területe

A mobil és beágyazott számítástechnikában ez évi sybase-es termék az alkalomszerűen bejelentkező felhasználóknak szánt SQL Anywhere Studio (Adaptive

A Compaq Kelet-Európában

Korábban (*Számítástechnika*, 1998/41. szám, 9. oldal) már beszámoltunk a Compaq legelső felhasználói konferenciájáról; ott elbeszélgethettünk a Compaq két jelen volt rangidős alelnökével: *Andreas Barth-szal*, az EMEA régióért felelős vezérigazgatóval, valamint *John Rose-zal*, a Compaq vállalati számítástechnikai csoportjának (Enterprise Computing Group) a vezérigazgatójával.

Csak a szépre emlékezik

Andreas Barth úgy emlékszik vissza, a magyar IT piac az elsők között nyílt meg Kelet-Közép-Európában. A Compaq 1992-ben jelent meg hazánkban leányvállalattal, mert a magyar piacot már akkor a régió egyik legígéretesebbjeként tartották számon – s Barth úgy véli, ez ma sem változott. Azt is látták azonban, hogy sok cég a kezdetek kezdetén hirtelen felfutásban és gyors növekedésben reménykedve lépett a magyar piacra, de nem teljesült mindenkinek minden reménye. Egy biztos: a Compaq számára nagyon jó piac volt Magyarország.

Amikor beléptek Magyarországra, elsősorban a kormányzati és a banki alkalmazásokra összpontosítottak, majd a távközlésre, közelebbről a Matávra. Az akkori sikerek jó nevet szereztek a Compaqnak. A magyar piac rendkívül fogékonyan mutatkozott az ügyfél-kiszolgáló felépítésű rendszerek iránt. ráadásul nálunk nem voltak olyan öröklött, saját tulajdonjogú megoldások, mint egyes nyugat-európai országokban. A magyar vásárlók tehát egyáltalán nem zárkoztak el a PC-s kiszolgálók, illetve az ügyfél-kiszolgáló architektúrájú rendszerek telepítésétől, ami nagyon jó volt a Compaqnak. Jó partnerekre, viszonteladókra támaszkodhattak, nem volt tehát nehéz jó üzleteket kötniük.

Mindez valahogyan így történt a Digitallal is, sőt a Digital valamivel korábban lépett be a magyar piacra, mint a Compaq. És ez éppígy áll a Tandemre is: szintén neves szállítónak számítot, különösen a

távközlési szektorban. Igaz, a Compaqhoz képest inkább részipiaci szereplőként jellemezték, de a maga területén nagyon erős szereplőként.

Csavarhúzó gyár vagy erőforrás-kihelyezés

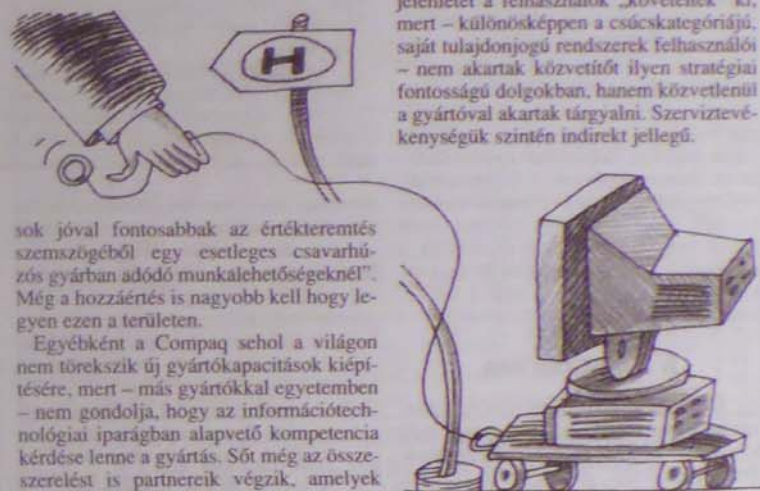
Andreas Barth úgy gondolja, hogy a Compaq-Digital-Tandem egyesüléséből létrejött cég képességei és a magyar piaci feltételek nagyon jól összeillenek. De az is felmerült benne, hogy vajon milyen hatással lesz Oroszországra a magyar gazdaságra, hogyan fogja befolyásolni a hazai IT befektetési képességeket. Véleménye szerint Magyarországnak is rendkívül fontos az információtechnológia, feltéve hogy a magyarok világgazdasági szinten akarnak versenyképesek lenni.

Barth szerint a Compaq elégedett a magyar leányvállalattal, mivel eredményes eladásokkal büszkélkedhetnek ezen a piacon. Konkrét terveik között azonban nem szerepel olyasmiról, hogy a gyártókapacitás egy részét Magyarországra helyeznék vagy beruháznának nálunk: azt nem tartja valószínűnek, hogy a közeljövőben gyártóüzemet létesítenének hazánkban. Andreas Barth egyébként egy kicsit túldimenzionálnak nevezte ezt a problémát; úgy véli, ma a know-how és a munkahelyek jobbra nem a gyártásban összpontosulnak: a technológia a fő kenyerető. Példaként említette az Intel műhelyéből kikerülő processzorokat, továbbá az ugyancsak egy Intel-gyárban előállított Alphákat. Úgy gondolja, némelyek túl sokat remélnek egy-egy új gyártókapacitás megnyitásától, túl sok új munkahelyet látnak benne, holott például alig 50 emberrel már rengeteg számítógépet lehet gyártani.

Szerinte a rendszerintegrációban vagy a szolgáltatásokban sokkal több lehetőség van manapság. A klasszikus Compaq közvetett csatornákkal dolgozott az értékesítésben, a rendszerintegrációban, a karbantartásban és a termékétámogatásban is. Jóllehet nem voltak közvetlen alkalmazottjai

ezeken a területeken, idejévelével és ügyfeleivel továbbfejlesztette az üzletet: partnereivel, a magyar cégekkel új munkahelyeket teremtett. Ezek a magyar cégek adták ezeket a szolgáltatásokat, és persze hasznát is húzták belőlük. A Digitallal való egyesülésnek köszönhetően közvetlen szolgáltatási üzletághoz jutottak, és ugyanez a helyzet a Tandemmel is, bár jóval kisebb mértékben. Saját szervezetszerveik vannak, s ezzel is új munkahelyeket teremtettek a magyar piacon. Andreas Barth megkockáztatta, hogy „ezek az állá-

tette termékeit, a Digital pedig közvetlenül. Barth sorra vette, hogy az új cég milyen üzletekben érdekelt ma. A PC-s üzletágról kifejtette: ez hagyományosan közvetett üzletághoz volt; a PC-t ugyanis nem tekintették stratégiai fontosságú terméknek, hanem inkább a termelési kapacitást fokozó eszköznek, s emiatt nagyon erős értékesítési hálózatok épültek ki. A cégek zöme, az IBM, a Compaq, a HP – az egy Dell kivételével – indirekt módon forgalmazta termékeit. A csúcscategóriás kiszolgálók viszont közvetlen, stratégiai jelentőségű üzletághoz volt. A közvetlen jelenlétet a felhasználók „követelték” ki, mert – különösképpen a csúcscategóriájú saját tulajdonjogú rendszerek felhasználói – nem akartak közvetítőt ilyen stratégiai fontosságú dolgokban, hanem közvetlenül a gyártóval akartak tárgyalni. Szerviztevékenységük szintén indirekt jellegű.



sok jóval fontosabbak az értékteremtés szemszögéből egy esetleges csavarhúzó gyárban adódó munkalehetőségeknél”. Még a hozzáértés is nagyobb kell hogy legyen ezen a területen.

Egyébként a Compaq sehol a világon nem törekszik új gyártókapacitások kiépítésére, mert – más gyártókkal egyetemben – nem gondolja, hogy az információtechnológiai iparágban alapvető kompetencia kérdése lenne a gyártás. Sőt még az összeszerelést is partnereik végzik, amelyek között meglepően sok a tajvani, és egyre többük jön át Európába, közelebbről Kelet-Európába, ahol gyárat épít. Ezek a cégek tehát igyekeznek kiaknázni a kelet-közép-európai térség kínálati sajátos előnyöket. Még ha nem is közvetlenül, de a Compaq általuk is jelen van ebben a térségben.

Andreas Barth nem tartja lehetetlennel, hogy néhány év múlva megváltozik a Compaq gyártási filozófiája. De most a vállalat az erőforrás-kihelyezés modelljét követi: maga tervezi a gépeket, foglalkozik a rendszerintegrációval, s most már a szervizt is magára vállalja – gyárakat azonban nem épít.

Eltérő kultúrák találkozása

Andreas Barth arról is szót ejtett, hogy a Compaq és a Digital más-más vállalati kultúrát hozott a közös cégbe: a Compaq elsősorban partnerein keresztül értékesí-

Mivel mindezekben a területeken az új cég is képviselnie magát, azért most nyilvánvalóan kombinált modellt követnek. Ráadásul most már a PC-k arénájában is (ide vehetők a PC-s kiszolgálók, az ipari szabványú, vagyis Intel szerverek is, az NT-vel mint operációs rendszerrel) érzékelhető a fokozatos elmozdulás a vállalati szféra felé. Emiatt és az ebben a szférában érezhető globalizáció okán ügyfeleik számára világszintű rendszereket helyeznek üzembe. Ha például 50-100 Microsoft alapú PC-s munkahelyet helyeznek üzembe, akkor a Compaqtól mint a PC-k gyártójától jóval nagyobb felelősséget várnak el, még ha az nincs is közvetlenül érintve a dolokban. A felhasználók a szerviz terén is megkövetelik ezt a fajta globális üzemi helyezést. Most már a PC-k területén is változások tapasztalhatók: a felhasználók sokkal közvetlenebb részvételt és elkötelezettséget kívánnak meg, és az még az ér-

A vállalati számítástechnikáról

Ahol elsők vagyunk, ott továbbterjeszkedünk, ahol másodikok, ott az első helyre törünk, ahol meg haradjuk, ott előbb a második, majd az első helyre” – foglalták össze *John Rose* gondolata a cég vállalati számítástechnikai stratégiájáról. A rangidős elnök egyúttal végtekinthette, melyek a Compaq céljai a tárolók és a különféle platformok világában, valamint a vállalati szektorban.

A tárolók szegmensében nagyobbak tartják magukat az IBM-nél, a HP-nél, a Sunnál és mindenki másnál. Itt tehát a piacvezetés kiterjesztése a stratégiájuk, és ebből a célból meglévő bázisukat bővítik: elsődleges és másodlagos tárolási opciókat kínálnak összes üzemből levő kiszolgálóplatformjukhoz. Eddig 2 millió kiszolgálót vittek piacra, az első SystemPro szervereket csaknem 10 éve jelentették be, de ezek több mint 95 százaléka még mindig aktív, ügyfelek rengeteg kiszolgálóopciót vásárolnak hozzájuk. Terjeszkedési stratégiájuk egy másik eleme: versenytársaik kiszolgálóhoz kínálnak tárolási megoldásokat, a Digital StorageWorks termékcsaládjára építve.

A platformok szektorában csaknem mindegyik kategóriában az élen állnak – állítja Rose. Az ipari szabványoknak megfelelő kiszolgálók piacán hozzávetőleg 35 százalékos a részesedésük. A vállalati működést támogató úgynevezett horizontális csomagmegoldások (SAP, Baan, PeopleSoft, Oracle

Applications) területén szinte valamennyi kategóriában elsők, piaci részesedésük 45 és 75 százalék közé esik. Itt szintén az a kérdés, hogyan terjeszthetnek ki vezető pozícióikat, mi módon növelhetik piaci részesedésüket. Ami pedig az ipari megoldások területét illeti: az első három hely valamelyikén állnak.

A vállalati szektorban fontosnak tartják a kiválalkozások szegmensét is: itt a kiszolgálók meglehetősen nagy része név nélküli szerver, tehát az üzleti élet e széles és egyre gyorsabban bővülő területén is van tér a növekedésre.

Mindemellett a kis irodákat és üzleti vállalkozásokat is megcélözzák különféle üzleti szolgáltatásokkal. Ilyen például az egyszerű használhatóság, a könnyű konfigurálhatóság, az egyszerű telepíthetőség, a könnyű internet-hozzáférési lehetőség igények minél vonzóbbá tenni kiválalkozásoknak szóló lízingajánlataikat. Központi szerepet szónak a hirdetéseknek és a marketingnek. olyan programokat dolgoznak ki, amelyekkel a szektor felhasználóinak specifikus igényeit célozzák meg, s azt is tekintetbe veszik, hogy nemegyszer az üzlet irányítója helyezi üzembe és tartja karban a gépeket. ő maga végzi a rendszerintegrációs feladatokat, nem külön szakemberek. Vagyis a Compaq voltaképp termék, megoldások, partnerszövetségek, áruk együttesével akarja növelni piaci részesedését.

Időben kapjon észbe...

Platformjaink:
Dos
Windows '95, '98, NT
Windows NT server
Novell Netware

©Vírusvédelem
©HotLine (30)940-1459
©CD ellenőrzés
©Adatmentés

VirusBuster™

...mielőtt adatait veszteség érné.

Tel/fax: +36-83-20 242-2130 240-1546 <http://www.vbuster.hu>



Nincs szükség átépítésre a nagyobb forgalom érdekében

Az **areco** szoftvercsalád maximálisan leegyszeresíti a kommunikációt

- több mint 30 TCP/IP alkalmazás
- NFS-kliens
- FTP-kliens
- LPD-szerver
- titkosítási lehetőségek
- tárcsázó, hírolvasó
- terminálemuláció

- helyi telepítést nem igényel
 - központosított szoftverfrissítés
 - Web-alapú rendszertelügyelet
 - platformfüggetlen kiszolgáló-elérés
 - nem terheli a kiszolgálót
 - helyfüggetlen használat
- A 30 napos demó-száftverek, honlapokért letölthetők, vagy CD-n is igényelhetők!

areco **Areco Systems Kft.**
1119 Budapest, Fehérvári út 83.
Tel: 204-3020, Fax: 204-3019
E-mail: info@areco.hu, Honlap: www.areco.hu

A KIM-SOFT novemberi ajánlata

Akciós árak (amíg a készlet tart)	Iródei programcsomagok	Kiadványkészítő programok
CorelDRAW 5 Spec. Áp. 84 900,-/87 900,-	Lotus SmartSuite '97 Comp. Upgrade 55 400,-	Corel PrintOffice (E) 25 400,-
CorelDRAW 5.0 CD 28 900,-	MS Office 97 /Upgrade 110 900,-/117 900,-	PageMaker 5.5 / Upgrade 180 900,-/184 900,-
CorelDRAW 7 Spec. 23 900,-	MS Office 97 Prof. /Áp. 130 900,-/137 900,-	QuarkXPress 4.0 for Win32 1 621 400,-
Corel Ventura 8.0 Spec. Upgrade 74 900,-	MS Works 4.5 /Áp. 15 900,-	Helios-e for QuarkXPress 54 900,-
Clipper 5.3 + Tools 3.0 57 900,-	WordPerfect Suite 8.0 with Dragon 54 900,-	Recognita Pro 2.0 (Win32) 18 900,-
Lotus SmartSuite 97 /Áp. 55 400,-		
Maple V R4 (300 000 helyett) 41 200,-	Operációs rendszerek	
MacMillan VisualScan 3.0 + 1 év. írás 16 900,-	LANtastic 7.0 (7 user) CD (Pack) 19 900,-	
Norton Commander Win95 17 450,-/19 100,-	Linux Red Hat v5.1 13 200,-	
WinWin Boot 2.0 (bármilyenre) 9 500,-	MS DOS 6.22 11 800,-	
Windows NT 4.0 Server 10 User 154 900,-	Windows 98 Upgrade magyar (E) 24 900,-	
WordPerfect Suite 8.0 CD (Spec.) 48 900,-	Windows NT 4.0 Workst. magyar 72 800,-	
Adatbázis-kezelők	Grafika, képfeldolgozás	CD-ROM-ok (többprogramos)
Lotus Approach 97 for Win32 18 200,-	ABC Graphics Suite 2.0 Comp. Upgrade 2 900,-	Chess 98 (Win32) 8 900,-/9 900,-
MS SQL Server 6.5 + 6 Client 317 400,-	Adobe Photoshop 5.0 /Áp. 217 900,-/219 900,-	MS Professor (többnyelvű oktatás) 4 700,-
Paradox 8.0 for Win32 28 700,-	Adobe Graphics Collection (Áp.) 243 900,-	Élektár Vezető 1. / 2. / 3. / 4. / 5. / 6. / 7. / 8. / 9. / 10. / 11. / 12. / 13. / 14. / 15. / 16. / 17. / 18. / 19. / 20. / 21. / 22. / 23. / 24. / 25. / 26. / 27. / 28. / 29. / 30. / 31. / 32. / 33. / 34. / 35. / 36. / 37. / 38. / 39. / 40. / 41. / 42. / 43. / 44. / 45. / 46. / 47. / 48. / 49. / 50. / 51. / 52. / 53. / 54. / 55. / 56. / 57. / 58. / 59. / 60. / 61. / 62. / 63. / 64. / 65. / 66. / 67. / 68. / 69. / 70. / 71. / 72. / 73. / 74. / 75. / 76. / 77. / 78. / 79. / 80. / 81. / 82. / 83. / 84. / 85. / 86. / 87. / 88. / 89. / 90. / 91. / 92. / 93. / 94. / 95. / 96. / 97. / 98. / 99. / 100. / 101. / 102. / 103. / 104. / 105. / 106. / 107. / 108. / 109. / 110. / 111. / 112. / 113. / 114. / 115. / 116. / 117. / 118. / 119. / 120. / 121. / 122. / 123. / 124. / 125. / 126. / 127. / 128. / 129. / 130. / 131. / 132. / 133. / 134. / 135. / 136. / 137. / 138. / 139. / 140. / 141. / 142. / 143. / 144. / 145. / 146. / 147. / 148. / 149. / 150. / 151. / 152. / 153. / 154. / 155. / 156. / 157. / 158. / 159. / 160. / 161. / 162. / 163. / 164. / 165. / 166. / 167. / 168. / 169. / 170. / 171. / 172. / 173. / 174. / 175. / 176. / 177. / 178. / 179. / 180. / 181. / 182. / 183. / 184. / 185. / 186. / 187. / 188. / 189. / 190. / 191. / 192. / 193. / 194. / 195. / 196. / 197. / 198. / 199. / 200. / 201. / 202. / 203. / 204. / 205. / 206. / 207. / 208. / 209. / 210. / 211. / 212. / 213. / 214. / 215. / 216. / 217. / 218. / 219. / 220. / 221. / 222. / 223. / 224. / 225. / 226. / 227. / 228. / 229. / 230. / 231. / 232. / 233. / 234. / 235. / 236. / 237. / 238. / 239. / 240. / 241. / 242. / 243. / 244. / 245. / 246. / 247. / 248. / 249. / 250. / 251. / 252. / 253. / 254. / 255. / 256. / 257. / 258. / 259. / 260. / 261. / 262. / 263. / 264. / 265. / 266. / 267. / 268. / 269. / 270. / 271. / 272. / 273. / 274. / 275. / 276. / 277. / 278. / 279. / 280. / 281. / 282. / 283. / 284. / 285. / 286. / 287. / 288. / 289. / 290. / 291. / 292. / 293. / 294. / 295. / 296. / 297. / 298. / 299. / 300. / 301. / 302. / 303. / 304. / 305. / 306. / 307. / 308. / 309. / 310. / 311. / 312. / 313. / 314. / 315. / 316. / 317. / 318. / 319. / 320. / 321. / 322. / 323. / 324. / 325. / 326. / 327. / 328. / 329. / 330. / 331. / 332. / 333. / 334. / 335. / 336. / 337. / 338. / 339. / 340. / 341. / 342. / 343. / 344. / 345. / 346. / 347. / 348. / 349. / 350. / 351. / 352. / 353. / 354. / 355. / 356. / 357. / 358. / 359. / 360. / 361. / 362. / 363. / 364. / 365. / 366. / 367. / 368. / 369. / 370. / 371. / 372. / 373. / 374. / 375. / 376. / 377. / 378. / 379. / 380. / 381. / 382. / 383. / 384. / 385. / 386. / 387. / 388. / 389. / 390. / 391. / 392. / 393. / 394. / 395. / 396. / 397. / 398. / 399. / 400. / 401. / 402. / 403. / 404. / 405. / 406. / 407. / 408. / 409. / 410. / 411. / 412. / 413. / 414. / 415. / 416. / 417. / 418. / 419. / 420. / 421. / 422. / 423. / 424. / 425. / 426. / 427. / 428. / 429. / 430. / 431. / 432. / 433. / 434. / 435. / 436. / 437. / 438. / 439. / 440. / 441. / 442. / 443. / 444. / 445. / 446. / 447. / 448. / 449. / 450. / 451. / 452. / 453. / 454. / 455. / 456. / 457. / 458. / 459. / 460. / 461. / 462. / 463. / 464. / 465. / 466. / 467. / 468. / 469. / 470. / 471. / 472. / 473. / 474. / 475. / 476. / 477. / 478. / 479. / 480. / 481. / 482. / 483. / 484. / 485. / 486. / 487. / 488. / 489. / 490. / 491. / 492. / 493. / 494. / 495. / 496. / 497. / 498. / 499. / 500. / 501. / 502. / 503. / 504. / 505. / 506. / 507. / 508. / 509. / 510. / 511. / 512. / 513. / 514. / 515. / 516. / 517. / 518. / 519. / 520. / 521. / 522. / 523. / 524. / 525. / 526. / 527. / 528. / 529. / 530. / 531. / 532. / 533. / 534. / 535. / 536. / 537. / 538. / 539. / 540. / 541. / 542. / 543. / 544. / 545. / 546. / 547. / 548. / 549. / 550. / 551. / 552. / 553. / 554. / 555. / 556. / 557. / 558. / 559. / 560. / 561. / 562. / 563. / 564. / 565. / 566. / 567. / 568. / 569. / 570. / 571. / 572. / 573. / 574. / 575. / 576. / 577. / 578. / 579. / 580. / 581. / 582. / 583. / 584. / 585. / 586. / 587. / 588. / 589. / 590. / 591. / 592. / 593. / 594. / 595. / 596. / 597. / 598. / 599. / 600. / 601. / 602. / 603. / 604. / 605. / 606. / 607. / 608. / 609. / 610. / 611. / 612. / 613. / 614. / 615. / 616. / 617. / 618. / 619. / 620. / 621. / 622. / 623. / 624. / 625. / 626. / 627. / 628. / 629. / 630. / 631. / 632. / 633. / 634. / 635. / 636. / 637. / 638. / 639. / 640. / 641. / 642. / 643. / 644. / 645. / 646. / 647. / 648. / 649. / 650. / 651. / 652. / 653. / 654. / 655. / 656. / 657. / 658. / 659. / 660. / 661. / 662. / 663. / 664. / 665. / 666. / 667. / 668. / 669. / 670. / 671. / 672. / 673. / 674. / 675. / 676. / 677. / 678. / 679. / 680. / 681. / 682. / 683. / 684. / 685. / 686. / 687. / 688. / 689. / 690. / 691. / 692. / 693. / 694. / 695. / 696. / 697. / 698. / 699. / 700. / 701. / 702. / 703. / 704. / 705. / 706. / 707. / 708. / 709. / 710. / 711. / 712. / 713. / 714. / 715. / 716. / 717. / 718. / 719. / 720. / 721. / 722. / 723. / 724. / 725. / 726. / 727. / 728. / 729. / 730. / 731. / 732. / 733. / 734. / 735. / 736. / 737. / 738. / 739. / 740. / 741. / 742. / 743. / 744. / 745. / 746. / 747. / 748. / 749. / 750. / 751. / 752. / 753. / 754. / 755. / 756. / 757. / 758. / 759. / 760. / 761. / 762. / 763. / 764. / 765. / 766. / 767. / 768. / 769. / 770. / 771. / 772. / 773. / 774. / 775. / 776. / 777. / 778. / 779. / 780. / 781. / 782. / 783. / 784. / 785. / 786. / 787. / 788. / 789. / 790. / 791. / 792. / 793. / 794. / 795. / 796. / 797. / 798. / 799. / 800. / 801. / 802. / 803. / 804. / 805. / 806. / 807. / 808. / 809. / 810. / 811. / 812. / 813. / 814. / 815. / 816. / 817. / 818. / 819. / 820. / 821. / 822. / 823. / 824. / 825. / 826. / 827. / 828. / 829. / 830. / 831. / 832. / 833. / 834. / 835. / 836. / 837. / 838. / 839. / 840. / 841. / 842. / 843. / 844. / 845. / 846. / 847. / 848. / 849. / 850. / 851. / 852. / 853. / 854. / 855. / 856. / 857. / 858. / 859. / 860. / 861. / 862. / 863. / 864. / 865. / 866. / 867. / 868. / 869. / 870. / 871. / 872. / 873. / 874. / 875. / 876. / 877. / 878. / 879. / 880. / 881. / 882. / 883. / 884. / 885. / 886. / 887. / 888. / 889. / 890. / 891. / 892. / 893. / 894. / 895. / 896. / 897. / 898. / 899. / 900. / 901. / 902. / 903. / 904. / 905. / 906. / 907. / 908. / 909. / 910. / 911. / 912. / 913. / 914. / 915. / 916. / 917. / 918. / 919. / 920. / 921. / 922. / 923. / 924. / 925. / 926. / 927. / 928. / 929. / 930. / 931. / 932. / 933. / 934. / 935. / 936. / 937. / 938. / 939. / 940. / 941. / 942. / 943. / 944. / 945. / 946. / 947. / 948. / 949. / 950. / 951. / 952. / 953. / 954. / 955. / 956. / 957. / 958. / 959. / 960. / 961. / 962. / 963. / 964. / 965. / 966. / 967. / 968. / 969. / 970. / 971. / 972. / 973. / 974. / 975. / 976. / 977. / 978. / 979. / 980. / 981. / 982. / 983. / 984. / 985. / 986. / 987. / 988. / 989. / 990. / 991. / 992. / 993. / 994. / 995. / 996. / 997. / 998. / 999. / 1000. / 1001. / 1002. / 1003. / 1004. / 1005. / 1006. / 1007. / 1008. / 1009. / 1010. / 1011. / 1012. / 1013. / 1014. / 1015. / 1016. / 1017. / 1018. / 1019. / 1020. / 1021. / 1022. / 1023. / 1024. / 1025. / 1026. / 1027. / 1028. / 1029. / 1030. / 1031. / 1032. / 1033. / 1034. / 1035. / 1036. / 1037. / 1038. / 1039. / 1040. / 1041. / 1042. / 1043. / 1044. / 1045. / 1046. / 1047. / 1048. / 1049. / 1050. / 1051. / 1052. / 1053. / 1054. / 1055. / 1056. / 1057. / 1058. / 1059. / 1060. / 1061. / 1062. / 1063. / 1064. / 1065. / 1066. / 1067. / 1068. / 1069. / 1070. / 1071. / 1072. / 1073. / 1074. / 1075. / 1076. / 1077. / 1078. / 1079. / 1080. / 1081. / 1082. / 1083. / 1084. / 1085. / 1086. / 1087. / 1088. / 1089. / 1090. / 1091. / 1092. / 1093. / 1094. / 1095. / 1096. / 1097. / 1098. / 1099. / 1100. / 1101. / 1102. / 1103. / 1104. / 1105. / 1106. / 1107. / 1108. / 1109. / 1110. / 1111. / 1112. / 1113. / 1114. / 1115. / 1116. / 1117. / 1118. / 1119. / 1120. / 1121. / 1122. / 1123. / 1124. / 1125. / 1126. / 1127. / 1128. / 1129. / 1130. / 1131. / 1132. / 1133. / 1134. / 1135. / 1136. / 1137. / 1138. / 1139. / 1140. / 1141. / 1142. / 1143. / 1144. / 1145. / 1146. / 1147. / 1148. / 1149. / 1150. / 1151. / 1152. / 1153. / 1154. / 1155. / 1156. / 1157. / 1158. / 1159. / 1160. / 1161. / 1162. / 1163. / 1164. / 1165. / 1166. / 1167. / 1168. / 1169. / 1170. / 1171. / 1172. / 1173. / 1174. / 1175. / 1176. / 1177. / 1178. / 1179. / 1180. / 1181. / 1182. / 1183. / 1184. / 1185. / 1186. / 1187. / 1188. / 1189. / 1190. / 1191. / 1192. / 1193. / 1194. / 1195. / 1196. / 1197. / 1198. / 1199. / 1200. / 1201. / 1202. / 1203. / 1204. / 1205. / 1206. / 1207. / 1208. / 1209. / 1210. / 1211. / 1212. / 1213. / 1214. / 1215. / 1216. / 1217. / 1218. / 1219. / 1220. / 1221. / 1222. / 1223. / 1224. / 1225. / 1226. / 1227. / 1228. / 1229. / 1230. / 1231. / 1232. / 1233. / 1234. / 1235. / 1236. / 1237. / 1238. / 1239. / 1240. / 1241. / 1242. / 1243. / 1244. / 1245. / 1246. / 1247. / 1248. / 1249. / 1250. / 1251. / 1252. / 1253. / 1254. / 1255. / 1256. / 1257. / 1258. / 1259. / 1260. / 1261. / 1262. / 1263. / 1264. / 1265. / 1266. / 1267. / 1268. / 1269. / 1270. / 1271. / 1272. / 1273. / 1274. / 1275. / 1276. / 1277. / 1278. / 1279. / 1280. / 1281. / 1282. / 1283. / 1284. / 1285. / 1286. / 1287. / 1288. / 1289. / 1290. / 1291. / 1292. / 1293. / 1294. / 1295. / 1296. / 1297. / 1298. / 1299. / 1300. / 1301. / 1302. / 1303. / 1304. / 1305. / 1306. / 1307. / 1308. / 1309. / 1310. / 1311. / 1312. / 1313. / 1314. / 1315. / 1316. / 1317. / 1318. / 1319. / 1320. / 1321. / 1322. / 1323. / 1324. / 1325. / 1326. / 1327. / 1328. / 1329. / 1330. / 1331. / 1332. / 1333. / 1334. / 1335. / 1336. / 1337. / 1338. / 1339. / 1340. / 1341. / 1342. / 1343. / 1344. / 1345. / 1346. / 1347. / 1348. / 1349. / 1350. / 1351. / 1352. / 1353. / 1354. / 1355. / 1356. / 1357. / 1358. / 1359. / 1360. / 1361. / 1362. / 1363. / 1364. / 1365. / 1366. / 1367. / 1368. / 1369. / 1370. / 1371. / 1372. / 1373. / 1374. / 1375. / 1376. / 1377. / 1378. / 1379. / 1380. / 1381. / 1382. / 1383. / 1384. / 1385. / 1386. / 1387. / 1388. / 1389. / 1390. / 1391. / 1392. / 1393. / 1394. / 1395. / 1396. / 1397. / 1398. / 1399. / 1400. / 1401. / 1402. / 1403. / 1404. / 1405. / 1406. / 1407. / 1408. / 1409. / 1410. / 1411. / 1412. / 1413. / 1414. / 1415. / 1416. / 1417. / 1418. / 1419. / 1420. / 1421. / 1422. / 1423. / 1424. / 1425. / 1426. / 1427. / 1428. / 1429. / 1430. / 1431. / 1432. / 1433. / 1434. / 1435. / 1436. / 1437. / 1438. / 1439. / 1440. / 1441. / 1442. / 1443. / 1444. / 1445. / 1446. / 1447. / 1448. / 1449. / 1450. / 1451. / 1452. / 1453. / 1454. / 1455. / 1456. / 1457. / 1458. / 1459. / 1460. / 1461. / 1462. / 1463. / 1464. / 1465. / 1466. / 1467. / 1468. / 1469. / 1470. / 1471. / 1472. / 1473. / 1474. / 1475. / 1476. / 1477. / 1478. / 1479. / 1480. / 1481. / 1482. / 1483. / 1484. / 1485. / 1486. / 1487. / 1488. / 1489. / 1490. / 1491. / 1492. / 1493. / 1494. / 1495. / 1496. / 1497. / 1498. / 1499. / 1500. / 1501. / 1502. / 1503. / 1504. / 1505. / 1506. / 1507. / 1508. / 1509. / 1510. / 1511. / 1512. / 1513. / 1514. / 1515. / 1516. / 1517. / 1518. / 1519. / 1520. / 1521. / 1522. / 1523. / 1524. / 1525. / 1526. / 1527. / 1528. / 1529. / 1530. / 1531. / 1532. / 1533. / 1534. / 1535. / 1536. / 1537. / 1538. / 1539. / 1540. / 1541. / 1542. / 1543. / 1544. / 1545. / 1546. / 1547. / 1548. / 1549. / 1550. / 1551. / 1552. / 1553. / 1554. / 1555. / 1556. / 1557. / 1558. / 1559. / 1560. / 1561. / 1562. / 1563. / 1564. / 1565. / 1566. / 1567. / 1568. / 1569. / 1570. / 1571. / 1572. / 1573. / 1574. / 1575. / 1576. / 1577. / 1578. / 1579. / 1580. / 1581. / 1582. / 1583. / 1584. / 1585. / 1586. / 1587. / 1588. / 1589. / 1590. / 1591. / 1592. / 1593. / 1594. / 1595. / 1596. / 1597. / 1598. / 1599. / 1600. / 1601. / 1602. / 1603. / 1604. / 1605. / 1606. / 1607. / 1608. / 1609. / 1610. / 1611. / 1612. / 1613. / 1614. / 1615. / 1616. / 1617. / 1618. / 1619. / 1620. / 1621. / 1622. / 1623. / 1624. / 1625. / 1626. / 1627. / 1628. / 1629. / 1630. / 1631. / 1632. / 1633. / 1634. / 1635. / 1636. / 1637. / 1638. / 1639. / 164

TERMÉKEK

■ Kezdetben ingyen adja a Linuxhoz fejlesztett WordPerfect 8 Personal Editiont a Corel. A cél az, hogy vetélytársat teremtsenek a Windowsnak, és elvárják, hogy a Corel legyen az egyre népszerűbb Linux-plattform egyik fő szoftverfejlesztője. Az ingyenesség pedig egyféle csalás: a Corel ezzel próbálja rávenni a felhasználókat, hogy vegyék majd meg a jövőre megjelenő teljes linuxos irodai csomagot. A WordPerfect 8 linuxos verziója két hétig ingyenesen lesz letölthető a cég weblapjáról, utána 50 dollárért lehet megvásárolni. Lesz egy 500 dolláros Server Edition is, amely hálózati kiszolgálóról futtatja az alkalmazást. *Michael Cowpland*, a Corel elnök-vezérigazgatója a Linux-felhasználók nagy számára és hagyományos Microsoft-ellenességére számít. Elmondása szerint ez idáig már tízezer felhasználó adott be előzetes regisztrációt a szoftverre. A későbbiekben megjelenő irodai programcsomag a szövegszerkesztő mellett táblázat- és adatbáziskezelőt, valamint grafikus alkalmazásokat tartalmaz majd, és a Corel szerint teljesebb, mint a jelenleg kapható S.u.S.E., Appleware vagy StarOffice termékek.

■ Bejelentette a Microsoft a Windows NT Services for UNIX Add-on Packet, amely megkönnyíti a Windows NT Server és Workstation 4.0, valamint a UNIX-plattformok integrációját. A csomagot a Microsoft az Intergraph és a Mortice Kern Systems (MKS) segítségével fejlesztette ki. Az Intergraph a hálózati állományrendszert szolgáltatja, ami a két platform közötti állományelérést teszi lehetővé. Az MKS az MKS Toolkit Update Editiont adta a csomagba, ami a UNIX-ok egymás közötti együttműködését segíti.

■ Új szoftvercsomagot mutatott be a Mindmaker. A korábbi nevén Assosiate Cognition nevű cég új alkalmazásával vizuálisan elemezhető az adatbázisok tartalma, és könnyen kinyerhető a nyers adatok mögött rejtő információk. Az adatbázisra és döntéstámogatásra szánt csomag két eleme a DataScope 2.0 és a DecArt 2.0. Ezek révén még a tapasztalatlan felhasználó is könnyen elemezhet különféle működési, pénzügyi, vásárlói, tudományos vagy más adatbázist. A DataScope módot ad arra, hogy az adatokat egyszerre több nézőpontból elemezzék, és az adatokat könnyebben áttekinthető vizuális, grafikonos formában jeleníti meg. A DecArt döntéstámogatási kiegészítő a DataScope-hoz; a felhasználói preferenciák figyelembevételével alapján megfelelő sorrendbe állított döntési alternatívákat sorol fel.

KITEKINTÉS

■ Az eddigieknél nagyobb rendszerekben is ott szeretné látni a Windows NT-t (illetve annak utódját, a Windows 2000-et) a Microsoft. Ezért a Windows 2000 Datacenter Servert a nagy adattárházakhoz és más erőforrás-igényes alkalmazásokhoz optimalizálták: 16 processzort, 64 gigabájt fizikai memóriát és fűtött rendszereket is támogatni tud. Ehhez viszont már szigorú hardverminősítési követelményeket kell felállítani; ezeket a Microsoft az OEM-gyártókkal együtt dolgozza ki. Mindez némiképp ellentétes az eddigi Microsoft-gyakorlattal, ahol az volt a cél, hogy a Windows NT a lehető legtöbb rendszeren futtatható legyen, ami viszont a megbízhatóság rovására ment. A Datacenter kiszolgáló ezzel szemben a hardverek korlátozott körén fut majd csupán, miáltal jobban ellenőrizhető lesznek a hardverkonfigurációk.

■ Alig jelent meg a Solaris 7, a Sun máris a 64 bites operációs rendszer továbbfejlesztésén gondolkodik. A cég reményei szerint a következő 12–36 hónap alatt beépülő funkciók a Solaris egyszerű operációs rendszerből egy új számítástechnikai környezet gerincévé és élhető elemévé változtatják. A Solaris 8-ban bemutatkozó újítások között lesz a fejlett fűtőzéstámogatás, a folyamatos rendelkezésre állás biztosítása és a terheléelosztás. Részle lesz a Solaris 8-nak egy integrált alkalmazáskiszolgáló is, amely megkönnyíti az Enterprise JavaBean architektúrára épülő elosztott alkalmazások létrehozását és üzembe állítását. Ez a változat 12–18 hónap múlva várható. A Solaris 9 már a harmadik hulláma lesz a Sun hálózati számítástechnikai erőfeszítéseinek, ezért integrálják a Java és a Jini támogatását a kiszolgálóba.

■ 14 gyártó kritizálta a Sun szabványosítási eljárását. A csoport – amelynek tagjai között megtalálható a HP, a Rockwell International, a Siemens és a Microsoft – azzal vádolja a Sunt, hogy a valós idejű beágyazott Java technológia fejlesztésében kizárja a Java-licenccel nem rendelkezőket (vagyis nem veszi figyelembe Java virtuális gépeket) a szabványosítási folyamatból. Együttal bejelentették, hogy létrehozta egy „nyílt, gyártósemleges szabványosítási folyamatot” Java alapú, valós idejű kiterjesztésekhez, amelyet egyeztetnek a National Institute of Standards and Technologieszal. Ettől az remélik a gyártók, hogy felgyorsíthatják a Java használatát a valós idejű beágyazott rendszerekben, minthogy bármely cég – függetlenül a Sunhoz fűződő kapcsolataitól – hozzájárulhat ezekhez a valós idejű kiterjesztésekhez. Szakértők szerint a Sun-

nak komolyan kell vennie a csoportosulást, mert elképzelése – hogy az alkalmazást csak egyszer kell megírni, utána bárhol futtatható – csak akkor működik, ha az ilyen külön kezdeményezések nem nyernek teret.

■ Újabb területre vetette ki hálózatát a Microsoft: a beágyazott rendszerszoftverek piacán is el akarja terjeszteni a Windows platformot. A vállalat egy konferencián mutatta be a Windows NT Embedded 4.0-t, melynek alfa-tesztje szeptember végén kezdődött meg, széles körben terjesztett béta-változata 1999 elején jelenik meg. Őt lehetséges piaci szegmenst célozott meg a Microsoft a Windows NT Embeddeddel: a távközlést, az irodautomatizálást, az egészségügyet, az ipari automatizálást és a kiskereskedelmi POS-eszközöket. E szegmensek többségén rendszerint kisebb cégek osztoznak, a kiskereskedelem viszont olyan terület, ahol a Microsoft végső soron saját magával, illetve Windows CE platformjával versenyezhet. Erre az a redmondai szoftvercég válasza, hogy az NT Embedded a csúcscategóriát, míg a Windows CE az alsóbb kategóriákat célozza meg. A választás nagyrészt azon fog múlni, hogy a felhasználók szűkege van-e például 32 bites képességekre vagy BackOffice-integrációra. Lehetőség lesz arra is, hogy az NT Embeddedt csak olvasható médiumról (Flash ROM-ból vagy CD-ről) töltsék be, így a rendszer fizikai lemezmegegyezés nélkül is üzemeltethető. Két fejlesztésközött kínál a Microsoft a termék mellé: a Target Designert egyes NT platformkomponensek kiválasztásához és a Component Designert alkalmazások és külső komponensek fejlesztéséhez. Az NT Embedded támogatói közé már felsorakozott a Fore Systems, a Natural Microsystems, az NEC és a Toshiba.

■ További részleteket árult el a készülő Dreamweaver 2.0 szoftveréről a Macromedia. A webszerkesztő és -felügyeleti alkalmazás újításai az oldalak létrehozásában, a webhelyszínek karbantartásában és a dinamikus publikálásban nyújtanak újat. Így például egyszerűbb lett a táblázatok formázása: a felhasználó kiválaszthat különböző sorokat és oszlopokat, és különféle formázásokat alkalmazhat rájuk. Színkiválasztójával a munkafelület bármely eleméről kijelölhetünk egy színt, ezt a program átalakítja a legközelebbi „webbiztos”, azaz alacsonyabb szintű elemévé megjelenítés mellett is élvehető színné. A webhelyszínek karbantartását „vidd és dobd” rendszerű hivatkozásképzés, az áthelyezett állományok nyomon követése és a hivatkozások automatikus frissítése könnyíti. Bővültek a keresési lehetőségek: mód van összetett keresésre és áttevezésre a teljes webhelyszínen. Így keresni lehet

szövegre, HTML forráskódra, a metacímkeken belüli szövegre, illetve magukra a címkekre is. A dinamikus publikálás segíti, hogy a fejlesztők beállíthatják: ne lássanak mást a szerkesztőablakban, csak azt, ami mögött kiszolgálóoldali adatbázis-tartalom is van. Ez kiegészíthető még azzal is, hogy a program kéri a fejlesztőktől bizonyos paraméterek megadását, ezzel biztosítva, hogy az oldal megfelelően hivatkozik az adatbázisra.

■ Jövő év elején olyan szoftvert hoz forgalomba a Corel, amelyet a Microsoft Windows Terminal Server (WTS) alternatívájának szán. A jBridge Servernek nevezett technológia száltalán ügyféltípuson tenné elérhetővé a Java virtuális gép alatt futó 32 bites Windows alkalmazásokat. Gyártójának ígérete szerint a jBridge lehetővé teszi Win32 szoftverek futtatását minden olyan gépen, amelyen működik egy JVM, és a kiszolgálóoldalon is csak egy módosított Windows NT Server 4.0-t igényel. Ellentétben a Citrix és a Microsoft megoldásával, a Corel technológiájának használatát nem igényli újabb Microsoft-termékek licencének megvásárlását, csak az NT 4.0-ét. Ennek megfelelően árat is szeretnékné úgy alakítani, hogy olcsóbb legyen a vetélytársakénál. A Sybase már megvette a jBridge licencét, és beépíti a technológiát Sybase- és Java-ügyfeleibe.

■ A Forté Software a piacvezető a komponentechnológiák támogatásában – áll a Butler Consulting Group egyik friss jelentésében. A felmérés 15 céget és azok termékeit (beleértve a fejlesztés alatt állókat is) vonta be a vizsgálatba. Ennek során a komponensmodell támogatásának minden elemére kiterjedt a figyelmük, beleértve ebbe a natív támogatás generálását, a nem komponens alapú technológiák beépítését, a meglévő komponensek átalakítását és az egyidejű komponensek támogatását. A vizsgálatokból azt a következtetést vonta le a Butler, hogy a Forté Application Environment nyújtja a legjobb komponensvégrehajtási környezetet (component execution environment, CEE), mind a támogatás körét, mind mélységét tekintve.

■ Felgyorsult a Linux szezere: nem sokkal azután, hogy az Oracle bemutatta az operációs rendszerre írt Oracle8-at, az IBM és a Sybase is bejelentette, hogy elkészíti egyes termékeinek Linux-változatát. A Kék Óriás még az idén forgalomba hozza a DB2 Universal Database átfut verzióját: az adatbázis-kezelő ingyenes lesz, de nem jár hozzá támogatás. A cég képviselői szerint veivők körében nem volt akkora az érdeklődés, hogy érdemes lett volna támogatott verzióban elkészíteni a DB2 for Linuxot. A Sybase, amelynek terméke, az Adaptive

Server Enterprise már kapható is a Linux két nagy terjesztőjétől, a Red Hat Software-től és a Calderától, másképp véli. Az egyik marketingigazgató szerint számos felhasználó igényli a Linux-támogatást, mert az operációs rendszert a Windows NT életképes alternatívájának tekintik.

■ Véleménye szerint az első HTML-vírust találta meg a Central Command. A HTML Internal nevezett vírus csak az Internet Explorer böngészőt támadja meg: ha a felhasználó olyan weblapot néz meg, amelyet megfertőzött a vírus, aktivizálódik egy Visual Basic parancs-állomány, amely a felhasználó PC-jén lévő bármely HTML dokumentumhoz hozzá tud fűzni szövegsorokat. Szóvivője szerint a Microsoft vizsgálja ugyan a kérdést, de még nem döntött el, hogy valóban biztonsági hibáról van-e szó.

■ Új képfórmátum szabványtervezetét jutatta el az ISO-nak a Digital Imaging Group (DIG). A JPEG 2000 tömörítérendszerhez készített formátum magának a JPEG 2000-nek a technológiáját használja fel, de tartalmaz bizonyos kulcselemeket a DIG FlashPix állományformátumából is. Az új formátum nagyobb felbontás mellett is kisebb állományméreteket (és így gyorsabb betöltést) jelent, mint a mai JPEG, ami különösen az interneten lehet hasznos.

■ Fejlesztői központot nyitott a Szilícium-völgyben a Microsoft. A Palo Alto-ban lévő Silicon Valley Developer Center célja, hogy támogassa a helyi fejlesztőket, a nemrég alakított vállalatokat és a kockázati befektetőket; ezeknek most még Washington államba – az ország északnyugati csücskébe – kell utazniuk, ha a Microsoft vezetőivel akarnak találkozni. A Larry Cohen által vezetett központ szoros kapcsolatokat akar ápolni a San Francisco-i öböl környékén dolgozó, mintegy 1200 Windows-fejlesztővel.

■ Jövőbeni ügyféltermékeinek alapjául szolgáló technológiát mutatott be a Netscape. Az NGT, a következő generációs technológia egy új böngésző-programmagot is tartalmaz, mely értelmezi a weboldalon lévő információkat. Ezért az NGT-ben lévő programmag az eddigieknél gyorsabban jeleníti meg az adatokat, és támogatást nyújt számos webszabvány – például a HTML 4.0, a CSS-1 és CSS-2, a Document Object Model (DOM), a Resource Description Framework (RDF), illetve az XML – számára. Az NGT kifejlesztésében részt vett a mozilla.org is, és az NGT forráskódja is a szervezet weblapján érhető el (<http://www.mozilla.org>). Azt egyelőre nem árulták el a Netscape-nél, hogy az NGT mikor kerül be a kereskedelmi termékekbe.

GAZDASÁG

Előzetesen kiadott számítási szerint a Deutsche Telekom harmadik negyedévi forgalma nem haladja meg az egy évvel előzőt, de a profitot sikerült 31 százalékkal feljebb tornászni. A 16,76 milliárd márkás bevétel az erősödő verseny miatt nem emelkedett, de a 800 millióról 1,05 milliárd márkára növekvő nettó nyereség a leányvállalatok és az érdekeltségi körbe tartozó cégek jó irányba tett lépéseinek az eredménye. Hasonló egyébként az év eddigi szakaszának a mérlege is: kilenc hónap alatt a bevétel mindössze 3,6 százalékkal (49,6 milliárd márkáról 51,4 milliárd márkára) nőtt, miközben a 3 milliárdos nettó nyereség 22 százalékkal haladja meg a tavalyi 2,45 milliárd márkát.

A német távközlési óriás egyébként a szabályozó hatóságok számlájára írja bevételeinek stagnálását. „Mindez egyenes következménye a kiegyensúlyozatlan szabályozási eljárásoknak, és az ebből fakadó, vetélytársak felé mutatott különleges bánásmódnak”, áll a cég közleményében. A DT a távolsági hívások piacán veszített sokat piaci részesedéséből, így aztán a következő hetekben komoly árcsökkeneteket kezdül.

Sikerült viszont az előfizetői számot növelnie a T-Online-nak és a T-Mobilnak; előbbi internet-szolgáltató, utóbbi mobiltelefonos leányvállalata a DT-nek. Előbbi az év eleji 1,9 millió helyett 2,4 millió előfizetőt tudhat magáénak, míg a T-Mobil ügyfeleinek száma év eleje óta 36 százalékkal, 5,2 millióra emelkedett.

Növekvő bevételeket és erősödő nyereséget jelentett idei pénzügyi évének második negyedére a British Telecom. Ez annak ellenére igaz, hogy a jelek szerint gyengélikedik a brit gazdaság. A szeptember 30-án véget ért negyedévben, az adók és a rendkívüli kiadások levonása előtt 913 millió fontot (1,5 milliárd dollár) tett ki a brit távközlési cég profita, s ez 12,3 százalékkal több, mint az előző év hasonló időszakának 813 millió fontos eredménye. Az összes bevétel – 4,4 milliárd font – 10 százalékkal haladja meg az előző évi forgalmat. Az európai vállalkozások adták a növekedés két ötödét, de szintén komoly mértékben járult hozzá a bevételekhez a mobil kommunikáció, a vonalak bérbeadása, valamint az új termékek és szolgáltatások. A BT-nek vannak befektetései minden nagyobb európai városban; a legfontosabb közös vállalkozásai a francia Cegetel, a német Viag Intercom és a holland Telfort.

A második negyedévre a British Telecom minden egyes részvénye 20,7 penny osztatékot fizet; ebből 12 pennyt tesz ki az összeg, amelyet az MCI-ban lévő részesedésének eladása után

kapott a brit cég. Az MCI és a WorldCom fúziójának részeként a BT 4,16 milliárd fontért adta el MCI-részesedését, ebből 1,1 milliárdos lett a haszna. Szintén az ügylet része volt, hogy a BT 606 millió fontért megvette az MCI 24,9 százalékos részesedését a Concert Communications Servicesben.

Egyértelműen az erősödő konkurencia számlájára írható, hogy a hívásonkénti bevétel csökkent. A hívások összstartama 6 százalékkal nőtt, miközben az ebből származó bevétel csak 2 százalékkal lett magasabb. Az újabb (üzleti célú) vonaltelepítések jó része már ISDN volt, azonban a hangszolgáltatásokat is kínáló kábelhálózatok miatt a BT a pénzügyi év első felében 65 ezer lakossági előfizetőt veszített. A konkurencia hatásait csak részben tudta ellensúlyozni az otthoni második vonalak terjedése. Nagymértékben csökkent a nemzetközi hívások ára: az összes mennyiség 8 százalékos növekedése mellett az ebből származó bevételek 8 százalékkal csökkentek.

Több mint harmadával – 38 százalékkal – 2,59 milliárd dollárra növelte első negyedéves forgalmát a Cisco. Ezzel a cég már 35 negyedév óta megszakítás nélkül növeli bevételeit és nyereségét. Utóbbi 518 millió dollárt tett ki ebben a negyedévben, szemben a tavalyi 337 millió dolláros profittal; ebbe még az is belefért, hogy 41 millió dollárt leírt a Cisco, mégpedig az American Internet megvásárlása kapcsán.

Emelte a december végén záródó negyedik pénzügyi negyedévre szóló előrejelzésének számait az Intel. A vállalat elemzői szerint a bevétel 8-10 százalékkal haladja majd meg a harmadik negyedéves 6,7 milliárd dolláros forgalmat, köszönhetően elsősorban a PC-k iránt mutatkozó erős világméretű keresletnek. Ezzel együtt a kiadások is ugyanennyivel haladják meg az előző negyedév 1,4 milliárdos kiadásait, kutatásra és fejlesztésre mintegy 650 millió dollárt költ a cég. A jelek szerint az év végére befejeződik az a 3000 embert érintő leépítés is, amelyet még korábban kezdett el az Intel.

Alaposan visszaesett a Fujitsu első félévi működési bevétele és nyeresége, bár a japán cég a korábbinál több számítógépet, illetve információfeldolgozó eszközt tudott értékesíteni. A szeptember 30-án véget ért félévben a konszolidált működési bevétel 44,1 milliárd jen (327 millió dollár) volt, 57 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban, ugyanakkor a konszolidált nyereség 8,3 milliárd jen (61,9 millió dollár) tett ki, ami 45 százalékos visszaesést jelent a tavalyi évhez képest. A bevételecsökkenés fő oka a japán távközlési piacon ta-

pasztható alacsony kereslet és a memóriaplakk világpiaci árának zuhanása volt – állítja a cég közleménye.

Vannak azonban biztató jelek is: a szoftverek és szolgáltatások Japánon kívüli értékesítése 56 százalékos növekedést tud felmutatni, míg a számítógépek és egyéb rendszerek forgalma 17 százalékos növekedés után elérte az 1690 milliárd jent.

Nőtt a Computer Associates bevétele és nyeresége a mostani pénzügyi év második negyedében, mindkettő 8 százalékkal. Előbbi a tavalyi 1,1 milliárd dollárról 1,2 milliárd dollárra emelkedett, utóbbi pedig 272 millióról 294 millióra, a tavalyi év hasonló időszakához képest. Még rózsásabb a kép, ha az árfolyamok változása miatt kieső 13 milliót is a bevételek közé vesszük: ebben az esetben az emelkedés 10 százalékos.

Négy év óta most először zárt veszteséggel egy pénzügyi félévet az NEC. Az idei pénzügyi év szeptember 30-án véget ért első féléve 19,7 milliárd jenes (168 millió dolláros) adózás utáni veszteséget hozott, miközben az eladások 11 százalékkal, 2100 milliárd jenne estek vissza. A működési veszteség a félévben 24,5 milliárd jent tett ki. A cég a memóriaplakk csökkenő árát és így csökkenő jövedelmezőségét, valamint a Japánban a PC-k és kommunikációs berendezések iránti lanyha keresletet jelölte meg a veszteség okaként. A tavalyi első félévhez képest az NEC 16 százalékkal kevesebb (1,3 millió darab) PC-t szállított 1998 első félévében; a várakozások szerint a március 31-én véget érő pénzügyi évben a szállított mennyiség 2,7 millió darab lesz, 8 százalékkal kevesebb, mint egy évvel korábban. Az előrejelzések azt is mutatják, hogy a mostani pénzügyi év bevételei a tavalyi 4900 milliárd jenes határ közelében mozognak majd, de a konszolidált nettó veszteség elérheti a 35 milliárd jent; veszteséges évre az 1993. március 31-én véget ért pénzügyi év óta nem volt példa az NEC-nél. A cég vezetése azonban 2000-ig nem is számít komolyabb gazdasági javulásra Japánban; addig is a rendszerintegrációs tevékenységének kibővítésére, a félévet vezető átszervezésére és az állandó költségek lefaragására helyezik a hangsúlyt.

Mélyrepülésben van az S3: a cég 1998 harmadik negyedévében csupán 47,3 millió dolláros bevételre tudott szert tenni, szemben a tavalyi 119,6 millió dolláros eredménnyel. Ugyanakkor a tavalyi harmadik negyedévben még el lehetett könyvelni 4,4 millió dolláros nyereséget, most viszont a veszteség rög 35,4 millió dollárra. A veszteségben – mintegy 18 millió dollár értékben – benne vannak az átszervezéssel, a régi leltárkészlet leírásával és egyes régi be-

fektetések felszámolásával kapcsolatos költségek is.

Jókora mértékben, 70 százalékkal csökkent a Philips harmadik negyedévi nyeresége az előző évhez viszonyítva. A fogyasztói termékek, a félvezetők, illetve a komponensek piacán tapasztalható visszaesés miatt az 1997-es 1,43 milliárd holland gulden helyett az idei harmadik negyedévben alig 425 millió gulden (230 millió dollár) tett ki a profit. Csökkent a bevétel is: a szeptember 30-án véget ért három hónapban 16,13 milliárd gulden volt a forgalom, szemben a tavalyi 18,88 milliárd guldenel.

Ugyanez az enyhe visszaesés jellemzi az 1998-as évből eddig eltelt kilenc hónapot is. Tavaly a három negyedév összesített forgalma 52,27 milliárd guldenre rúgott, idén 51,88 milliárdra; a nyereség még kisebb mértékben, 3,07 milliárd guldenről 3,02 milliárd guldenre csökkent.

A mostani negyedév visszaesése két korábbi negyedév komoly forgalomnövekedése után következett be. Ez azonban nem szokatlan: a Philips eredménye az utóbbi két évben hullámvásut módjára emelkedett-zuhant: nagy nyereséget komoly veszteség követett, és fordítva. Az 1997-es a vállalat mindaddig legsikeresebb éve volt, de aztán az egyes kulcspiacokon tapasztalható áresés újra negatívan érintette a céget ebben az évben. Az egyes régiók közül 1998 harmadik negyedévében még Európa volt a legjobb, 11 százalékos növekedéssel az előző évhez viszonyítva; Észak-Amerika az átlagnak számító 7 százalékot hozta. Nem lehet sokkal jobb eredményekre számítani a negyedik negyedévben sem: anélkül a harmadik negyedéves eredményt a csökkenő árak húzták le, az év vége a Lucenttel közös leányvállalat megszüntetése miatti – egyelőre megbecsülhetetlen – átszervezési költségek miatt lesz a vártnál esetleg gyengébb.

Bevétele csökkent, de nyeresége nőtt a Sybase-nek az idei pénzügyi év harmadik negyedében. A szeptember 30-án véget ért három hónapban 210,2 millió dollár bevételre tett szert a cég, és ebből 2,2 millió dollár volt a haszn. A tavalyi év hasonló időszakában 233 millió dolláros bevételre 6 millióval kevesebbet jutott. Számos még céggel ellentétben a Sybase a távolkeleti térségben tudta növelni eladásait, míg az európai és amerikai forgalom stagnált vagy enyhén csökkent.

„Jóval alacsonyabbak lesznek” a BICC brit kábelgyártó második félévi eredményei az első félévinél – áll a cég közleményében. Emiatt a cég átszervezésbe kezd, és 500 dolgozót elbocsát. Ezzel együtt walesi és ausztráliai gyárait részben bezárja. A BICC szerint az optikai üvegcsatlakozók piaca még

annál is gyengébb, mint ahogy azt pár hónappal ezelőtt jósolták. Az árak olyan alacsonyan állnak, hogy csak azok tudják felmutatni akár a legeskeletyebb profitot is, akik a lehető legalacsonyabb áron, a legmodernebb berendezéseket használva termelnek – mondják a cég vezetői.

Az előrejelzettnél nagyobb profitot ért el pénzügyi évének utolsó negyedében az Adobe. Az első, nem hivatalos számítások szerint a bevétel 240-245 millió dollár lesz, ami magasabb, mint a tavalyi utolsó negyedév 227 millió dolláros forgalma. A nyereség a várt részvényenkénti 56 cent helyett 60-65 cent is lehet. A jónak mondható eredmény hátterében az elvégzett átszervezés és több új termék megjelenése van. A korábbi rossz eredmények miatt létszámleépítésre és más megszorító intézkedésekre is sort került. Ami a szoftvereket illeti, az utóbbi három hónap során jelent meg az Adobe Illustrator 8.0 angol nyelvű verziója, amelyet hamarosan követ a francia, a német és a japán változat. Újdonság a paletta az Adobe ImageStyler web-szerkesztő eszköz.

Egyéves összehasonlításban valamelyest csökkent az Avid harmadik negyedéves bevétele. A szeptember 30-án véget ért pénzügyi időszakban 116,2 millió dollárt tett ki a forgalom, szemben a tavalyi 116,5 millióval. Nyereség nem képződött a negyedévben, mert a cégnek több mint 193 millió dollárt kellett írnia, mint a Softimage felvásárlásával kapcsolatos költségeket. E költségek nélkül a nyereség 8 millió dollárt tett volna ki, ami szintén elmarad a tavalyi 8,8 millió dollártól.

Ugyanez a tendencia jellemző az 1998-as évből eddig eltelt kilenc hónapra is. A bevétel 337,8 millió dollár volt, a tavalyi forgalom 347,6 millió; ugyanakkor az (egyszeri kiadások nélküli) 25 millió nyereség több, mint az 1997-es 17,1 millió. Az egyszeri kiadásokat is beleszámítva 127,4 millió dolláros veszteséget könyvelni kellett az Avid.

Az eredményt a cégvezetés is kissé csalódást keltőnek nevezi, de felhívja a figyelmet arra, hogy a negyedik negyedévben több, a piacon régen várt termék jelenik meg (mint az Avid Symphony, a Softimage/DS2.1 vagy az Avid Xpress for Windows NT).

Jelentős mértékben, 46,5 százalékkal növelte bevételeit az Acer, túlhaladva a 2 milliárd dolláros forgalmat az év első kilenc hónapjában. Ugyanakkor a nyereség 8,6 százalékkal alacsonyabb, mint az előző év hasonló időszakában, és összesen 47,8 millió dollárt tesz ki. Sokkal több nyereségre az idén már nem is számít a tajvani cég. A 2,3 százalékos ideti profitráta jóval gyengébb, mint a tavalyi 3,8 százalék – figyelmeztetnek a szakértők.

Beszélgetés Etherneten

A többszolgáltatásos hálózatok megvalósítására irányuló ötfázisú stratégiájának negyedik szakaszához érkezett a Cisco – jelentette be november 10-én budapesti sajtótájékoztatóján Phil Dean, a cég európai termékmenedzsere. A negyedik fázisban a Cisco IOS szoftverének 12.0 verziója kiterjeszti a garantált szolgáltatási minőséget (Quality of Service, QoS) biztosító megoldások készletét, valamint lehetővé válik

jelenleg a Cisco többszolgáltatásos IP alapú megoldásainak gerincét alkotják – EI felülettel látják el, ami az alközpontok digitális bekötését teszi majd lehetővé. Várható ezenkívül, hogy a csúcscategóriájú 7200-as és 7500-as sorozatú útválasztókat EI felületű hangillesztővel egészítik ki.

Piacfelmérések bizonyítják, hogy míg a vállalatok adatforgalma exponenciálisan nő, addig beszédforgalmuk csak lineáris-



az IP, frame relay, illetve ATM alapon működő adat-, hang- és képtelvi hálózatok elemek telephelyszintű együttműködése.

A most bejelentett stratégiának szerves része a texasi székhelyű kisvállalat, a Selsius megvásárlása. Az október közepén létrejött ügylet révén a Cisco olyan kiszolgálótechnológiához jutott, amely IP alapon kezeli a vállalatok belső hangforgalmát, feleslegessé téve a hagyományos telefonalközpontokat.

A stratégia negyedik fázisának bejelentésével egy időben a Cisco megjelent új, 800-as útválasztócsaládjával. Várhatóan a jövő év újdonsága lesz, hogy a 2600-as és 3600-as sorozatú eszközöket – amelyek

san, meglehetősen alacsony meredekséggel emelkedik, mondta Ládai Zoltán, a Cisco Magyarország rendszermérnöke. Mivel a hagyományos infrastruktúra a hangátvitelre készült, nem optimális a jövő információátviteli igényeinek kielégítésére. Kézenfekvő ezért az adattovábbítás oldaláról közelíteni a kérdést, s olyan megoldásokat keresni, amelyek integráltan továbbítják a különféle típusú információkat. A Cisco integrációs stratégiájának ötödik és egyben végső fázisa – a végponttól végpontig terjedő, teljesen nyitott adat-, hang- és képtelvi – várhatóan a jövő évben indul.

M. J.

Születésnap konferencia

Megalakulásának ötödik évfordulója alkalmából egész napos konferenciát tartott november 16-án a Flamenco Hotelban a Westel 900 GSM. Sugár András vezérigazgató bevezetőjét követően külső meghívottak és a Westel 900 munkatársai tartottak előadásokat többek között a mobiltelefonja fejlődési irányairól, várakozáson felüli sikerének okairól, a jövő új szolgáltatásairól, finanszírozási kérdésekről, új tervezési technológiákról, az intelligens mobil hálózatokról. A születésnap konferencián

egy támogatási szerződés meghosszabbítására is sor került: Sugár András és Pap László, a Budapesti Műszaki Egyetem Villamosmérnöki és Informatikai Karának dékánja kézzel foghatóan látták el az egyetemen működő mobil kommunikációs laboratórium további támogatására vonatkozó megállapodást. Az immár harmadik szakaszba lépett együttműködés keretében először kerülnek az 1800 meghertz-es rendszerrel kapcsolatos kérdések.

M. J.

Fejlesztés az APEH-nél

Országos számítástechnikai-távközlési hálózatot épít az APEH számára a Siemens Telefongyár Kft. A hálózatnak 16 városban, 22 helyszínen, 14710 telefonkészülékhez, illetve számítógéphez kell eljutnia. A 100 meghertz-es CAT 5 szabvány szerinti, Siemens ICCS ányékolt sodrott érpáras, strukturált kábelfűzőre Cisco 10/100 megabit/másod-

perces Ethernet kapcsolatokat telepítenek. A távoli pontokat hangátvitelt is lehetővé tevő útválasztók kapcsolják össze bérelt vonalak segítségével. A szerződés értéke vám és áfa nélkül közel 2,6 millió dollár. A kivitelezés november elején megkezdődött, a befejezés tervezett dátuma 1999. január 31.

M. J.

Hol járunk?

Minőségi díjat kapott – nevezetesen a Magyar Minőség Házának tagjai sorába lépett – a Honvédelmi Minisztérium Elektronikai, Logisztikai és Vagyongazdálkodási Rt. (HM EI) két saját fejlesztésű és gyártású, műholdas helymeghatározásra épülő rendszere. Az elismerést a GPS- (Global Positioning System) technika hibáját csökkentő differenciális GPS (DGPS) -, valamint a műholdas helymeghatározási technikát alkalmazó intelligens, logisztikai támogató rendszer érdemelte ki.

A polgári felhasználás helymeghatározó technikák pontosága általában 100-150 méter körül mozog. Ez sokszor kielégíti az igényeket, ám bizonyos esetekben – például térképészeti, bányászati, mezőgazdasági célokra – ennél pontosabban kell a szóban forgó objektum helyét megadni. A HM EI módszerével a mérési hiba néhány méterre csökkenthető. A megoldás lényege, hogy néhány fix, ismert koordinátájú pont segítségével mintegy visszapotósítják az eredeti rendszer által mért adatokat. Minél távolabb van a bemérendő objektum a referenciaponttól, annál nagyobb a mérési hiba, ám számottevő romlás csupán a bázisállomás 80 kilométeres körzetén kívül tapasztalható.

Kísérletképpen két bázisállomást helyeztek üzembe a HM EI szakemberei; a számítások szerint az országos szolgáltatáshoz 3 vagy 4, de legfeljebb 5 bázisállomás szükséges. A korrekciós jelek a vezetékes vagy a mobil telefonhálózatból vehetők, továbbá az Antenna Hungária is kisugározza azokat. A speciális vevőket a kísérletben részt vevők még ebben az évben megkapják. A HM EI a fejlesztést az OMF B támogatásával végezte.

A másik díjnyertes termék, a GPS alapú intelligens, logisztikai támogató

rendszer nem csupán helyzetmeghatározásra szolgál, hanem komplex adat-szolgáltatást nyújt a járműflotta tulajdonosának. Alkalmazásával információk szerezhetők többek között a jármű műszaki állapotáról, a sofőrök vezetési technikájáról, bizonyos rendellenes beavatkozásokról (tartálykocsiknál a folyadékszint változásáról) vagy esetleg a jármű elleni támadásról. Arra is mód van, hogy lopások megakadályozására távolról blokkoljanak bizonyos szerkezeti elemeket.

A HM EI rendszere – az Országos Rendőr-főkapitányságon, a Határőrség Országos Parancsnokságán, a VPOP-n és a Magyar Honvédségen kívül – több polgári felhasználónál működik már, például a főváros hőkotró és közterület-fenntartó járművein, a kamionmentőknél és a Mol Trans üzemanyag-szállító kocsijain. Az Országos Mentőszolgálatnál telepített próbarendszer hatására mintegy felére esett vissza a kísérletbe bevont, nem sürgősségi betegszállító mentőautók üzemanyag-fogyasztása.

A Westel 900 GSM-mel most induló és hosszú távra tervezett együttműködés eredményeképpen a mobilitásosság összes járművét felüljelölheti és megóvhatja a támadásoktól. Először a nagy értékű műszerkoecikat és bemutatóbuszokat látják el GPS berendezésekkel, ezt követően kerül sor az ügynökök gépkocsijaira. Várhatóan a közeljövőben több polgári célú fuvarozó vállalat is alkalmazza járművein a HM EI helymeghatározó rendszerét.

Aláírás előtt áll egy szerződés egy tengerentúli céggel, ennek értelmében a külföldi partner az Egyesült Államokban forgalmazná a terméket. Jövőre előreláthatólag mintegy 500 berendezést vesznek át, hosszabb távon 20-30 ezer rendszer értékesítése várható.

Mallás Judit

Felsőoktatási támogatás

Huszonkét számítógéppel felszerelt 50 négyzetméteres laboratóriumot adott át november 13-án a Kandó Kálmán Műszaki Főiskola Matematikai és Számítástechnikai Intézetében a Nokia. A laboratórium hozzájárul a hallgatók graduális képzéséhez, a fakultatív tantárgyak oktatásához és különféle projektek megvalósításához is. Lehetővé teszi gyakorlati ismeretek szerzését a korszerű operációs rendszerek,

illetve az objektumorientált programnyelvek alkalmazásában. A jövőben lehetőséget nyújt a Visual Studio Pro 97 alatt a C++, valamint a Java nyelv oktatására. A Kandó Kálmán Műszaki Főiskola támogatása része annak az együttműködésnek, amelyet a Nokia 1998. május 28-án kötött hét magyarországi felsőoktatási intézménnyel.

M. J.

Kis telefon URH rádióval

Növelt kapacitású akkumulátorral is csupán 190 gramm tömegű NMT 450-es rádiótelefont mutatott be a Nokia. A beépített URH rádióval is rendelkező Nokia 650-es az NMT telefonok felső kategóriájába tartozik, következésképpen elsősorban az üzleti felhasználók körében várható érdeklődés iránta. Növelt kapacitású akkumulátora 120 óra készenléti és 2,5 óra beszélgetési időt tesz lehetővé, ami igen kedvező értéknek számít az analóg rádiótelefonok világában. A készülék szol-

gáltatásai közt megtalálható a hívók csoportosítása, a naptár, a számológép és négy játék. Legtöbb tartozéka kompatibilis a Nokia 5100-as és 6100-as típusokkal. Az eladási csomag része a headset, amely egyaránt használható a rádió hallgatására és a telefon kéz nélküli üzemmódjában, egyszersmind betölti az URH rádió antennájának szerepét is. A mini 450-es várhatóan 1999 első negyedében jelenik meg a piacon.

M. J.

Mi a különbség az adat és az információ között?

A megoldás: SQL Server 7.0



A Microsoft SQL Server 7.0 használatával a száraz adatokból az üzleti döntések alapjául szolgáló, kész információ lesz: az Ön munkája lényegesen egyszerűbb és eredményesebbé válik.

Az SQL Server 7.0:

KÖNNYEN KEZELHETŐ: a fejlesztőknek gyors tanulást, a vállalatoknak alacsony költségeket jelent.

A LEGKISEBBTŐL A LEGNAGYOBBIG: már Windows 95-ön is működik, de a TeraByte-os adatbázisokon mutatkozik meg igazi ereje. Az átmenet zökkenőmentes.

ADATTÁRHÁZAK ÉPÍTÉSE: beépített OLAP funkciói révén képes az üzleti döntések támogatására.

NYÍLT: bármilyen programozási nyelvből elérhető a COM technológiának köszönhetően. Akár a Microsoft Office-ből vagy a Webről is.

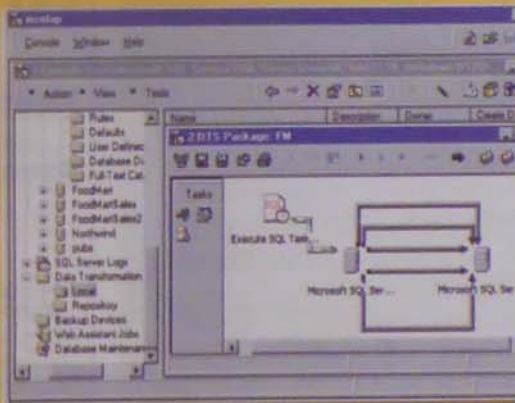
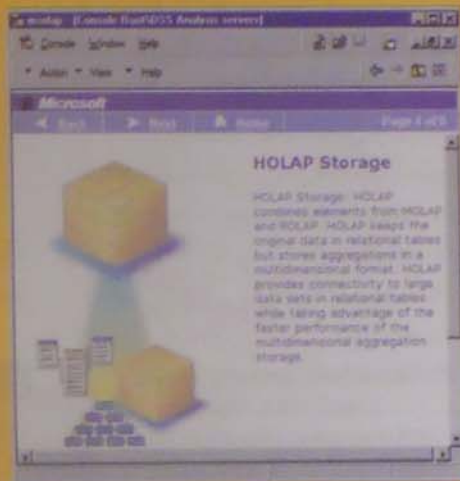
GYORS: világbjáronk a négyprocesszoros és a kisebb kiszolgálókon (<http://www.tpc.org>).

A Microsoft SQL Server 7.0 hamarosan megjelenik. A legjobb alkalmazásfejlesztők már készítik hozzá a szoftvereket. Ön is elkezdte a felkészülést?

Microsoft SQL Server 7.0 - **Amitől az adat információvá válik.**



Microsoft
SQL Server
Enterprise Edition



Microsoft

MIS
Számalk
Számalk MIS Kft.
Működésvezetés és üzleti információs rendszerek Microsoft SQL Server
Tel./Fax: 06(1) 250 2029
e-mail: szamalk@szamalk.hu

debis
IT Services Unisoftware
Tel: 06(1) 290 0464
Internet: www.unisoftware.hu

MONTANA
Montana Információtechnológia és Kommunikációs Rt.
Forrás Integrált Ügyfél Rendszer
Tel.: 327-9800 Fax: 327-9801
e-mail: info@montana.hu
Internet: www.montana.hu

HMS
HYPERMEDIA SYSTEMS
Archivare® dokumentumkezelő rendszer
Tel.: 06(1) 437-3333
e-mail: hms@hms.hu
Internet: www.hms.hu

scala
A nemzeti és közpénzügyi integrált vállalatirányítási rendszer
Tel.: 06(1) 327-6752
e-mail: igrnes.petk@scala-hungary.hu

Világviszonyok között több mint 1000 munkatársas ingatlankezelési, nemzetközi vezető vállalatok **TANÁCSADÓ CÉG** az ellátandó immenzi feladatok és a tanácsadói járó magassági felkészültségre segítségével feladatok elvégzésére. 1994 óta a PLAUT Hungaria Kft. vel sikeresen képviseljük magunkat MAGYARORSZÁGON is.

A folyamatosan növekvő piac igényeit figyelemmel kísérve az állásbéli pozícióba keresünk munkatársakat.

Számítástechnikai fejlesztő

A legjobb becsületű és szakirányú végzettségű és a magas szintű francianyelvű tudás követelmény. ABAP- ismeret előnyt jelent.

Lotus Notes fejlesztő

Az állás betöltéséhez szakmai tapasztalat és németnyelvi ismeret szükséges.

Magyar, illetve – érdeklődés esetén – nemzetközi projekteknél való részvételi lehetőséget kínálunk. A javadalmazás arányban áll a magas követelményekkel.

PLAUT

Personnel Management Consulting

INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTANCY

ATLANTA • BECS • BIRMINGHAM • BOSTON • BUDAPEST • CHICAGO • CLINTON • DALLAS • DREZDA
DÜSSELDORF • FÜRTH • FRANKFURT • HAMBURG • LONDON • MILANO • MÜNCHEN • PARIIS
PORTO ALEGRE • PRAGA • SALZBURG • SAN FRANCISCO • SAO PAULO • STUTTGART • ZÜRICH

PLAUT Hungaria Kft.

1036 Budapest, Lajos u. 48-66.
Telefon: 250-8383, fax: 250-8370

48071

WIN COMPUTER



Címünk: 1067 Budapest, Szondi utca 18.
Telefon: 333-4304, Telefax: 317-2834
E-mail: win@win.hu, Internet: http://www.win.hu



- 3D VGA 8 MB SDRAM • Philips TV-tuner (overlay)
- Hardver távirányító • Videodigitizálás
- Szoftver DVD/MP3 • Intel 740 chip, AGP busz
- PAL/SG, telextext, UHF rádióvétel • Capture • frezze
- Saját audióegység

EPSON márkabolt a körúton!

Az üzlet az EPSON

teljes választékával várja vásárlóit:

- Mátrix-, tintasugaras-, lézernyomatok
- Festékszalagok
- Festékpapírok
- Fotópapírok

Megnyílt!

Kedvezmények, bevezető akciók!

Telefon: 338-4365

1085 Budapest, József krt. 21.

E-mail: euroagen@mail.matav.hu

48071

Synergon Oktatási Audit – Sikerre VEZET

Ha minden lehetősége megvan ahhoz, hogy magasabbra jusson, miért állna meg az első lépcsőfokon?

SYNERGON

Synergon Informatika Rt. ■ 1041 Budapest, István út 16.

Tel: 399-6600, Fax: 399-6699 ■ E-mail: info@synergon.hu www.synergon.hu



36016

EC Mainboard Series

JELLEMZŐ: PA 2012

- ATX
- VIA Apollo V33 Chipset
- AGP slot
- EDO/SDRAM/ECC memória slot
- Intel MMX 166-233 MHz
- AMD K6-2 166-300

JELLEMZŐ: KA-6100

- AT
- VIA Apollo Pro Chipset
- EDO/SDRAM memória slot
- Intel Pentium 233-450 MHz
- Intel Celeron 266-333 MHz
- Alaplapon hangkártya



Mindegyik PC alaplap egy regisztrált és a legújabb eszközökkel kompatibilis. Az EC jelölés az alaplapok minőségét jelöli.

Alaplap vásárlása esetén
2 hét,
konfiguráció vagy notebook
vásárlása esetén
1 hónap:

INGYENES INTERNET ELŐFIZETÉssel III

(PÉNZVETÉS)



VAR COMPUTER

Szolgálati idő: 9:00-18:00

E-mail: var@var.hu

Web: www.var.hu

1145 Budapest, Fugassy utca 11/A; Tel: 22-22-827; Fax: 34-32-781

48026

- CD ÍRÁS
- CD ÚJÍRÁS
- CD DUPLÁS
- SCSI FELÜLET
- WINDOWS és MACINTOSH PLATFORM

NOMAI 680.RW

MINDEN, MI ÍRHATÓ



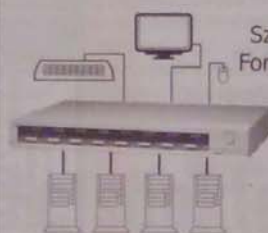
NOMAI

1074 Budapest, Dohány u. 87. Tel: 342 0265 FAX: 351 2576 www.axico.hu

axico

48026

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

termékcsalád

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

22013



DAEWOO

CMC-710B

17", Digitális, OSD, MPR2, PnP
1280 x 1024, 69 KHz
3 év garancia!



Ragyogó kép
Ragyogó ár!

Keresse a DAEWOO viszonteladóknál!
Információ: 252-5010, 252-3071, 252-8644
Web: www.daewooel.hu

48026

PROFON
1138 BUDAPEST, CSERHALOM ÚT 4.
TELEFON & FAX: 350-5093
TELEFON: 350-6227, 350-6235

OPTIKAI, strukturált és hagyományos hálózatok
HALOZATÉPÍTŐ ELEMELK

- Optikai Transzceiverek és átalakítók
- Aktív eszközök (Ethernet, Token-Ring, FAST-Ethernet, ATM)
- Kábelek, csatlakozók
- Rackszekrények, Összekötő kábelek

INFORMATIKAI RENDSZEREK

KOMPLETT INFORMATIKAI RENDSZEREK TERVEZÉSE ÉS KIVITELEZÉSE

FÜGGETLEN ENERGIAELLÁTÁS

- Informátika rendszerek független energiaellátása
- Észérményes tápegységek telepítése
- Érőáramu felülvizsgálat
- Tűlteszteltétség elleni védelem

AMI MINDIG MINDENT ÖSSZEKÖT

PC-k, SERVEREK, MUNKAÁLLOMÁSOK és alkatrészek forgalmazása
Komplett rendszerek esetén beruházóknak
TANÁCSADÁS, DÖNTÉSELŐKÉSZÍTÉS

F-Secure
Biztonság minden téren

Az F-Secure rendszer az egyetlen adatbiztonsági csomag, amely képes a vállalatok belüli felmerülő minden biztonsági feladatot megoldani. A rendszer elemei a hordozható számítógépektől kezdve az asztali gépeken át a legnagyobb szerverekig minden gépre telepíthetők, majd a központi, házi-rend-alapú menedzsment eszközzel vezérelhetők. Segítségével egyetlen rendszerbe integrálva történik a vírusellenőrzés, a hálózati forgalom titkosítása és a gépeken tárolt adatok titkosítása.

- F-Secure Anti-Virus: a moduláris víruskereső
- F-Secure FileCrypto: valós idejű, fájl szintű titkosítás
- F-Secure VPN+: IPSec-alapú hálózati titkosítás
- F-Secure Administrator: az elemeket felügyelő, házi-rend-vezérelt menedzsment modul

Ragaszkodjon a biztonsághoz!

2F 2000 Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.
Tel: 212-7141 http://www.2f.hu e-mail: info@2f.hu

Hamarosan megjelenik a:

Microsoft SQL Server 7.0!

Amitől az adat információvá válik.

Könnyen kezelhető: a fejlesztőknek gyors tanulást, a vállalatoknak alacsony költségeket jelent.

A legkisebbtől a legnagyobbig: már Windows 95-ön is működik, de a TeraByte-os adatbázisokon mutatkozik meg igazi ereje.

Adattárházak építése: a beépített OLAP funkció révén képes az üzleti döntések támogatására.

Nyílt: bármilyen programozási nyelvből elérhető a COM technológiának köszönhetően.

Gyors: világbajnok a négyprocesszoros és a kisebb kiszolgálókon.



Keresse viszonteladóinknál!

Számalk Rt. Disztribúció Tel.: 203-0306 Fax: 203-0367
1115 Budapest, Ettele út 68. E-mail: distinfo@kk.szamalk.hu

Digital Imaging

- Pozitív és negatív film-szkennerek
- Számítógépes diakészítők
- Projektorek - PROJEKTOR AKCIÓ! - KERESSESEN MINKET!
- VPI-12000 : Nagyterületű szkenner, Extra nagyjólétű és belsőtitkosítás.
- VPI-51800 : Nagyterületű szkenner, Extra nagyjólétű és belsőtitkosítás.
- VPI-5800 : Nagy nagyjólétű 2004 kéretméretű nagyjólétű szkenner.
- PV315 : Nagy nagyjólétű 1024 kéretméretű nagyjólétű szkenner.
- VPI-1800 : 1024 kéretméretű, két csúcsú projektor, analóg és 3D.
- VPI-5800 : 2004 kéretméretű, két csúcsú projektor, analóg és 3D.
- VPI-SC50 : "Üveg papírtól" : nagy területek, analóg és 3D/2D kéretméretű.
- PV220-222 : 3D/2D technológiájú szkenner, kéretméretű, 2004 kéretméretű.
- PV215 : 2004 kéretméretű, két csúcsú projektor, analóg és 3D/2D.
- PV211 : Nagy nagyjólétű belsőtitkosítású 2004 pap. szkenner.
- VPI-5500 : Nagy nagyjólétű belsőtitkosítású 2004 pap. szkenner.
- VPI-1800 : Nagy nagyjólétű 2004 kéretméretű nagyjólétű szkenner.
- PV110/PV185 : Szuper olcsó és jó 1024 kéretméretű.

LCD panelek
Minden típushoz ingyenes Polaroid Metal 575W irósvetítő!

Da-Lite minőségi vásznak
Digitális kamerák és mikroszkóp kamerák

FloppyLand Kft. 1038 Budapest
Városház utca 11-13/2001, 2001001

Floppyland

ST Support Team Kft.
Tel/fax: (1) 269-2233

FEJLŐDJÖN VELÜNK!

- Microsoft alapú hálózati megoldások, telepítés, fejlesztés,
- átalánydíjas karbantartás,
- csoportos oktatás
- sw jogtisztasági audit

www.support.hu
info@support.hu

41039

SYMANTEC CERTIFIED RESELLER
Microsoft Certified Solution Provider

Karácsonyi meglepetés a

UMAX-tól

ASTRA 1220 S/U/P akció
bronz-, ezüst- és aranyvasárnap

20% INGYEN

- Felbontás: 600 x 1200 dpi
- Színmélység: 36 bit
- Opcionális diafelhét
- Alkalmazható: ScanSoft ImagePerfect verzió

- PhotoShop 4.0 Inks verzió
- PhotoShop 5.0 upgrade
- Rendelés díjmentes

COMPOFFICE boltok: Duna Plaza 465-1063 • Lőrinc Center 293-9059
Lurdy Ház 456-1163 • **COMPUTER DIRECT boltok a TESCO Áruházakban:**
Fogarasi út 467-6808 • Pólus Center 419-4003 • Szeged 62/459-580
Székesfehérvár 22/541-503 • **CORA** Törökbálint 23/515-500
CORA Budakalász 26/541-500 • **FEFO üzletek:** Budapest 202-6002 • Kárponti 352-8870
Győr 96/311-725 • Pécs 72/326-318 • Szeged 62/424-719
OFFICE DEPOT boltok: Pólus Center 414-2323 • Pólus Rána Kecskeméti 76/501-818
SCB Törökbálint 23/516-677 • **MOD Kft.** 96/510-060
QWERTY COMPUTER boltok: 466-5419 • Mammut 345-8255
REXPO Kft. 52/452-535 • **SCANDER Kft.** 251-2960

EGYSÉGBEN AZ ERŐ

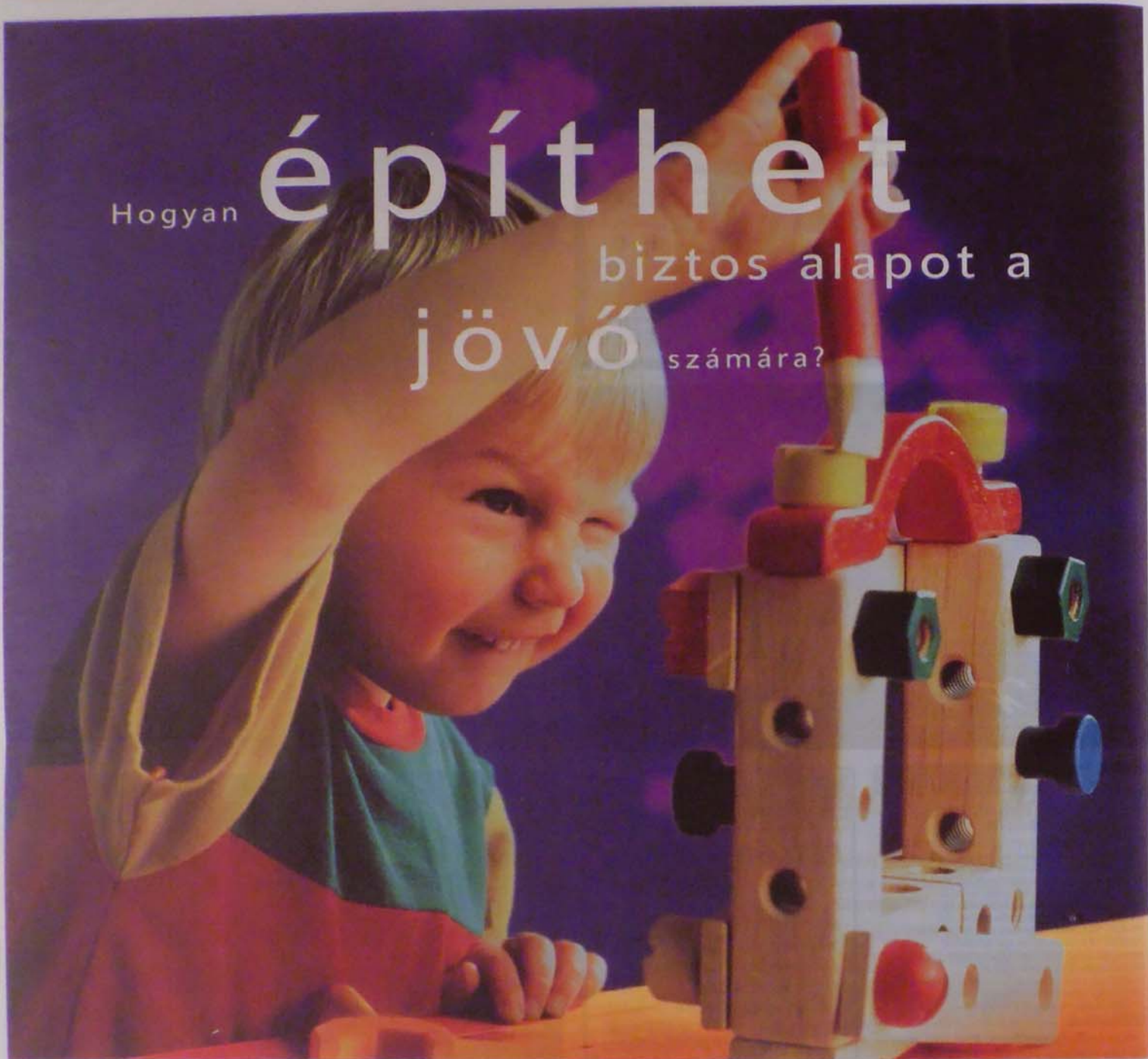
A SCI-Network Rt.
a hang- és adatintegráció
TDM, IP, Frame Relay és ATM
környezetben történő
megvalósításának specialistája.

SCI-Network
Távoktatási és Hálózatintegrációs Rt.
1148 Budapest, Fogarasi út 10-14.
Telefon: (36-1) 467-7030
Fax: (36-1) 467-7049
www.scinetwork.hu

CISCO SYSTEMS
RAD
CS
BCITEC

41105

Hogyan építhet
biztos alapot a
jövő számára?




Hubs



Switches



Internet Access

BayStack.

Költségkímélő hálózati megoldások
a növekvő vállalat számára.

www.nortelnetworks.com/go/builditright27

NORTEL
NETWORKS™

How the world shares ideas.

A Bay Networks a Nortel Networks vállalatcsoport tagja.

A BayStack a Bay Networks Inc. bejegyzett márkaneve.

A Nortel Networks, a Nortel Networks logo és a "How the world shares ideas" a Northern Telecom kizárólagos védjegye. ©1998 Northern Telecom Limited. Minden jog fenntartva.



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

1998. NOVEMBER 24.

Környezetmenedzsment

Sikerre ítélve

A legtöbb ipari cég már régóta foglalkozik környezetvédelemmel, de általában egy hajszálnyival sem többel, mint amennyit feltétlenül szükséges. Azt pedig, hogy mennyit szükséges, nagyban befolyásolja a környezetszennyezésből eredő kockázat (vagyis annak esélye, hogy a cég fennakad egy ellenőrzésen, és büntetést kénytelen fizetni), ezt nevezi a közgazdaság-tudomány morális költségnek. Manapság már a hazai cégek is tudatos környezetpolitika alkalmazására kényszerülnek. De a globalizálódó piac és ezzel párhuzamosan az erősödő verseny is jól átgondolt környezetmenedzsmentre kényszeríti a céget, hiszen rövid időn belül a piacon maradás feltétele lesz, hogy hatékonyan gazdálkodjanak a környezeti tényezőkkel. Az emiatt fogalmak a laikus számára újnak hangzanak, holott nincs bennük semmi ördögösség, csak a jelentőségük nőtt meg.



Romhányi Gábor

– A környezetmenedzsment tehát, úgy tűnik, sikerre van ítélve – kezdi a probléma bemutatását Romhányi Gábor, a BME Ipari Menedzsment és Vállalkozás-gazdaságtan Tanszékének adjunktusa.

Jellegét tekintve leginkább abban különbözik a környezetmenedzsment a minőségbiztosítástól, hogy míg ez utóbbinál a konkrét vevők a partnerek, addig a környezetmenedzsmentnél a vállalat vagy pedig az intézmény teljes környezete, beleértve az ügyfeleket, a környék lakosságát, a jogi környezetet és az érintett természeti területet. A környezetmenedzsment ráadásul jogszabályi előírásokhoz kötött, hiszen az ide vonatkozó törvény környezetvédelmi szempontból nem ad szabad kezét a cégeknek.

A rendszer rendet teremt

A tapasztalat szerint elsőként olyan cégek jelentkeznek ISO 14001-es tanúsításra, amelyek már működtetnek minőségügyi rendszert. Ennek természetesen egyik

oka, hogy az itt dolgozók már tapasztalatot szereztek az ilyen jellegű folyamatok megvalósításában, de az is környezetszennyezés.

ISO 9001 fejezet	Követelményterület	ISO 14001 fejezet
4.1	Vezetőség felelőssége	4.1, 4.3.1, 4.5
4.5	Dokumentálás	4.3.5
4.9	Folyamat szabályozás	4.3.6
4.10	Ellenőrzés és vizsgálat	4.4.1
4.11	Mérészközök	4.4.1
4.13	Nemmegfelelőség	4.4.2
4.14	Helyesbítés, megelőzés	4.4.2
4.16	Feljegyzések	4.4.3
4.17	Belső audit	4.4.4
4.18	Oktatás	4.3.2

get jelent, hogy a két szabvány követelményrendszerében számos közös vonás található. (Lásd az *ábrán.*)

A környezetmenedzsment rendszer kialakításához és működtetéséhez mindegyik vállalatvezetés elkötelezettségére van szükség, amelyet különböző tréningekkel erősítenek a tanácsadó cégek. A környezetvédelemmel foglalkozó alkalmazottak száma várhatóan nőni fog a jövőben, hiszen egyre nagyobb szaktudásnak kell felhalmozódnia egy vállalatnál ahhoz, hogy hatékony környezetgazdálkodást folytathasson. A környezetmenedzsment legelső lépése a környezeti állapotfelmérés. Ez már önmagában is rendkívül hasznos, még akkor is, ha a vállalat nem lép tovább. A felmérés keretében a különböző dokumentumok átvizsgálásával, a helyszíni szemlékkel és interjúkkal átvilágítják a vállalat környezeti állapotát, majd azt tanulmányban foglalják össze. Ez szolgál alapul a környezetpolitika és a környezeti célok kidolgozásához.

A környezeti tényezők beéptítése a cég működésébe azonban nem hatékony az informatika nélkül, hiszen a folyamatok naprakész követését csupán megfelelő szoftverek segítségével lehet megoldani. Azok nélkül ugyanis nincs szó másról,

(Folytatás a 3. oldalon)



A minőségbiztosítás szinte már kötelező kelléke egy vállalat arculatának, ugyanis ezzel a legkönnyebb igazolni, hogy a termékek, szolgáltatások is megfelelnek a versenyképességhez szükséges minőségek követelményeknek. Az ISO 9000-es szabványsorozatot a világnak több mint 90 állama honosította, s ez ideig körülbelül százezer vállalkozás tanúsította magát az ISO 9001, 9002 vagy 9003 alapján. Mivel a verseny egyre erősödik, lassan már a piacon maradás feltétele lesz a tanúsítványok megszerzése. A végtermék minőségügyi tanúsítása mellett a gyártási, szolgáltatási folyamatok tanúsítása is

megjelent, köztük az egyre ismertebb környezetmenedzsment rendszer (Environmental Management System, EMS). Ez utóbbira a Nemzetközi Szabványügyi Szervezet (ISO) 1996 szeptemberében bocsátotta ki a szabványsorozat első tagját, az ISO 14001-est, amely megfelelő környezetmenedzsment rendszer kiépítésével és fenntartásával a működés környezeti szempontú optimalizálását hivatott elősegíteni. A tanúsítvány magyar verziója nem sokkal az eredeti követően jelent meg, s az elmúlt két évben hozzávetőlegesen 20 magyar vállalat tanúsította magát ebből a szempontból. A környezetszennyezés mértéke olyan nyira fokozza az emberek veszélyeztettségérzetét, hogy a társadalom különböző szintjein a válaszreakciók egyre erősödnek, így azután a vállalatok, vagyis maguk a szennyezők egyre kevésbé mehetnek el emellett. Az arculatépítésben egyre jelentősebb szerepet kap az ügyvezető környezettudatos cégirányítás, és nem utolsósorban a gazdaságosság is fontos érv a környezeti szempontok mind hatékonyabb érvényesítése mellett.

A Computerworld Számítástechnika GAZDASÁG összeállításának elkészítésében közreműködtek: Gaál Iлона felelős szerkesztő, Varga János szerkesztő, Kun Györgyi tervezőszerkesztő

Feladvó kiadó: Biro István, az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. ügyvezetője

Internet üvegszálon

Hová konvergál a kábeltelevízió?

A konvergencia kifejezésen általában a fogyasztói eszközök (például a telefon, televízió és számítógép) összefonódását értik. Ez azonban egyelőre nem jelent valós piaci kihívást számunkra, hiszen például a televízió és a számítógép egybefonódása előtt még műszaki akadályok is vannak. A hálózati konvergencia azonban mindannyiunkat érint, már itthon is tudunk kábeltelevízió-csatornán keresztül Internetezni.

Megindult a harc a kábeltelevízió és a telefonársaságok között.

Látványos jelek még nincsenek ugyan, mivel a kábelhálózatok többségét fejleszteni kell ahhoz, hogy megfelelő minőségű szolgáltatást nyújthassanak, és az is korlátot jelent, hogy a kábeltelevíziós társaságok csak a Matáv koncessziójának lejáratá után nyújthatnak távbeszélő-szolgál-

tatást. (Összehasonlítási alap: Nagy-Britanniában már minden harmadik új telefonvonalat kábeltelevízió-operátor köt be.)

Műszaki szempontok

A következő gondok vannak a hazai kábelhálózatokkal: egyirányúak, tehát nem tesznek lehetővé valódi kommunikációt;

zajosak; a nagy részük nem csillagpontos hálózatként épült, vagyis nagyon drága a felhasználókhoz való eljuttatásuk. Ezek a hiányosságok a kábelhálózatok körülbelül nyolcvan százalékát jellemzik. Egyelőre a kábelmodem ára is legalább tízszerese a telefonmodemének. Ennek ellenére két cég nyújt kábeltelevízió-csatornán internet-hozzáférést, a Szab-I-Net és



a TVNet, ez utóbbi viszont csak közvetít a kábeltelevízió-társaságok és az előfizetők között, vagyis a tényleges hozzáférést nem ő nyújtja. A kábeltelevízió kereszttel nyújtott internetszolgáltatás díjszabása jelentősen eltér a telefonostól, hiszen nem időarányos, hanem fix díjas szolgáltatásról van szó. Az Európai Unió egyes országaiban, például Belgiumban jellemző, hogy a telefonársaságok az internetezésre fix díjakat szabnak meg. Itthon csak a Digitel 2002 nyújt Gödöllőn ilyen szolgáltatást. A távbeszélő-vállalatok általában azért nem szeretik ezt a megoldást, mert ha a vonalat internetre használják, akkor nem tudnak telefonhívást fogadni, és ha az árak révén nem korlátozzák az internetezés időtartamát, akkor túl sok az az idő, amikor az adott vonal a telefonálás szempontjából kiesik. Biztosra vehető viszont, hogy a kábelhálózaton keresztüli internetezés itthon is záros időn belül fel fog futni, hiszen a kábelcsatlakozók sokkal jobb minőségű, 20 megabájt/szekundumos adatátvitelt tesznek lehetővé, szemben a telefonvonal másodpercenkénti 30 kilobájtjával. Ráadásul a legújabb technológiák az új hálózatok kiépítését nagyban megkönnyítik: nem kell felbontani egész utcákat, elég már néhány centiméter széles rést vágni, amelyet az adatátviteli szál behelyező gép be is fed.

Versenyszempontok

A versenyre már készülnek a kábeltelevízió-társaságok potenciális ellenfelei: a Matáv Budapest hat kerületére kiterjedő hálózat építését kezdte meg, az Antenna Hungária pedig az AM-mikró hálózatot keresztül tud hasonló szolgáltatást nyújtani. Ez fizikailag nem kábelhálózat ugyan, de logikai értelemben annak tekintendő. A kábeltelevízió-társaságokat a Matáv és az Antenna Hungária piaci helyzete nem tölti el örömmel, hiszen a két cég piaci pozíciója olyan erős, hogy várhatóan a liberalizáció sem rendíti meg. Itthon nem számíthatunk arra, mint ami Angliában történt 1983-ban a duopólium beindulásakor: a Mercury, az új piacra lépő megkapta a londoni cityt, vagyis a legszívesebb falatot, így nem volt nagy hátrányban a British Telecomhoz képest. Itthon csak úgy lesznek versenyképesek a kábeltelevízió-szolgáltatók, ha megindul köztük a fúzió, hiszen a rengeteg kis vállalkozás képtelen lesz talpon maradni. Az elsőre már sor került, nemrégiben egyesült a Kábeltel Kft. és a Kábelkom Kft., s az így létrejött cég (amelynek lapzártánkorig még nincs neve) a regisztrált előfizetők egyharmadát fedi le, 415 ezer embert.

2002-re, amikor a Matáv monopóliuma lejár, itthon is megszületnek a kábeltelevízió-csatornák internetszolgáltatásához szükséges jogszabályok – mondja *Ormós Zoltán*, a Köves és Társai Clifford Chance jogásza. Az európai unió szabályozás a kábeltelevíziós hálózatokat a távközlési szabályozás körében tárgyalja, kivált a versenyvédelemmel és a fogyasztóvédelemmel összefüggésben.

Új Compaq? Igen, hallottam róla.
De rajon ezután is megkapom mindazt,
amit eddig megszoktam?

Természetesen. Sőt, platformok és technológiák minden eddiginél szélesebb választékát illesztettük rendszerbe, hogy ügyfeleink a legmegfelelőbbet választhassák. Legyen szó OpenVMS®-ről vagy UNIX®-ről, Windows NT®-ről vagy NonStop® Kernelről, Intel®-ről vagy 64 bites Alpháról, mi szabványokban, rendszerekben gondolkodunk és hosszú távra **COMPAQ** tervezünk. Ez garancia a hatékonyságra, melyből végül Ön profitál.

Legjobb válasz:
www.compaq.hu

Környezetmenedzsment

Sikerre ítélve

→ Folytatás az 1. oldalról

mint tulajdonképpeni pillanatképek rögzítéséről, ezek viszont – akárcsak a fényképek – idővel megfakulnak, megkopnak. A környezetvédelmi előírások betartásához eddig is használtak szoftvereket a vállalatok, ebben az ISO megjelenése nem hozott újdonságot. A helyzételmérésre Romhányi Gábor és munkatársai a Techno, illetve a KIR programrendszert dolgozták ki, amely egy jól kiépített környezetmenedzsment rendszer alapjaként tud funkcionálni.

Az ISO 14001-es folyamatok fejlődésére irányul (sokkal inkább, mint a 9001-es szabvány), hiszen a környezetgazdálkodásban egy cégnek folyamatos fejlődést kell mutatnia. A környezeti politika megalapozását az állapotfelmérés adja, ezt követi a célok meghatározása, a rendszer kiépítése, majd működtetése. S mivel olyan feladatról van szó, amelyben a cégnek folyamatosan javuló mutatókat kell produkálnia, a környezetmenedzsment itt korántsem áll le: ezt követi az ellenőrzés

és helyesbítés, vagyis a mérések során tapasztalt hibás folyamatok kiigazítása és a további szennyezések megelőzése.

Rendszermodellezés

Az ISO 14001-es szabványnak megfelelően kiépített környezetmenedzsment rendszer több területen is szükségessé teszi, illetve előírja az informatikai támogatás megvalósítását. Egyrészt a környezeti tényezők szabályozásának mért eredményeit, a környezeti teljesítményt lehet értékelni az informatikai alkalmazásokkal, másrészt pedig a hatósági elvárások nyilvántartásához, teljesülésük értékeléséhez, illetve a folyamatokra vonatkozó információk kezeléséhez, valamint a tervek kidolgozásához szükséges informatikai támogatást.

A környezetgazdálkodásban alkalmazott információs rendszerek három részből épülnek fel: egyrészt a technológiák modellezését és elemzését, másrészt az anyagok útjának modellezését és nyomon

AZ ISO 14001-ES SZABVÁNYNAK MEGFELELŐ KÖRNYEZETMENEDZSMENT RENDSZER KIÉPÍTÉSE

Munkafázisok	Hónapok																	
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.
1. Tájékoztató a rendszer kialakításáról, ismeretbővítő, felkészítő tréning																		
2. Előzetes környezeti állapotfelmérés, környezeti felülvizsgálat																		
3. Környezetvédelmi információrendszer adatbázisának kidolgozása, KIR szoftver fejlesztése																		
4a. Dokumentáció kidolgozása 1. fázis. Politikai célok, részletek, programok																		
4b. Dokumentáció kidolgozása 2. fázis. Környezeti kézikönyv																		
4c. Dokumentáció kidolgozása 3. fázis. Eljárások, utasítások, teljesítmények																		
5. Bevezetés, működtetés, korrekciók																		
6. Tanúsítás előtti preaudit																		
7. A környezetmenedzsment rendszer auditja																		
8. Vezetőségi felülvizsgálat																		

(Forrás: Imrebrandt Bt.)

követését, harmadrészt pedig a szöveges dokumentumok kezelését teszik lehetővé. A modellezésre a BME szakemberei a

forgalmi diagramok modelljét dolgozták ki, amely a rendszerszemlélet és a megmaradási törvények figyelembevételével a technológiai folyamatokat vizsgálja. Így derülhet fény az anyagpazarlásra, a hibás technológiák alkalmazására, illetve a rosszul kialakított költségvetésre is.

SZÉP CÉL

A Zwack Unicum Rt.-nél már folyamatban van az ISO 14001 szabvány szerinti tanúsítás. A felkészülést év elején kezdte meg a cég – tudtuk meg *Flamek Anikó* környezetvédelmi vezetőtől – mégpedig a környezeti állapot felmérésével, illetve annak kimutatásával, hogy hol tartanak a szabványkövetelményekhez képest. A minősítésben részt vesz a Szenzor TE Gazdaságmérnöki Kft. mint tanácsadó, valamint az Introntransz Bt. mint informatikai rendszer (QEMS szoftver) szállítója.

Kiépült a dokumentáció teljes rendszere, vagyis rögzítették a környezeti politikát, és létrehozták a környezetmenedzsment kézikönyvét, amely a különböző programokat, hatásköröket és felelőségeket tartalmazza. A Zwack korábban már megszerezte az

ISO 9001 szerinti tanúsítást, így egyrészt van a cégnek tapasztalata a dokumentációról, másrészt pedig az egymáshoz kapcsolódó területeken ez meg is könnyíti a dolgukat. A két rendszert, ahol csak lehet, integrálják egymással.

Túl vannak a dolgozók oktatásán is, ez két lépésben történt, előbb a felső és középvezetőket, majd az egyes telephelyek környezetvédelmi vezetőit képezték ki a rendszer működtetésére, illetve a megfelelő szemléletmód elsajátítására. Ez utóbbról *Flamek Anikó* úgy vélekedik, hogy a dolgozók pánitól járt a tudatosabb környezetgazdálkodást, a feladat tehát tulajdonképpen az, hogy a technológiai előírások betartására, a takarékosabb kezelésre szoktasák őket. Lesznek, akikre az ISO 14001 többletmunkát ró –ők a környezeti felelősök –, de számukra is csak a folyamatok begyakorlása jelent majd némi megterhelést. A cégnél 15 belső felülvizsgáló kezeli

és figyeli majd a rendszert, ők már levizsgálták szoftverekből. A hulladékkezelő szoftver próbaverzióban már működik a cégnél, de egyelőre még nem teljes a technológiai adattalomány. A próba során fog kiderülni, melyek azok a technológiai folyamatok, amelyekben változtatni kell.

A QEMS környezeti hatásértékelő és nyilvántartó, valamint teljesítményértékelő moduljait alkalmazzák a vállalatnál. Az értékelési szempontokat a cég szakemberei dolgozták ki, ők a szoftver működésétől a környezetgazdálkodási hatékonyságának növekedését és a papirmunka csökkenését várják. A környezetmenedzsment hatással van a beruházási költségek kialakítására, hiszen a rendszer feltárat nem jól működő – például fölösleges tisztavíz-felhasználás – folyamatok. A jövő évi beruházási terv már tartalmaz egy-két olyan elemet, amelyek mellett a rendszer kiépítésének tapasztalatai alapján döntöttek.

Önkormányzatoknak is

A környezetmenedzsmentben használt szoftverek általában más célra is használhatók, attól függően, hogy milyen jellegű adatokkal töltik fel az állományt. Romhányi Gábor elmondta, hogy itthon az önkormányzatok még nem ismerik fel a környezetgazdálkodás szükségességét, pedig hasonló rendszer náluk is kiépíthető lenne. Erre persze a tanácsadó cégeknek is készülniük kell, hiszen a jogszabályok mások, mint az iparban, és eltérőek a költségvetések is.

Gaal Ilona

Elektronikus kereskedelem

A drótposta logisztikája

Az elektronikus kereskedelemről szólva kevés szó esik a logisztikai oldalról, vagyis arról, hogy az elektronikus úton vásárolt áru hogyan jut el a vevőhöz. Ez persze a digitálisan kódolható áruk esetében – szoftver, film, zene, tartalomszolgáltatás stb. – nem probléma, de az alábbiakban nem is ezekről lesz szó.

A katalógusból vásárlók és a direkt marketinggel foglalkozó szakemberek egyetértenek abban: bosszantó, ha a szállító kamion napközben, vagyis akkor érkezik, amikor az emberek 70 százaléka nincs otthon, és a csomag helyett csak üzenetet hagy maga után: ide és ide, ekkor és ekkor szíveskedjék befáradni a küldeményért. Az Egyesült Államokban, ahol a jómódú középosztály elővárosaiban még kerítés sem választja el egymástól a kertek házakat, a nagykereskedő által megbízott szállítócég leteszti ugyan utánvétellel a csomagot a ház elé, nálunk és egész Európa-szerte azonban ennek a megoldásnak nincs meg a kulturális gyökere.

Az elektronikus kereskedelem logisztikai háttere még *Mark Rhoney*, a Magyarországon is jelen levő United Parcel Service marketingigazgatója számára is „fe-kete doboz”, pedig ez a cég külön divíziót

állított fel a katalógusból rendelt és direkt marketing révén értékesített árucikkek kiszállítására. A Direktmarketing Szövetség előrejelzése szerint ez az üzletág, amely 1996-ban Amerikában még csak 200 millió dollárt fordított meg, 2002-re elérheti a 12 milliárd dollárt is. Ehhez azonban valami lényegeset kell kitalálni. Ugyanakkor egyelőre a telematika fejlődése ma a hiteles elektronikus aláírás megteremtésére koncentrált, meg arra, hogyan lehet biztonságossá tenni a hitelkártya-információk utaztatását a világhálón. Ráadásul az „egy megállás – egy csomag” szerkezetű üzletág termelékenysége elvileg is kevésbé fokozható, tehát nem okoz lényeges javulást, ha az otthoni cím helyett a polgárok az üzleti címükre kéri az árut, ahol a portás biztosan átveszi. Végül, de nem utolsósorban olyan kedvezőtlen kísérőjelenségekkel is számolni

kell, mint a kamionokat követő rablók, vagy a ház elé letett csomagok átvétele után esalárd módon reklamálók.

A megoldás abban látszik körvonalozódni, hogy a vásárlóknak bizony maguknak kell befáradniuk megrendelt csomagjaikért egy vonzó és rugalmasan nyitva tartó lerakatba, amely minden „helyiérdekű” csomag depója lesz.

Ezt a dekoncentrált infrastruktúrát egy olyan szoftver fogja kiszolgálni, amely hálózatban látja a depókat, és szállítókötvető, illetve akár országos nagykereskedelmi készletgazdálkodási rendszert alkalmaz. Egy prototípus már a jövő évben üzembe állhat Amerikában. A dolgok jelenlegi állása szerinti gazdaságossági számítások még mindig felárat követelnek meg a depón alapuló kiszállítások számára (az egyszerű postai célba juttatással szemben), ám ez már egy olyan teherbíró

rendszer koncepciója, amely az elektronikus kereskedelem tetszőleges növekedését képes kiszolgálni.

A megoldás sikerét támasztja alá az a tény is, hogy az Egyesült Államokban a legnagyobb csomagküldő szolgáltatók tanácsadó testületeiben és igazgatóságában olyan cégek képviselői találhatók, mint a Microsoft, az America Online és a Netscape Communications. Az informatikai fejlesztés máris produkált olyan szoftvereket, amelyekkel például egy autó-márkakereskedő egy videokiszolgáló segítségével a világhálón keresztül próbautat engedélyezhet az általa forgalmazott valamennyi márkával, a hálón megmentetheti az autók belső terét és menettulajdonosságait a legkisebb részletekig is, mégpedig úgy, hogy a távoli érdeklődő saját maga által vezérelt, változó kameraállásból szemlélheti a kiválasztott típusokat.

Világos, hogy ebben a kereskedelmi formában nem kell fizikai értelemben áruházat létesíteni, még bálthálózatot sem. Ráadásul az elektronikus kereskedelem egyelőre a világon mindenütt mentes az általános forgalmi adótól. Így a kiszállítás költségeinek e két versenylőny adta lehetőségek határain belül kell maradniuk ahhoz, hogy a világháló kereskedelmi hasznosítása még szélesebb körben terjedhessen el.

G. I.

Benchmarking

Arccal a legjobbak felé

A fejlett országokban egyre több olyan elmélet és módszer lát napvilágot, amely a vállalatok versenyképességének fenntartására ad „biztos recepteket”. A multinacionális cégeken keresztül ezek szép lassan beszivárognak hazánkba is. Jellemző példa a benchmarking, amely súlyos szakirodalommal támogatott módszereként csak az utóbbi években lett ismert a magyarországi vállalatvezetők körében.

A benchmarking gondolatmenete egyszerű, megvalósítása viszont már kevésbé. Az alábbiakban a Compass Deutschland GmbH és az MCS Management & Controlling-Service Vezetési Tanácsadó Kft. nagyvállalatok számára tartott rendezvényen elhangzottak alapján mutatjuk be a módszert.

Milyen messze vagyok én a legjobbaktól? Ezt könnyen megválaszolhatjuk egy maratoni futás résztvevőjének, de annál nehezebb megmondani egy vállalatot kiszolgáló számítástechnikai részlegnek. Nyugodtan állíthatjuk, hogy az informatika már nem elég misztikus ahhoz, hogy a vállalatok vezetői ne figyeljenek eberen az ezzel kapcsolatban képződő költségekre. Sőt, ahogy az üzleti stratégiának szerves része lett az informatika, úgy nőtt az érdeklődés az iránt, hogy vajon a ráfordítások összhangban vannak-e a haszonnal. Ezt lemérni nem könnyű feladat. Hiszen mire hagyatkozhatnánk? A munkatársak elégedetlenségétől a sztrájkokig, az új szoftverek megvásárlásáig, az új hardverek megvásárlásáig, az új alkalmazások megvásárlásáig? Természetesen nem. Objektív mutatószámokat kell keresni, és folyamatosan mérésnek kell alávetni a rendszereket és a számítástechnikusok szolgáltatásait. Ennek egyik, már nálunk is tanúsított módszere, ha minőségbiztosítási tanúsítványok feltételrendszerébe próbál igazodni a vállalat, és az ott megadott pa-

ramétereket tekinti az elérendő legjobb eredménynek.

A másik hatékony módszer a benchmarking. Álljon itt a definíció: „A benchmarking egy szisztematikus folyamat, amellyel egy cég működését más cégekével hasonlítják össze és mérik fel, annak érdekében, hogy az üzleti folyamatokat javítsák, és hogy a cég jobban megfeleljen az ügyfelek vagy vásárlók elvárásainak.”

Henry Ford és a vágóhid

A legenda szerint Henry Ford is akkor találta ki, hogy futószalagon gyártsa autót, amikor egy vágóhid munkafolyamatait figyelte meg. A módszer jóval később, a '80-as években kapta hangzatos nevét, és azóta az amerikai vállalatok között nagy népszerűsége lett. A benchmarking alapponthoz jelent, azaz egy olyan szintet, amelyet mérőként választanak. Persze ezt sokféleképpen meg lehet adni. Alapvetően kétféle benchmarkinggal találkozhatunk, a belsővel és a külsővel. Az első arra koncentrál, hogy a vállalat termékeit, szolgáltatásait, működését mérje, és hasonlítsa össze a meglévő forrásokból nyerhető maximális teljesítménnyel. Ehhez összevetik a cég különböző részlegeinek eredményeit vagy az előző évek adatait az adott évről. Ilyesmit valamilyen formában – és nem ilyen hangzatos névvel illetve – minden vállalat végez.

A külső benchmarking hazánkban kevésbé elterjedt – igazából még gyerekcipőben jár –, ilyenkor a vállalat teljesítményét másokéval, általában a legjobbakéval méri össze. Hogy ennek mi értelme van, ha úgyis tudjuk, hogy ők a jobbak? Az, hogy pontról pontra kiderül: mások mivel érik el a jobb eredményeket. Így konkrét elképzelést alakíthatunk ki arra nézve, hogy mitől lehetünk sikeresebbek, és megtehetjük az első lépéseket is. Mindjárt felmerül persze a kérdés, hogy ki az, aki kiadja feltéve őrzött adatait? Hát éppen azok, akik egy benchmarkingra szakosodott cég segítségével már áttekintik ezen a folyamaton, és így bekerültek az adatbázisba. Persze a referenciaadatok több vállalat eredményeiből úgy alakítják ki, hogy ne lehessen kideríteni, mi is illik egy meghatározott cégre.

Másfél milliárd dollár

A Compass 1979 óta működik, 28 országban vannak ügyfelei, és 4500 elemzést végzett már el. Saját adatai alapján 1997-ben megbízóinak 6,9 milliárd dolláros költségvetéséből 1,5 milliárdos költségmegtakarítást lehetett kimutatni. A Compass számítógépközpontja kifejlesztett vizsgálatai azokra a területekre irányulnak, amelyek közvetlenül vagy közvetve az informatika-ozok és befolyásol. Ilyen a rendszerek beszerzésének gazdaságossá-

ga, a hardverek és szoftverek hasznosítása, a személyzet hatékonysága, a szolgáltatások minősége, valamint azok a külső költségtényezők, amelyeket a vállalat az informatikai osztályokra hárít át.

A Compass a számítógépközpontot adatgyárnak tekint, amelyre egy funkcionális modellt fejlesztett ki. Így az egyes vállalatokat nem közvetlenül hasonlítják össze, hanem minden céget rávetítenek erre a modellre. Az adott vállalathoz hasonló nagyságrendű – de nem biztos, hogy ugyanabból az ipárból származó – szervezetek legjobbjainak adataiból állítják össze a referenciaértékeket, és határozzák meg, hogy a megbízó mennyire tér el ettől. Többek között nagy légitársaságok (például a British Airways, az Austrian Airlines, a Swissair, a Lufthansa), autópári cégek (Rolls-Royce, Peugeot, Ford) bankok, biztosítótársaságok, élelmiszer-ipari cégek tartják a Compass eddig összegyűjtött adatbázisát, de tulajdonképpen minden üzletág képviselőjét megtalálhatjuk benne. Az ebből kiválasztott referenciacsoportban öt olyan első osztályú cég van (ezeket a megbízó határozhatja meg), amellyel a Compass az elmúlt 15 hónapban végzett benchmarkingot.

A „legjobb gyakorlat”

Ennél a módszernél is, a tanácsadás összes többi formájához hasonlóan fontos, hogy a tanácsadók és a felmérést végzők a megbízóval együtt, közösen alakítsák ki a javaslatokat, és a végző döntést minden esetben maga a vállalat hozza meg. A benchmarking egy néhány napos adatgyűjtéssel kezdődik, aminek az eredményeiből a tanácsadó cég egy előzetes elemzéssel szűri ki az inkonzisztens és a pontatlan adatokat. A referenciacsoporttal összehasonlítva derülhet ki, hogy mik a vállalat erős és gyenge pontjai. Eredményül a cég vezetői egy jelentést kapnak kézbe, amelyben a hiányos területek és a problémák okait írják le, megoldási javaslatokat tesznek, megadják a „legjobb gyakorlat” szerinti adatokat. Ezenkívül meghatározzák, hogy mekkora befektetés kell a kívánt hatékonyság eléréséhez, és kimutatják a változtatások kockázatát is. Az eredmények alapján az intézkedések meghatározását, ütemezését az MCS Management & Controlling-Service Vezetési Tanácsadó Kft. végzi el, amely a Compass IT benchmarkingjének hazai forgalmazója. Mindezek alapján megkezdődhetnek a cégnél azok a módosítások, amelyek a jövőben várhatóan a vállalat fejlődését hozzák majd.

Visszhangok

Megkérdeztük a rendezvény néhány résztvevőjét, mi a véleményük a benchmarkingról és a bemutatott eszközről.

Bartók Sándor Péter, a Malév Rt. informatikai igazgatója: Miután az informatika objektív módon nehezen mérhető, nagyon hasznosnak tartom a benchmarking módszert, tetszik az alapfogolata. Részt veszünk a Vezető Informatikusok Szövetségé által kezdeményezett összehasonlításban: a szervezet tagjai, azaz nagyobb magyar vállalatokat vizsgálunk meg. Amikor az eredményeket a kezembe kapom, megvizsgáljuk, hogy melyek azok a területek, amelyek javításra szorulnak. Egy körültekintően elkészített benchmarkingjelentést oda lehet adni a vállalat felső vezetőnek, hogy alátámaszthassuk jelenlegi működésünk szükségességét és fejlesztési terveinket. A Compass módszerről még nincs kialakult véleményem, elő-

MIELŐTT ÁTMENNE ELŐTTE A FEKETE MACSKA

A Hungária Biztosító Rt.-nél 1996-ban és 1998-ban végzett benchmarkingot a Compass cég, miután az Allianz (a társaság tulajdonosa) ezt az összes hozzá tartozó vállalat számára kötelezővé tette. Az Allianz-csoportnál összességében a Compass mérési adatai szerint 13 millió schillinget sikerült az elvégzett benchmarkinggal megtakarítani, a magyar biztosítási vonatkozásban azonban a forintosított nyereségről nincs információ. A kiválasztott referenciacsoportban az Allianz jó teljesítményű vállalatai voltak. A Hungária Biztosító néhány paramétere, számítógépközpontjában ideig egy 454 gigabáj teljesítményű IBM mainframe rendszer működik, a távadat-feldolgozó rendszere 200 telephelyen, 1500 terminállal dolgozik.

Az adatgyűjtést a biztosítótársaság számítógépes szakemberrel 300-400 emberóra alatt végezték el (vagyis egy ember ennyi idő alatt végeztet volna vele). A megfigyelés egy hétig tartott, az adatok egy részét a számítógépek maguk tudták gyűjteni, emellett azonban még sok manuálisan meghatározott információra is szükség volt. „Az első alkalommal nagyon sokat dolgoztunk, de aztán beletanultunk. Rendkívül hasznosnak tartottam, hogy ezeknek az adatoknak az összegyűjtése drágábbra került, mint bennünk” – mondta el a bemutatón Csaba László, a számítógépközpont igazgatója. A projekt

kapcsán derült ki például, hogy a központnak nincs írásos szerződése a felhasználókkal arról, hogy milyen feladatokat lát el a részükre (Service Level Agreement), amelyet ezután hamarosan elkészítettek.

Számos területet lemérték, mint a tranzakciófeldolgozást, a hálózattelügyeletet, a központi egységet, a help desket, a szalgatort, a nyomtatásokat, a karbantartást, a borítékolást, a menedzsmentet és az adminisztrációt. Ezek alapján a Compass számítógépes alkalmazása automatikusan meghatározta az elemzők által kiadott felhasználható mutatókat.

A vizsgálat alapján a biztosító megtudhatta, hogy a referenciacsoporttal összehasonlítva például milyen a számítógépközpont teljesítménye, teljes hardverkötsége, nyomtatási kiadásai, rendelkezésreállási mutatói, a belső hálózat értékelése. A beszámolóban az is szerepelt, hogy pénzben kifejezve mennyit lehetne a cégnél megtakarítani, ha a hasonló (bár jóval nagyobb rendszerrel működő) legjobb vállalatok eredményeit el tudnák érni. A lézeres nyomtatóra például majdnem 300 ezer német márkával a szoftverkötségekre 360 ezer márkával, a számítógépekre 200 ezer márkával kevesebbet költenek a legjobbak. Csaba László sajnálatosan tartotta, hogy a náluk működő 40 MIPS-es rendszer ideig 190 MIPS-esekkel hasonlították

össze, ami számára megkérdőjelezhető tette az eredmények használhatóságát. Nem egészen volt biztos abban sem, hogy valóban realizálható megtakarításokat érhetnek-e majd el.

A javaslatok alapján kiderült, hogy néhány emberrel kevesebb is el tudja végezni a számítógépközpont munkáját. A projekt eredményeképpen tárgyalások indultak a papírgyártókkal, hogy csökkentse az árakat, hiszen ezek nemzeti szinten nagyon magasak voltak. Feketére kimutatták azt is, hogy óriási pluszköltséggel jár, ha az ügyfelek a biztosítónál nyomtatni csekket fizet be a díjakat, ezért célszerű lenne a banki átutalást ösztönözni. A központ az eredmények fényében szorgalmazza az eddig alkalmazott mikrofilmzés megszüntetését, és más archiválási rendszer bevezetését is.

Csaba László szerint egy benchmarking igen nagy munkafordulást igényel a cégektől, de felelője az elszigeteltséget, és nyitottabb gondolkodásra ösztönzi a munkatársakat. Andreas Kovacs, az MCS Kft. tulajdonosa mindehhez hozzátette, hogy a benchmarking segítségével érveikkel lehet alátámasztani a vállalat vezetői számára a változtatások, beruházások szükségességét, és olyan gondolkodásmódot lehet bevezetni a cégnél, amely az állandó javulás, a versenyképesség fenntartását szorgalmazza.

ször szeretném megismerni a felhasználói véleményeket, főképp más légitársaságok tapasztalatait.

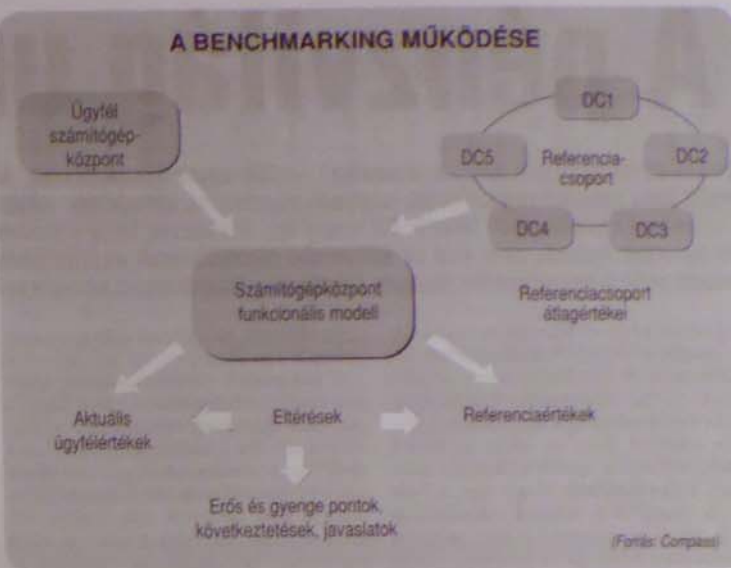
Nagy Gábor, a MÁV Rt. vezérigazgató-ságának osztályvezetője: Számomra az derült ki, hogy a Compass módszerrel megvalósított benchmarking nagyon sok emberi ráfordítást igényel a vállalatoktól. Végeredményül pedig rengeteg adatot ad meg, ami nehézkessé teszi az elemzést és az értelmezést. Hiányolom azt is, hogy a kiderül egy vállalatról, hogy hol tart a világban, akkor sem kap megoldási javaslatokat a jövőre nézve. A MÁV Rt. a MÁV Informatika Kft. 100 százalékos tulajdonosa, ezért természetes, hogy állandóan figyeli az informatikusok munkáját és a

költségeket. Ha nem is ilyen tudományosan, de állandóan szem előtt tartjuk a piac elvárásait és a MÁV Informatika Kft. teljesítményét.

Szabó László Miklós, a Mol Rt. információgazdálkodási igazgatója: Nehéz megmérni, hogy az informatika teljesítménye valóban összhangban van-e a költségekkel, ezért nagyon fontosnak és kívánatosnak tartom a benchmarkingot. A vállalaton belül már felmerült az igény, hogy a jövő évben elindítsunk egy ilyen projektet. A benchmarking alapján kapott sok javaslatból biztosan lehet találni olyanokat, amelyeket érdemes lesz megvalósítani, de eddig nem gondoltunk rá, vagy nem volt hozzá elég érvelés.

A Compass bemutatója alapján kételyek merültek fel bennem arra vonatkozólag, hogy vajon mennyire realizálhatóak az eredmények. A Hungária Biztosító Rt. számára adott javaslatok között voltak olyanok, amelyek eltekintenek a valóságtól, és nem veszik figyelembe a gazdasági és jogi környezetet. Például hiába lenne olcsóbb Amerikában egy szoftver, ha nincs meg a lehetőség, hogy beszerezzük és alkalmazzuk. Ugyanakkor a cégnek nagyon nagy erőssége, hogy ekkora adatbázissal dolgozhat.

Zöld József, az MCS Kft. üzletigazgatója: A Compass benchmarking

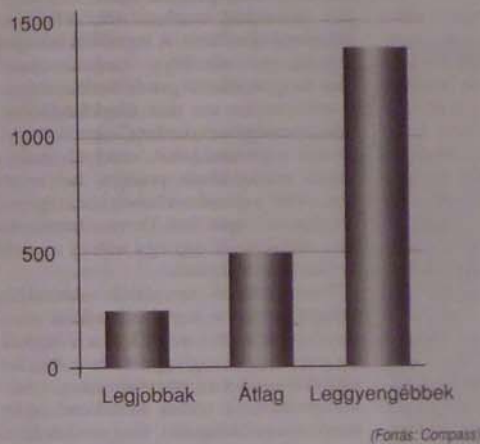


világviszonylatban alkalmazott és bevált módszer. Megítésem szerint nagyon komoly előnyök származhatnak abból, ha egy nagy számítógépponttal rendelkező vállalat aláveti magát ennek a vizsgálatnak, és azután – a benchmarking eredményeire alapozva – megteszi a szükséges lépéseket abba az irányba, hogy számítógéppontja minél hatékonyabban, minél biztonságosabban működjön. A kérdés alapvetően az, hogyan kerülnek felszínre a vizsgálat alkalmával azok a problémák, amelyek megoldásától a gyökeres hatékonyságjavulás várható. Ebben segít a Compass Deutschland sokéves tapaszta-

lata, kiegészítve az MCS Kft. ezen a területen szerzett szakmai know-how-jával. Természetesen a vizsgálat eredményes elvégzéséhez sok probléma megoldása szükséges (így például az összehasonlíthatóság kérdésének megoldása a különböző árszínvonalú és inflációs rátájú országokban működő vállalatok között, a különböző nagyságú számítógéppontok egymással történő összehasonlítása stb.). Ezekre a kérdésekre azonban megvan a válasz, bizonyítékul szolgálhatnak rá a Compass benchmarking eddig elért vitathatatlan eredményei.

Magos Dorottya

EGYSÉGNYI VÁLLALATRA JUTÓ FEJLESZTÉSI KÖLTSÉGEK



Az IDG Hungary és a kiadásában megjelenő CW-Számítástechnika nemzetközi informatikai hetilap konferenciát és fórumot szervez



A 2000. év problémája a vállalatoknál

– A hõrmány, a beszállítók és a megoldásszállítók álláspontja – címmel.

Helyszín: Hotel Flamenco, Budapest XI. Tas vezér u. 7.

Idõpont: 1998. december 2. szerda (8-17 óráig)

Meghívott elõadók:

- Zöldné Roska Marietta, a Miniszterelnöki Hivatal informatikáért felelõs helyettes államtitkára;
- Dr. Papp György, a MEH kormányfõtanácsadója;
- Dr. Nyíry Géza, az Állami Pénz- és Tõkepiaci Felügyeletinformatikai szakfelügyeletének vezetője;

A konferencia a döntéshozók számára gyakorlati megközelítésbõl mutatja be az ezredforduló informatikai kihívását. A probléma gyakorlati megoldásáról bemutatót tartanak többek között az ASK-IS, a Kürt Kft., a Microsoft Magyarország Kft., a Novell Magyarország Kft., a Siemens Rt., az SMS Magyarország Kft., a Unisoftware Rendszerház szakértõi. E cégek elõadói rávilágítanak, hogy a vállalatok és más szervezetek külsõ (államigazgatási, társadalombiztosítási, pénzügyi, üzleti partneri, adatátviteli, jogi, stb.) és belsõ (üzemeltetési, munkaügyi, termelésirányítási, workflow, stb.) kapcsolataikban miféle gondokat okozhat a 2000. év informatikai problémája. Az elõadók azt is elmondják, hogy saját tapasztalataik és ismereteik szerint milyen megoldások kínálóznak e nehézségek elkerülésére.

A konferenciát a megoldásszállítók termék- és szolgáltatásbemutatói egészítik ki.

Felvilágosítás: 462-0075, 342-7970/140



A pénzvilág uralma?

A pénz végre azzá vált, ami: információvá – vélik egyes közgazdászok. Az elektronikus impulzusok formájában létező pénz azonnali regisztrációt, folytonos ellenőrzést, késedelem nélküli reakciót tesz lehetővé, és szinte csak a számítógép képernyőjén létezik. Ezt sokan úgy értelmezik, hogy a gazdasági tevékenységek a pénzvilág uralma alá kerültek. Vannak, akik már az emberiség pusztulásának vizióját emlegetik. Vajon igazuk van-e? – egyebek mellett erről is beszélgettünk *Harmati Lászlóval*, a Bankárképző központ szakértőjével.

A globális pénz- és tőkepiacok kialakulása igazán a '80-as évektől gyorsult fel, párhuzamosan a számítástechnikai hálózatok és az informatika fejlődésével. Nem utolsósorban ez a technológiai ugrás tette lehetővé, hogy az addig egymástól elszigetelt régiók egyetlen hatalmas hálózattá kapcsolódjanak össze. Így a Föld egyik pontjáról a másikra másodpercek alatt jut el az információ: ma budapesti terminálon előtölve bármikor vásárolhatók dél-afrikai bányarészvényeket a tokiói tőzsdén – feltéve, ha van hozzá elég pénzem. A pénz evolúciója együtt járt az egyes tőzsdéi üzletek egymáshoz viszonyított arányainak átrendeződésével. Bár már korábban is léteztek úgynevezett derivatív vagy származtatott műveletek, ám ezek mennyisége és hatása az elmúlt évtizedben nőtt meg hihetetlen mértékben. Roppant gyorsan következett be a változás, meglepve magukat a szereplőket is, s e piaci átrendeződésről a nagyközönség már csak akkor szerzett tudomást, amikor a média krachról, válságról tudósított.

A derivatív (közismertebb, bár kevésbé pontos néven határidős) üzletek értékét más pénzügyi eszközök határozzák meg, ennek során már relatíve kis összeg mozgásával is jelentős spekulációs pozíciókat lehet birtokolni. Nagy a kockázat, de nagy lehet a nyereség is. Meg persze a bukás. Bár magának a spekuláció szónak erősen pejoratív a kicsengése, a spekulációs tőkének a szerepe korántsem negatív. Sőt, nélküle a piac nem lehetne likvid. Egy normális pénzügyi szereplő – vagyis az, aki racionális keretek között gazdálkodik – csak úgy képes saját nyitott pozí-

cióját fedezni, ha a piacon elég spekulatív szereplő van jelen.

A pénzpiacok globalizációjával szemben legtöbbször hangoztatott vádak éppen a derivatív műveletek elburjánzásával kapcsolatosak. De a vádlók megfélemednek arról, hogy minden pénzügyi terméknek van egy hosszabb-rövidebb bejáródása, amíg a piac szereplői megtanulják azt, hogy miként kell viszonyulni az adott termékhez. Természetesen e tanulási folyamat idején vannak, akik a többieknél jóval több tanulópénzt fizetnek...

A krízisek – így volt ez a derivatívoknál is – a piac természetes tisztulását idézik elő. Jelen esetben nyilvánvalóvá tették az ilyen üzletekben rejlő hatalmas kockázatot. S az ennek nyomán létrejött kockázatelemző rendszerek ma már napi szinten is képesek legalább egy bizonyos szinten mérni a lehetséges kockázatokat, a potenciális veszteség mértékét.

A szabályozás dilemmái

A szabályozás kontra dereguláció vitát is éppen egy-egy kisebb vagy nagyobb pénzügyi csőd dönti el, legtöbbször a reguláció javára. Így történt az úgynevezett hedge fundok esetében is. Ezek az alapok befektetésekkel rendkívül – sőt túlságosan – nagy kockázatot vállalnak. Megítélésükre jellemző, hogy az Amerikai Egyesült Államokban még reklámozni is tilos őket. Legutóbb egy ilyen alap megsegítésére kellett – többek között az amerikai jegybank segítségével – „összedobni” néhány milliárd dollárt, elkerülendő a még nagyobb veszteségeket. Most már korlátozzák, hogy a hedge fundok miben

tarthatják pénzüket, s mennyire lehet nyitott az a pozíció, amelyet vállalhatnak. A szabályozók egyébként oly módon reagálnak a globalizációra, hogy maguk is globalizálódnak.

A maláj példa

A globalizáció az egyes államokra különösen veszélyes lehet – vélik azok a szakírók és publicisták, akik a legújabb idők fejleményei láttán egy hamarost bekövetkező pénzügyi Armageddon vizióját vetítik elének. Ellenvetésként elegendő az általuk is előszeretettel emlegetett Malajzia példáját megvizsgálni. A maláj kistigris a '80-as évektől kezdődően látványos – mások elé példaként állított – fejlődést produkált. Óriási beruházási és megtakarítási hajlandóság, magas kockázati felárak, megállíthatatlan áramló külföldi tőke, nagy hozamok – csupa-csupa kedvező gazdasági jellemző. Ám mindez rendkívül laza finanszírozási fegyverrel járt együtt. A bankok az elemi hitelképesség-vizsgálatokat sem végezték el, portfóliójuk tele lett visszafizetetlen hitelekkel. S mikor a makrogazdasági mutatók rosszabbodni kezdtek, e bajok óriási erővel kerültek a felszínre: beütött a válság. Aminek következményeként a külföldi tőke természetesen hanyatt-homlok menekült az országból – és persze a helyi kormány propagandájában eme okozat vált okká, s a külföldi tőke összeesküvése nemzetrontó erővé. Pedig ha Malajzia gazdaságának belső szabályozása szigorúbb, akkor a válság sem pörög fel, s kellemetlen hatásainak jelentős része megelőzhető lett volna.

Magyarország számára – épp kicsinyisége és a világgazdaságtól való erős függése miatt – csakis a belső pénzügyi fegyverem, az átlátható bankrendszer, a stabil gazdasági mutatók s a spekulatív rövid lejáratú tőke viszonylagos korlátozása ad esélyt a globalizáció veszélyeinek kivédésére. Az ország kedvező gazdasági helyzete s a fent említett tudatos és következetes magatartás mind-mind hozzájárult ahhoz, hogy az elmúlt időszak krízisei, így elsősorban az oroszországi válság a vártnál kisebb mértékben érezte eddig hatását, a globális „fertőzéssel” szemben az ország ellenállóbbnak bizonyult.

Pénzügyi világszendő

Sajnos helyzetünket nehezíti, hogy a nagy nyugati befektetők nem országokban, hanem régiókban gondolkodnak, s egységesen „emerging markets”-ről, feltörekvő piacokról beszélnek. A legutóbbi hónapok fejleményei némiképp megváltoztatták eme leegyszerűsítő gondolkodásmódot, s e terminusban ma már megkülönböztetnek „convergence markets”-eket is, vagyis azokat a gazdaságokat, amelyek makroszintű mutatóikban, politikai helyzetükben, stabil jogrendszerükben konvergálnak a fejlett országok felé. De eme terminológiai változásnak épp egy válság nyomán kellett bekövetkeznie.

Természetesen az elmúlt időszakban felértékelődött a nagy nemzetközi pénzügyi szervezetek – az IMF és a Világbank – szerepe. A válság kapcsán rengeteg kritika érte ezeket az intézményeket, s emiatt kénytelenek voltak átértékelni eddigi hitelezési politikájukat. Hogy rajtuk kívül – mint ahogy azt sokan, köztük Soros György is felvetik – szükség van-e valamely pénzügyi világszendőre, ahhoz ma még nincs elég erős akarat. Talán létrejön, talán nem. A pénzpiacokon mindenestre fantasztikus sebességgel pörögnek az események, mindenki a saját szerepét tanulja, ami ma igaz, az holnap már érvényét veszti, a jóslatok rendre megbuknak a valóság ellenállásán. A XXI. század pénzpiacairól és szabályozóiról csak egy állítható biztosan: más lesz.

G. I.

Intranet a felsőoktatásban

Iskola az üzletben: üzlet az iskolában

A Harvard Business School hallatán jól felszerelt, modern infrastruktúrával ellátott intézményt képzelünk, amerikaiainak „up-to-date” eszközökkel. De hogy ezek milyen nagy hatással vannak a felsőoktatásra, az talán olvasóinkat is meglepi. Ráadásul a Harvard nem az egyetlen oktatási intézmény Amerikában, amelyek a fejlettségnek ezen a fokon áll.

A Harvard Business Schoolnál 1995-ben kezdődtek a beruházások, amikor is az intézmény 10 millió dollárt költött annak a TCP/IP hálózatnak a kiépítésére, amelyen keresztül főleg web alapú alkalmazások futtatását terveztek a campus egészére. A tucatnyi intranet, amely behálózza a Harvard Business Schoolt, új akadémiai szolgáltatásokat tesz lehetővé, miközben jó hatással van a méltán híres közösségi szemléletre. 1996 szeptemberétől a diákok már az intranet segítségével végzik kutatásaikat, mind egyénileg, mind csoportosan, így készítik el dolgozataikat, és az intranet segítségével tartják a kapcsolatot a tanáraikkal, sőt azokkal a végzett diákokkal is, akik az általuk tanulmányozott vállalatoknál helyezkedtek el.

A Harvard Business Schoolnál az intra-

netet megelőzőleg ügyfél-kiszolgáló technológia alkalmazásával az LAN hálózat és hét különböző e-mail-rendszer működött. Ezek, Susan Rogers, a HBS technológiai igazgatója szerint hagytak némi kívánnivalót maguk után, hiszen az információk kis szigeteit hozták létre, ahelyett hogy szétszórták volna őket. Azok a tevékenységek, amelyeket a technológiának támogatnia kellett volna, folyamatosan elsovadtak. A nyílt szabványokon alapuló TCP/IP hálózatot 14 hét alatt építették ki. A hálózatba 1400 új vagy „feljavított” asztali számítógépet és egyetlen e-mail-rendszert kötöttek. A tartalmak kialakításához segítségül hívták egy internetes tervezőcéget, amely a kurzusokhoz szükséges alkalmazások felületét készítette el. Végül minden kurzus (307 MBA-

kurzus és 50 vezetőképző program) felkerült a webre. 1996 szeptemberétől a tanárok minden tananyagot egy Oracle adatbázisba küldenek, és ha bármilyen kiegészítést vagy módosítást akarnak tenni, akkor azt párbeszédablakokon keresztül könnyűszerrel megtehetik.

Különböző szimulációs gyakorlatok is végezhetők az intranetalkalmazásokon, amelyekben az osztály tagjai eljátszhatják például egy kereskedelmi lánc elemeit, ráadásul úgy, hogy egy időben többen is kaphatják ugyanazt a szerepet.

Az intranet használatával a diákok teste szabott információkat kapnak. Ha saját jelszavukkal belépnek, akkor olyan egyéni honlap nyílik meg előttük, amelyen a saját órarendjük és tennivalóik vannak feltüntetve. A jelszó meghatározza azt is,

hogy ki-ki csak ahhoz az intranethez férjen hozzá, amelyikhez jogosultsága van, tehát egy MBA-diák nem nézheti meg a vezetőképző programban részt vevők tananyagait.

„Az intranet révén továbbfejleszthetjük az esettanulmányokra alapozott tanulási módszertanunkat” – mondja Kim B. Clark, az egyetem dékánja. Az órákon a tanár csatlakozik az iskola intranetjéhez, és a monitoron mutatja be az aktuális esettanulmányt. Ez még nem jelent ugyan nagy eltávolodást a hagyományos papír alapú oktatástól, de a web lehetőségeinek kiaknázásával már jóval többről van szó. A szöveges anyagokat ugyanis könnyűszerrel kiegészíthetjük valós idejű és multimédiás információkkal. A nemzetközi marketingkurzus oldalán például nem-

csak szöveges anyagok vannak a nagy cégekről, hanem olyan videoklipek is, amelyek az Európában forgalmazott terméket mutatják be. A felső vezetőket képző tantárgy honlapján a diákok az aktuális cég online esettanulmányai mellett megtalálják a versenytársak oldalaira mutató linkeket, illetve azokat a videobejátszókat, amelyekben a vállalat dolgozói nyilatkoznak. Mindehhez persze jól kiépített fizikai hálózatra van szükség.

Nem eszköz: szemlélet

A felvételin sikeresen túljutottakat rögtön a beiratkozás után bombázzák az intranettel, hiszen már az üdvözlő levélben megküldik nekik az előbeiratkozás URL-címét. Ezen a weboldalon tudnak a diákok egymással kapcsolatba lépni, információt szerezni arról, hogy hol béreljenek lakást, vagy hogy milyen tanrenden kívüli tevékenységekre van lehetőségük. Több mint 35 ezer végzett diákot is bekötöttek a hálózatba, akik önként vállalták, hogy e-mailen keresztül segítik a jelenlegi diákok munkáját.

Az intranet azonban jóval többet jelent, mint egy kapcsolattartó hálózatot. Az online kurzus anyagaival a diákok nemcsak a tantárgyi szakirodalom offline változatát helyettesítik – ráadásul sokkal kényelmesebben, hiszen bármikor hozzáférhetnek, s nem nyomja a táskájukat, nem vesztik el őket –, hanem bizonyos kutatástámogató szoftverekhez is hozzájutnak, mint például a OneSource vagy a Dow Jones Interactive. Az egyik hallgató, *Andrea Chen* úgy nyilatkozott, hogy a technológia használatának sokkal mélyebben rejlik hozzáadéka is van: „Megtanuljuk, hogyan hat a menedzseri szemléletre.”

Egy másik amerikai üzleti iskolában, a John F. Anderson Graduate School of Managementben a campus területén 2500 port áll a diákok rendelkezésére, hogy laptopjaikat csatlakoztatva elérjék az online könyvtárat és a különböző kutatási és kommunikációs alkalmazásokat. Valószínűleg ennek a technológiának a térnyerése készített egyes amerikai egyetemeket arra, hogy hátrányos szociális helyzetben lévő diákjaikat ne pénzzel, hanem laptop-pal támogassák, amelyet a végzés után is megtarthatnak a hallgatók.

Versenyelőny az oktatásban

Noha a Harvard Business School adminisztratív vezetői azt mondják: azért fektettek az intranettechnológiába ennyi pénzt, hogy gazdagítsák a tanulási környezetet, tulajdonképpen az üzleti iskolák semmiben sem különböznek az üzleti vállalkozásoktól. Azért költenek technológiai fejlesztésekre, mert versenyelőnyhöz akarnak jutni.

Az üzleti iskolák egyébként fontos partnerei a cégeknek, gyakran jobb védkört jelentenek, mint maguk a diákok. Az olyan jó nevű iskoláknak, mint a Harvard, abszolút lépést kell tartaniuk az üzleti világgal. Az egyesült államokbeli cégek pedig nem mondhatók szegényelőségek abban a tekintetben, hogy az iskolákkal tudassák: mit is várnak a végzett diákoktól. *Neal Thornberry*, a Babson College menedzsmentprofesszora azt állítja, hogy a nagy multinacionális cégek már nem is állnak szóba olyan üzleti iskolával, ahol az interneten keresztül oktatásnak nincs kulcsfontosságú szerepe. Ennek az az oka, hogy az internetnek rendkívül nagy a hatékonyságnövelő szerepe azoknak a vállalati projekteknek a lebonyolításában, amelyekben egyetemisták is részt vesznek.

A technológiában kreatív vállalatvezetők a jövő

Miközben az intézmények dollármilliókat fordítanak az internet- és intranethálózatok kiépítésére, az sem érdektelen, hogy mit tudnak kamatoztatni ebből maguk a diákok. Vajon a jövő vállalatvezetőinek sokkal pontosabb ismereteik lesznek az internet üzleti hatásairól? Vagy szélesebb lesz az általános tájékozódóképességük? *Gerry McCartney*, a Wharton School informatikai igazgatója úgy látja, hogy a behálózott oktatási intézmények mély és nem könnyen elemezhető hatást gyakorolnak a jövő üzleti vezetőire. A Whartonnál az a rendszer, hogy az MBA-diákok aktívan bekapcsolódnak az intranetes eszközök fejlesztésébe és tesztelésébe. „Lehet, hogy nincsenek mélyebb technológiai ismereteik, de tudják,

AZ ELSŐ LÉPÉSEK ITTHON

A hazai felsőoktatási intézmények finoman szólva nincsenek olyan jó anyagi helyzetben, mint a Harvard Business School. A jelenlegi struktúra arra kényszeríti őket, hogy a költségvetésen kívül más pénzügyi forrásokat is szerezzenek. Az amerikaiaknak ebben is nagyobb a gyakorlatuk. Nem véletlen, hogy az Egyesült Államok pénzügyminisztériuma kezdeményezte azt a nálunk is bejegyzett alapítványt, amely a magyar felsőoktatási intézmények és az üzleti szektor között igyekszik hidat verni. A Szegedi József Attila Tudományegyetem és a Hewlett-Packard között már meg is született egy gyümölcsözőnek ígérkező kapcsolat a Magyar Felsőoktatás Barátaiért Alapítvány közreműködésével. Ennek keretében október végén a HP egy körülbelül 10 számítógépből álló laboratóriumot szerelt fel az egyetemen, s hasonló adományozásról tudósítunk lapunk 6. oldalán is, ennek kedvezményezettje az International Business School.

hogy hogyan használják. És ez az üzletben a hozzáadott érték: azok az emberek, akik kreatívak a technológiák alkalmazásában” – mondja McCartney.

Az iskolák fejlettsége bizonyos értelemben visszahat a cégekre is. A diákok ugyanis lassan már úgy vannak ezeken a

helyeken a legfejlettebb technológiákkal, mint az áramszolgáltatással: alapvetőnek tartják, és kikérik maguknak, ha nincs. Ez pedig húzóerő a potenciális munkaadóknak is.

Gaal Hona

(A CIO cikke nyomán)



KAPCSOLATTARTÁS

A modern vállalatoknál világszerte a munkatársak közötti napi kapcsolattartás legfontosabb eszköze az elektronikus levelezés. A Lotus Notes a világ legfejlettebb elektronikus levelező rendszere mintegy 26 millió felhasználóval. A legtöbb vállalat a Lotus Notes-t választotta, mert megbízhatóbb, egyszerűbb és sokoldalúbb. Próbálja ki Ön is! Hívja a Lotus-t a 372-1448-es telefonon, írjon a budapest@lotus.com-ra.

www.lotus.hu

WORK THE
WEB

Lotus

An IBM Company

4/1998



KELLEMES HÉTFŐT.

Hálózatának sebességét 10/100-asra kell növelnie.

(Szerdáig.)

Most fáj csak igazán a feje?

Nem, ha a jó megoldásra koncentrálsz.

Nem szükségszerű, hogy vállalata növekvő igényei növekvő gondokat okozzanak hálózatán. A 3Com SuperStack® II Dual Speed Hub 500 koncentrátorával könnyű néhány

3Com SuperStack II

vagy néhány tucat ember átállítása nagyobb sebességű környezetre. Ha szeretné megtudni, mennyire könnyen és olcsón lehet átállni egy gyors, rugalmas hálózatra, hívja fel a +36-1-250-83-41 telefonszámot, ahol kérheti a 10/100/1000 megoldások ingyenes CD-ROM-ját, vagy látogasson meg bennünket a hálón: www.3com.com/10-100solution. És gondoljon bele, hogy csak az aszpirinen mennyit fog megspórolni.

A SUPERSTACK II DUAL SPEED HUB 500 KONCENTRÁTOR



*10/100 sebességterezés.
Optimalizálja a hálózati csatlólkártya
sebességét és a kábelminőséget.
Kompatibilis és toronyba szerelhető
a meglévő koncentrátorokkal.
Távolságnövelő modulok.*

© Copyright 1998 3Com Corporation. Minden jog fenntartva. A 3Com SuperStack II Dual Speed Hub 500 koncentrátor a 3Com Corporation bejegyzett védjegye, a „More connected” szlogen a 3Com Corporation bejegyzett védjegye.

3Com® More connected.™