



# SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP www.SZAMITASTECHNIKA.hu XIV. ÉVFOLYAM 12. SZÁM 1999. MÁRCIUS 23. ÁRA: 148 FORINT

## Üzenet

Egyes telefoniaterméket számítógéprendszerbe építhető komponensként fogja árusítani gyártóknak a Northern Telecom; ezek korábban csak a Nortel öröklött rendszerével voltak használhatók. Mivel azonban egyre több cég akarja egyesíteni a hang- és adat-szolgáltatásait, a Nortel úgy gondolja, érdemes OEM-eknek is árusítani ezeket a komponenseket. Már az év közepén ki akar adni két új kommunikációs kiszolgálót a HP; ezek a Nortel telefoniatalkalmazásai, az Intel processzoraival és a Windows NT Serverrel működnek. Kis- és középvállalatoknak szánják a HP Business Communications Servert, ezen a Nortel telefonközpont- és hangüzenet-szoftverrel lesznek rajta, de később fejlettebb alkalmazásokkal is bővíthető lesz. Középes és nagyvállalatoknak kínálja majd a HP Business Messaging Servert, ez a Nortel CallPilot nevű üzenetküldő termékével lesz felszerelve – így hangüzenetek, e-mailek és faxok küldése válik lehetővé ugyanarról a PC-s felhasználói felületről.

Egységünk továbbfejlesztéseket Microsoft Windows NT Enterprise Center of Excellence néven két központot nyit a Nortel, a HP és Microsoft, ezek NT alapú távközlési alkalmazásokat fognak fejleszteni és tesztelni. A bejelentést megelőzően olyan hírek láttak napvilágot, hogy a cégek rendszereiket azzal a céllal hozzák létre, hogy azok idővel felváltsák a hagyományos telefonközpontokat. Elemző vélemények szerint a platformokat végül nagy teljesítményű csomagkapcsolóhoz csatolják, s ezek teljesen szükségletlené tennék a telefonközpontot. Más cégek – így a Lucent és a Cisco – is kínálnak ilyen nem-PBX telefonközpontokat.

## Intranet igényeseknek

Az utóbbi időben fantasztikus módon megnőtt Európában az intranet-telepítések száma, s ezzel párhuzamosan látványosan nőtt az intranetes szolgáltatások iránti kereslet is – állítja a Datamonitor piackutató és szaktanácsadó egyik nemrégiben közzétett tanulmánya. A londoni székhelyű cég elemzői további bővülést jósolnak ennek a területnek, mondván: az intranethez kapcsolódó szolgáltatásokra – a belső hálózat méretétől és rendeltetési céljától függetlenül – gyakorlatilag mindenkinek szüksége van.

Jelenleg ez a piac mindössze 720 millió dolláros értéket képvisel Európában, de a Datamonitor azt jósolja, hogy 2003-ra legkevesebb 5,2 milliárd dollárra nő az intranetes szolgáltatások értékesítéséből származó teljes bevétel. Phil Codling, a tanulmány menedzser szerzője úgy



véli, az intranethez szállított hardveren nem lehet túl sokat keresni, ezzel szemben az integrált szolgál-

tatások (olyanok, mint tartalomhi-telesítési szolgáltatás, egyedi igényekre szabott szoftverfejlesztés vagy szakképzés) sokat hozhatnak a konyhára.

Codling azzal érvel, hogy nincs olyan (európai vagy a kontinensen kívüli) vállalat, amely az intranet telepítését követő rövid időn belül ne válna igényessé, s ne ébredne rá arra, hogy több, minőségét tekintve más hálózati funkciókra is szüksége van. Innen pedig már csak egy lépés az az állomás, amikor a megrendelő úgy érzi, multhatatlanul szüksége van extranetre is. Egyes partnereket előbb-utóbb muszáj bekapcsolni a hálózatba; jöllehet az üzleti etikett nem, de az ügyvitel hatékonyságá-

nak növelése mindenképpen megkívánja az efféle nyitást.

Idén még Nagy-Britannia tekintethető az európai intranetes szolgáltatási piac éllovasának, de a Datamonitor számítása szerint a 2000. év végére Németország veszi át a vezető szerepet.

Tavaly az angol piac 175 millió, míg a német csak 131 millió dollárt „termelt”. A londoni szaktanácsadó prognózisa úgy szól, hogy a jövő év végén Németország áll majd az élen, több mint egymilliárd dollárral (!), és az Egyesült Királyságnak – a maga 800 millió dolláros bevételével – be kell érnie a második helyet.

Z. K.

## Jóváhagyás

Jóváhagyta az amerikai igazságügy-minisztérium az AT&T-nek azt a tervét, hogy megvásárolja az IBM Global Network nevű üzletágát. Ezt követően az Egyesült Államokban már nem kell további jóváhagyásra várnunk. Egyedül az Európai Unió beleegyezésére van még szükség az üzlet magvalósulásához, és a cégek azt remélik, hogy a vásárlást még az év második negyedévében képesek lesznek lezárni.

Mint ismeretes, az AT&T a British Telecommal közös vállalatában egy 100 városra kiterjedő IP-hálózatot

hozna létre a Global Network felhasználásával. Emellett az IBM több, a vállalaton belül felhasznált hálózati szolgáltatását is kihelyezné a szerződés értelmében az AT&T-hez, míg egy másik üzlet keretében az AT&T vásárolna alkalmazásfeldolgozási és adatközpont-menedzselő szolgáltatásokat az IBM-től. Mint ismeretes, a Global Network Magyarországon is száznál több ügyféllel rendelkezik, közülük azok, akik csak a hálózati szolgáltatásokra tartanak igényt, az üzlet lezárulta után várhatóan az új cég ügyfeleivé válnak.

## Európai adatátvitel

Bár hihetetlen sebességgel nő Európában az átvitt adatok mennyisége, az adatátvitel utáni bevétel nem növekszik ugyanilyen mértékben – jelentette be az IDC a múlt hétfőn kezdődött European Telecoms Forum nevű rendezvényen. Egyébként is kicsi az adatátviteli piac a hangpiachoz képest, jelenleg az európai piac 84 százaléka hangátvitel, és ez még 2003-ban is hasonlóan lesz.

Bár a világban nagymértékben nő az adatátvitel – így a GTE hálózatán már meghaladja a hangátvitelt –, még mindig a hangátvitel hozza a több bevételt. Idén mintegy 187,5

milliárd dollár bevételre lesz az európai távközlési piacnak (telefon, ISDN, bérelt vonal, IP és mobilhálózat), 2003-ra ez az érték 219,3 milliárd dollárra fog nőni az IDC szerint. Ugyanakkor ma a piac forgalmából mintegy 20,2 milliárd dollárt hoz az adatátvitel, 2003-ban pedig 34,5 milliárd dollárt. Leggyorsabban az IP-átviteli piac nő az adatátviteli piacon belül. Ez a piaci szegmens most a teljes piac 2 százaléka, vagyis 6,3 milliárd dollár, és évi 32 százalékos ütemben 2003-ra a piac 8 százaléka, vagyis 17,7 milliárd dollárra fog nőni.

Az Egyesült Államok illetékes képviselőházi albizottsága elfogadott egy olyan törvényjavaslatot, amely enyhíti a titkosítószoftverekre vonatkozó korlátozásokat. A tavaly megbukott Security and Freedom through Encryption (SAFE) törvény most módosító javaslat és ellenszavazat nélkül ment át az albizottságon. Az újraírt javaslat megszünteti a kiskereskedelmi forgalomban kapható termékeket és a testre szabott szoftvereket sújtó exportkorlátozásokat, ha a fejlesztő bizonyítani tudja, hogy a termékével egyenértékű szoftver külföldön is beszerezhető. Egyúttal azt is megtiltja a szö-

vetségi kormányzatnak, hogy az exportengedélyt csak olyan feltétellel adja meg, ha a titkosító termékbe beépített funkcióval biztosítják harmadik fél hozzáférést az információkhoz. A törvényjavaslat azonban még csupán az első akadályon van túl; még legalább négy bizottságnak kell elfogadnia, mielőtt egy újabb bizottság (a Rules Committee) egyáltalán éretnék ítéli arra, hogy a teljes Képviselőház elé kerüljön. Tavaly ennél a testületnél bukott meg a javaslat, ám annak új elnöke a hírek szerint támogatja a törvényt.

(CW-SZT Online)



Érdeklődjenek a terület webcímén látják meg a napi frissítő online kiadványt. Lásd az úvatokról: hardver- és szoftverhírek, távközlés, cégesemlények, piaci és üzleti információk, alkalmazások. A magyar vonatkozású hírek angolul is olvashatók.



## AVERY DENNISON HUNGARY

Címkegyártó és kereskedelmi Kft. • Zöld szám: 80/200-096 • Fax: 76/415-414



A Lotus Magyarország képviselete és Business Partnerai meghívják Önt és Munkatársait a következő eseményre:

# Lotus

## MEGOLDÁSOK MAGYARORSZÁGI KONFERENCIAJA

időpont:

# 1999. április 1.

Regisztráció és részletes program: 372-1440  
vagy <http://www.lotus.hu>

## Szakmai előadások

09.00-09.40	Workflow programozás Lotus Notesban
09.40-10.20	NotesPump, Notes és adatbázis-kapcsolatok
10.20-11.00	Internet/Intranet Lotus alapokon, fejlesztő eszközök
11.00-11.40	Web-alkalmazások fejlesztése Domino Serverre
11.40-12.20	A Lotus Notes kiterjesztése Java eszközök felhasználásával
12.20-13.00	Java alapú irodai csomag: eSuite
13.00-13.40	Lotus Notes rendszer adminisztrációja
13.40-14.20	Biztonságtechnikai megoldások Lotus Notesban
14.20-15.00	Áttérés más levelező rendszerekről Notesra
15.00-15.40	Notes alkalmazások integrálása MS Office programokkal
15.40-16.20	Domino Fax Server
16.20-17.00	A Lotus Notes és az Online Kommunikáció

## Előadók

Aloha 2000 Kft.
UniOffice Rendszerház Kft.
SZÜV Rt.
Synergon Rt.
Polygon Kft.
Synergon Rt.
ComNetwork Rt.
Dataware Kft.
MÁV Informatika Kft.
PIOffice Kft.
Nico Kft.
Lias Network Kft.

Élő bemutatók

## Lotus Business

Partnerek közreműködésével

### Aloha 2000 Kft.

- ISO Achiever Plus

### MÁV Informatika Kft.

- Erőforrások kezelése
- Gépjármű-elszámolás
- Szoftverlicenc-nyilvántartás
- Munkaidő elszámolás

### Nico Kft.

- Komplex feladat- és projektfeldolgozás
- Nico-Contact-partnernyilvántartás
- Nico-Task programszervezés

### PI-Office Kft.

- PI-Office-Workflow
- Help Intranet HelpDesk-alkalmazás
- Irodaautomatizálási és ügykezelési rendszer

### SZÜV Rt.

- RegistWare - számítástechnikai eszköznyilvántartás

- SZÜVDesk (HelpDesk)

- Középiskolai Matematikai és Fizikai Lapok

### SYS Rendszerház Kft.

- DrSYS Ügyvédi Rendszer (partnernyilvántartás, ügykezelés,

- költségnyilvántartás, iktatás)

### Telelogic Kft.

- Projekt menedzsment-workflow
- Fax+e-mail megoldás
- Ügyfelek - nyilvántartó alkalmazás

### ComNETWORK Rt.

- Iktatási rendszer
- Projektkövetési rendszer
- ISO 9000 dokumentumgyűjtemény
- Személyzeti nyilvántartási rendszer
- Dokumentumok archiválása Group Forever és Compaq Archive archiváló rendszerekkel

### Lias Network Hálózatintegrációs Kft.

- Iktatás
- Partnernyilvántartás
- Sametime, On-line kommunikáció

### Polygon Kft.

- Partnerek, szerződések nyilvántartása

- Giro-mail banki alkalmazás

- Faxszerver

### Synergon Rt.

- Lotus Domino.Doc magyar változat
- IBM MQSeries Workflow
- HelpDesk-alkalmazás
- Iktatás Lotus Dominoban
- WEB-oldalak készítése, a készítés eszközei és az elkészült oldalak bemutatása helyben

- Lotus eSuite élő bemutatása

### UniOffice Rendszerház Kft.

- Ügykövetés
- ISOFFICE
- Pályázati rendszer
- Vízügyi védekezési információs rendszer

### Zöld Pont Szerkesztőség

- Zöld Pont szabadidő szolgáltatások

# Lotus

An IBM Company

TARTALOM

**PIAC**

CD-k és nyomtatók – HRP-bemutató  
(Kriszán György) 4. oldal

Montana: ahogy várták  
(Schopp Attila) 4. oldal

IBM-tesztközpont nyílt Budapesten  
(Seres Iván) 4. oldal

Hálózatintegrációs hármás –  
Matávcom, BCN, X-Byte  
(Mallás Judit) 5. oldal

Számítanóra és új szolgáltatások –  
Paradigmaváltás a Dataproductsnál  
(Sziebig Andrea) 5. oldal

Gondolatok a digitális pénzről  
(Révész Gábor) 6. oldal

Tisztább hangzás – Westel 900  
(Mallás Judit) 6. oldal

Vegyes a kép az államigazgatásban –  
Kétezer felé  
(Révész Gábor) 22. oldal

**VEZÉRCIKK**

Ki oktat kit?  
(Sziebig Andrea) 6. oldal

**TÁVKÖZLÉS**

Készülődnek a gyártók – DCS 1800  
(Mallás Judit) 7. oldal

Magyar tapasztalattal –  
Orange, Callahan  
(Mallás Judit) 7. oldal

Hazai ötlet, külföldi termék –  
Concorde  
(Mallás Judit) 7. oldal

Felszámolják a Balatelt 7. oldal

**HÍRNAPTÉR**

Egyről a kettőre jutottak –  
Hewlett és Packard  
(Zimányi Katalin) 8. oldal

**TESZT**

Nézőkép – Tíz lapolvasó  
(Kriszán György) 9. oldal

**MILLENNIUM**

Megoldások és jogviták –  
IDG-konferencia az ezredfordulóról  
(Kelemen Zoltán) 13. oldal

**INTERJÚ**

Cél az egységes ügyfélpont –  
Integrált Posta Hálózat  
(Révész Gábor) 14. oldal



Egyéni grafikájú vezérlőprogram lapolvasóhoz. Tíz berendezés tesztje

9-12. oldal

**GAZDASÁG**

Érvényesülés az élesedő versenyben –  
Kisvállalati informatika  
(Mártonffy Attila) 15. oldal

Kulcsfontosságú  
a szolgáltatások sokrétűsége  
(Mártonffy Attila) 15. oldal

Testre szabott manipuláció –  
Direkt marketing  
(Kelemen Zoltán) 16. oldal

Kisbefektetők mint kockázati tőkeek  
(Mártonffy Attila) 33. oldal

Amire az európai  
IT befektetők számíthatnak  
(Mártonffy Attila) 33. oldal

**SZOFTVER**

Java-központ az IQSoftban  
(Seres Iván) 20. oldal

**MONITOR**

IP, az uralkodó  
(Stephen Lawson-Laura Kujubu) 23. oldal

**HARDVER**

Bizsuk – Kiegészítő perifériák  
(Horváth László) 27. oldal

**Előzetes**

Részvényárfolyamok  
az amerikai tőzsdéken 34. oldal

**Impresszum**

E számunk hirdetői 34. oldal

A HÉT HÍREI

**Frischmann a HIF élén**

Március 31-én megváltik a Matáv-tól ifj. Frischmann Gábor, a PKI igazgatója. A szakember a jövőben a Hírközlési Főfelügyelet elnöki posztját tölti be. A PKI vezetését Kozma Béla veszi át, aki eddig a Matáv Üzemviteli Igazgató-ságának első embere volt.

**Compaq-bankkártya**

A Compaq Magyarország tavaly év végén kötött disztribúciós szerződést az izraeli Lipman céggel POS terminálok értékesítésére, és ezzel közel egy időben szerzetti részesedést a magyar Compuworx-ben is. Ez a két technológia most érett üzletté, mivel a közelmúltban aláírt szerződés szerint a cég a K&H Bank számára 1500 darab, multifunkciós POS terminált szállít. A terminálok a normál bankkártya-elfogadás mellett a Tengelman-csoport üzleteiben loyality kártyák kezelésre is alkalmasak lesznek. A rendszer átadására valamikor az év közepén kerül sor.

**Kulcsvisszafeljtőt kér az Interpol**

Szükség van a kulcsvisszazárító technológiákra, mondta egy konferencián Hiroaki Takizawa, a Interpol gazdasági bűnüldöző osztályának helyettes vezetője. A nemzetközi szervezet azt szeretné, ha a különféle rendőri és bűnüldöző szervek a nyomozások során hozzáférhetővé válnának a kódolt üzenetekhez. Azt már nem részletezte, pontosan mit is szeretne az Interpol, csupán annyit mondott, hogy a kulcsvisszazárítás önmagában is megérne egy nagy konferenciát. Takizawa elismerte, hogy a titkosítás kétélű fegyver: egyrészt szükség van rá a legitím tranzakciók biztosítására, de ugyanakkor a bűnözők kommunikációját is védheti. Hasonló megfontolásokból azt is szorgalmazza, hogy az internetszolgáltatókra vonatkozzanak olyan szabályok, amelyek alapján felfedhetik a bűncselekményeket elkövető emberek kilétét, miközben megvédik a többi felhasználó anonimitását. Ezek a szabályok jöhetnek az ipari eszo-

portosulásoktól is, nem feltétlenül a kormányoknak kellene meghozniuk őket.

**Újabb gondok a processzorazonosítóval**

Két új téma is felbukkant az Intel Pentium III-ba beépíteni kívánt, sokat vitatott azonosítószám kapcsán. Az Intel a rendszergyártóknak elküldött hibajegyzékében március elején elismerte: a Mobile Module csomagolásban szállított Pentium II és Celeron lapkákban a Pentium Serial Number (PSN) bekapcsolt állapotban van. Ez nem minden processzort érint, csupán egyeseket, amelyeket ez év január 25. után szállítottak. Az Intel minden érintett rendszergyártóknak eljuttat egy BIOS-frissítést, ezzel ki lehet kapcsolni a PSN-t.

Ezzel csaknem egy időben a Zero-Knowledge Systems bejelentette, hogy feltörte azt a segédprogramot, amellyel ki lehet kapcsolni az azonosítót. A cég egyik programozója írt egy ActiveX-alkalmazást, amely megkerüli a PSN Control Utilityt, és egy cookie-állományt helyez el a felhasználó rendszerén. Ha ez a cookie elfoglalta a helyét, a felhasználó hiába kapcsolja ki a PSN-t, az azonosítószám továbbítható. Az Intelnél egyelőre még nem próbálták ki, hogy működik-e a Zero-Knowledge programja, de a céggel ellentétben úgy vélik, hogy az egyedi azonosítóra szükség van, például az elektronikus tranzakciók hitelesítéséhez.

**Nőtt az Oracle**

Meghaladta a 2 milliárd dollárt az Oracle harmadik negyedéves bevétele. A 2,079 milliárd dolláros bevétel 19 százalékkal magasabb, mint az előző év hasonló időszakában (1,749 milliárd dollár). A nettó profit is nőtt a február 28-án véget ért pénzügyi időszakban: a tavalyi 215 millió dollárról 293 dollárra. A cégnek gyakorlatilag minden földrajzi régióban sikerült növelnie forgalmát; különösen erős (25 százalékos) volt a növekedés a csendes-óceáni térségben, ezt követte Európa (20 százalék) és Amerika (17 százalék).

DISZTRIBÚTOR:

**HRP**  
HRP HUNGARY KFT

1133 Budapest,  
Véső u. 5-7.  
Tel.: 452-4600,  
Fax: 350-1351  
http://www.hrp.hu

**KYOCERA**  
The ECOLaser Printer

6 lap/perc



**FS-600**

8 lap/perc



**FS-800**

12 lap/perc  
18 lap/perc



**FS-1700+**  
**FS-3700+**

A/3, 20 lap/perc  
(A/4)



**FS-6700**

Takarékos  
lézernyomtatók



**FS-5800c**

színes, 14 lap/perc  
(ffh.)



**FS-7000**

A/3, 28 lap/perc  
(A/4)

**RENDKÍVÜL  
ALACSONY  
NYOMTATÁSI  
KÖLTSÉG!**

## HRP-bemutató CD-k és nyomtatók

Március 10-én tartott ismertetőt a HRP három általa képviselt cég termékeiről. Mind az Axis, mind a Star, mind pedig a Xerox váltott egy kicsit az utóbbi időben: az Axis új eszkö-

zöket fejlesztett, a Star egy speciális piaci szegmensre koncentrált, a Xerox pedig a SoHo-piac felé fordult. Az Axis, amely a speciális kiszolgálók területén egyre nagyobb eredményeket ér el, most egy új áramkörrel, az Etrax 100-zal építette fel 5400-as és 5600-as nyomtatókiszolgálóit. Az áramkör 10BaseT és 100BaseT hálózati adatforgalom vezérlésére kialakított RISC processzoros vezérlő áramkör. 1 megabit/másodperces nyomtatásiadat-átviteli sebességre képes, a nyomtatóhoz IEEE 1284 ECP módban kapcsolódik az áramkör. A nyomtatókiszolgáló segítségével a nyomtató közvetlenül a hálózatra illeszthető, és így a hálózat bármely eleméről kezdeményezhető a nyomtatás. Az Axis ThinServer koncepciója szerint minden periféria közvetlenül illeszthető a hálózatra – persze egy Axis eszköz révén. A kezelés megkönnyítésére egy ThinWizard fantáziavú program szolgál. Az Axis hálózatra kapcsolt egységeit felismeri, és webböngészőn keresztül lehet felügyelni őket. Ez a program ingyenesen letölthető a webről ([www.axis.com](http://www.axis.com)) azok számára, akik régebben vásároltak Axis eszközöket. Az új modellek mellé csomagolják ezt a programot.

Egyedülálló az Axis CD-kiszolgálója. Ez egy CD-torony hálózatra illesztését és vezérlését oldja meg azzal a kis turpissággal, hogy a CD gyorsítótáraként egy merevlemez használ. Erre a CD-tartalom beolvasható, esetleg a CD eltávolítása után is ott tárolható. A torony CD-inek könyvtárakat mindenképp automatikusan betölti a merevlemezre, a további beolvasásokat (egészen a teljes tárolásig) programozottan lehet beállítani.

A Star hosszú időn át igen híres volt márxinyomtatóiról. Amikor ez a technika kezdett hátrébb szorulni, akkor a versenytársak a lézer- és a tintasugaras technológiákat céloz-

ták meg. A váltás a Starmak akkor nem sikerült, most egy sajátos területet célozott meg. Ez az ipari nyomtatóké, illetve a POS terminálok nyomtatói. Igen széles választékot kínálnak OEM-nyomtatókból és a komplett POS nyomtatókból. Ezen a területen tevékenykedve egy

érdekes újdonságot – a Visual Cardot – vezettek be a piacra.

Ez egy olyan mágnes vagy chipkártya, amelyen kis kijelző látható. A kiírás informálhatja a használat kereskedelmi akcióról, egyenlegéről, vagy beszállókártyaként használva egy repülőjártat adatairól és a beszállás helyéről. A rendszerhez alkalmas kártyafogadók a kártyán lévő kis kijelzőt át tudják írni: 3 sorban, soronként 29 karaktert lehet megjeleníteni. A kijelzőt tízezerszer lehet módosítani. A Star újdonsága még e témában a CD-ROM helyére illeszkedő kártyafogadó.

K. Gy.



zöket fejlesztett, a Star egy speciális piaci szegmensre koncentrált, a Xerox pedig a SoHo-piac felé fordult.

Az Axis, amely a speciális kiszolgálók területén egyre nagyobb eredményeket ér el, most

## Montana: ahogy várták

Március 11-én sajtótájékoztatót ismertette a Montana a tavalyi pénzügyi év végleges, de nem auditált eredményeit. Az adatok kisebb eltéréssel megegyeznek azokkal, amelyeket a cég december végén, előzetesen közzétett. Vadász Pál elnök elmondta, hogy a Montana Csoport 1998-as árbevétele meghaladja a 4 milliárd forintot, s ez mintegy 40 százalékos növekedésnek felel meg. A csoport vállalatai – a Montana Rt., az ennek leányvállalataiként működő Griff Kft. és ProfiNet Kft., valamint a Montana Consulting Kft. és a Montana Computer-Consulting GmbH – egyetlen holdingszervezetbe tömörülve folytatják tevékenységüket; ennek jelentősége Vadász szerint az, hogy a vállalat egységes struktúrát tud felmutatni az esetleges későbbi tőkepiaci megjelenéskor. Több mint 150 fő dolgozik a cégnél, ebből 30 a német nyelvterületen.

A szoftverexportot annak ellenére sikerült bővíteni, hogy Németország restriktív intézkedéseket hozott a külföldi munkavállalókkal szemben. Ezt az úgynevezett offshore szoftverfejlesztéssel tudják megkerülni, amikor a külföldi megrendelő számára itthon dolgoznak a szakemberek. Nőtt az erről a területről származó bevétel, a Montana Consulting megnyitotta berlini képviseletét. Vadász elmondása szerint változatlanul komoly lehetőségeket látunk az offshore szoftverfejlesztésben, további befektetéseket terveznek ezen a területen. Idén várhatóan közvetlenül is megjelennek Svájcban; azt még nem döntötték el,

hogy saját céget építenek-e ki, vagy felvásárolnak egy ottani vállalatot.

Szajbély György vezérigazgató a Montana Rt. eredményeit ismertette. A tavalyi 3,5 milliárd forintos bevétel 50 százalékkal haladja meg az 1997-es forgalmat, és ez egyúttal azt is jelenti, hogy a vállalat korábbi években tapasztalható magas növekedése nem egyszeri, véletlen jelenség volt. Még nagyobb mértékben, 100 százalékkal meghaladón nőtt az információvédelmi részleg. Ez azt mutatja – mondta Szajbély –, hogy itt komoly lehetőségek mutatkoznak, és ebben a szegmensben a Montana még meghatározóbb szerepet játszhat, mint az informatika egyéb területein. Az információvédelemben egyébként nem annyira a szoftverfejlesztés a fontos, hanem inkább az adatvédelmi auditálás – vagyis módszertant kínálnak a cégek adatbiztonsági átvilágítására és a hiányosságok kiküszöbölésére. Jól sikerült a Forrás integrált ügyviteli rendszer pozicionálása, több nagy projektet vittek végig, mind az államigazgatásban, mind pedig a magánszektorban.

Komolyabb szerepe készül a cég a hálózati rendszerek telepítésében és integrálásában is, ezért ProfiNet néven leányvállalatot alapított. A ProfiNet az angol MOD TAP kábelezési eszközeinek kizárólagos magyarországi disztribútora lesz, de a Montana emellett továbbra is foglalkozik a Systemax kábelezési rendszerrel.

Sch. A.

## Nem kell tovább várnia!

ITT A PROGRESS 9. VERZIÓJA

- ✓ A **PROGRESS V9** alkalmazás egyidejűleg használható karakteres terminálról, grafikus munkaállomásról és böngészőből.
- ✓ A **PROGRESS V9** alkalmazás bármely adatbázissal együttműködik.
- ✓ A **PROGRESS V9** alkalmazás minden felhasználóval saját anyanyelvén kommunikál, akár kínaiul is.
- ✓ A **PROGRESS V9** alkalmazás állandóan üzemel, rugalmasan alkalmazkodik és gyorsan fejleszthető.

PROGRESS V9

UNIVERZÁLIS ALKALMAZÁSOK fejlesztéséhez

Az Univerzális Alkalmazás Architektúráról és a PROGRESS fejlesztőkörnyezet 9. verziójáról részletes információt talál web oldalainkon: [www.online.hu](http://www.online.hu)

Online  
INFORMATIKAI IRL

H-1032 Budapest, Vályug u. 3.  
tel.: 437-0717, fax: 437-0702

## IBM-tesztközpont nyílt Budapesten

Március 10-én az IBM Budapest megnyitotta Alkalmazás Teszt Központját (a negyedik ilyen intézményt Európában); ezzel szándékozik segíteni a szoftverfejlesztőknek és a független szoftverszállítóknak az IBM technológiáinak és platformjának használatában. A budapesti központ egyelőre a Netfinity Solution Developer Programot kínálja; a partnerek az IBM Ménesi úti épületében a legújabb Netfinity kiszolgálógépeken ellenőrizhetik integrált üzleti megoldásaikat, és a Netfinity Server Proven Program révén a piacon is kezdettől fogva bizalmat kelthetnek e megoldások és működőképességük iránt.

Mint azt Mohai Gábor, az IBM Magyarországi Kft. kis- és középvállalkozások üzletág-vezetője kifejtette, a partnerek térítés nélkül használhatják a most megnyílt központ hardver- és hálózati eszközeit, a próbákat kiállott termékeiken feltüntethetik a már emlegetett „IBM Netfinity Server Proven” jelzést, kedvezményt kaphatnak a fejlesztésben használandó kiszolgálógépek árából, s a központ támogatja őket abban, hogy a tesztelt megoldásokat eljuttathassák az IBM ügyfeleikhez és partnereikhez. A központban az IBM szakértői ingyen működnek közre a tesztek elvégzésében. Azok a fejlesztők, akik az IBM más plat-



Netfinity 5000

formjain futtatandó alkalmazásokat szeretnének kipróbálni, egyelőre a három másik európai (nagy-britanniai, németországi és lengyelországi) központhoz fordulhatnak.

S. I.

# Alközponti cégből kommunikációs társaság Hálózatintegrációs hármas

## Multimédia

Háromszázmillió forintot meghaladó forgalmával mintegy 60 százalékos bevéleinövekedést ért el 1998-ban az 1997-es számokhoz képest a 25 főt foglalkoztató BCN Kft. Az alapvetően hálózati multimédiával – videokonferenciával, streaming médiával és IP fölötti beszéd- és faxtávtelel – foglalkozó cég nyeresége hasonló arányban növekedett.

Szabó Csaba ügyvezető igazgató elmondta, hogy a cég mérete elérte azt a szintet, amikor a további növekedés érdekében indokolt pénzügyi vagy szakmai befektető bevonása. Azért szavaztak éppen a Matávcomra, mert a két cégnél hasonló a jövőképe.

A videokonferencia területén – a PictureTel disztribútoraként – eddig közel 300 rendszert értékesítettek közöttük körülbelül fele-fele arányban található az ászlali és a konferenciatermi berendezések. Becslésük szerint a hazai videokonferencia-piac 65-70 százalékát mondhatják magukénak. A streaming média, azaz élő vagy tárolt videótartalom egyidejű továbbítása nagyszámú passzív résztvevő számára Magyarországon egyelőre még gyerekcipőben jár. A BCN tavaly ösz öta képviseli Közép- és Kelet-Európában a ResiNetworks termékeit, s ezzel a hazai piacon úttörőnek számít. Az elmúlt néhány hónapban 4-5 kisebb projektet valósítottak meg.

A harmadik területet az IP fölötti hangtávítelt jövőbeli tevékenységük egyik meghatározó szegmensének tekintik. Fő partnereik a VocalTec, az Ascend és a Cisco.

zeljövőben beszállítót váltanak, ezért a vezérgazgató nem kívánt neveket említeni. Az aktív eszközöket illetően a Cisco biztos partner, s várhatóan még két másik gyártó termékeit is felveszik a kínálatba.

Mallás Judit

Mint arról a Számítástechnika múlt heti számának címlapján már hírt adtunk, a Matávcom többségi részesedést szerzett a BCN Kft.-ben és az X-Byte Kft.-ben. Bedő Erik vezérigazgató megerősítette azt a másútt megjelent információt, hogy a BCN-ben 74, az X-Byte-ban 90 százalékos részesedést szereztek, továbbá hogy a két céget összeségében 500 millió és 1 milliárd forint közötti összeget fizettek. A Matáv 100 százalékos

féle módszerek révén alakítják át alközponti cégből kommunikációs társasággá. Továbbképezik a meglévő munkatársakat, új, megfelelő szakértelemmel rendelkező embereket vesznek fel. Ebbe a sorba illeszkednek a cégvásárlások is, amelyek folytatása sem zárható ki.

A 816 főt foglalkoztató Matávcom működésének második évét 7,435 milliárd forint bevétellel és 385 millió forint adózás előtti nyereséggel zárta. Az eredmény értékelésekor

piac reálértékben stagnál, vélekedik Bedő. Évi 5-10 százalékos piacnövekedés tapasztalható ugyan, de a berendezések dollárban kifejezett árai esnek, és a két ellentétes hatás nagyjából kiegyenlíti egymást. Gyakorlatilag mindenütt működik már alközpont, ahol arra szükség van, a néhány bevásárlóközpontot és új irodaházat leszámítva csak a régi rendszert cseréje jöhet számításba. Erre azonban Magyarországon átlagosan csupán 7-8 évente kerül sor. A vezérigazgató a Matávcom részesedését az alközponti piacon 50-52 százalékosra becsüli, a társaság célja ennek az arálynak a megtartása.

Bedő Erik elmondta, hogy a cég – az indulásakor deklaráltaknak megfelelően – szeretne minél jobban elmozdulni a tisztán alközponti tevékenységtől az épületen belüli teljes infrastruktúra kialakítása, azaz a hálózatintegráció felé.

Ennek jelei – például a Sulinet, a Gödöllői Agrártudományi Egyetem komplett távközlési és informatikai rendszere – már láthatók, ugyanakkor viszont bevételeikben még mindig 75-80 százalékot képvisel a hagyományos alközponti tevékenység. Tervük, hogy 2000-ben ez az érték 55 százalékra csökkenjen. Nem akarnak azonban a jövőben sem alkalmazással foglalkozni.

Minden termékterületen alapvetően két beszállítóval dolgoznak. Igény esetén vállalják más gyártó berendezéseinek a telepítését is, de alapkinálatakat nem kívánják szélesíteni. Az alközponti területen a Bosch és a Siemens a partnerek, a hálózati passzív elemeket szintén két gyártótól vásárolják, itt azonban a kö-

## Kábelezés

Fő tevékenységéből, a hálózatépítésből mintegy 400 millió forintos forgalmat bonyolított le 1998-ban az X-Byte, s ezzel a 44 fős társaság adózás előtti eredménye 60 millió forint körül mozgott.

A 14 éves múltú visszatekintő cég által épített számítógép-hálózatok száma meghaladja az 5000-at, referenciák között igen nagy ügyfelek találhatók: a Magyar Nemzeti Bank, a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium, a Graphisoft Park, valamint több gyár és biztosító.

Az X-Byte azért keresett tőkeerős partnert, hogy megteremse az alapot a további növekedéshez és a hosszú távú biztonságos működéshez, hallottuk Nagy Akos ügyvezető igazgatótól. A jelenlegi piaci

viszonyok között nem elég ugyanis a know-how, a konkurencia megköveteli az érdeletes marketinget, valamint a pénzügyi biztonságot. A jövőben az informatikai hálózatok mellett foglalkozni kívánnak távközlési hálózatok építésével is, továbbá lehetőség nyílik újfajta pénzügyi konstrukciók – például bérlet, lízing – kialakítására.

Jelenlegi tevékenységük három fő termékcsaládra épül. A Lucent Technologies rendszerintegrátorként jogosultak Systimax struktúrával, üzemeletvezetésre, kivitelezésre és regisztrálásra. Az IBM hivatalos partnereként IBM ACS rendszereket terveznek és építenek, továbbá a RIT viszonteladójaként alkalmazzák az izraeli cég hálózati megoldásait.

leányvállalata vételi opcióval rendelkezik a fennmaradó tulajdoni hányadra is. A BCN és az X-Byte a belátható jövőben önálló leányvállalatként működik.

Bedő elmondta, hogy a Matávcomot külön-

nem hagyható figyelmen kívül, hogy az 1997. január 1-jén alapított országos hatáskörű társaság alközpontok telepítésével, üzemeltetésével foglalkozó jogelődjei korábban jelentős veszteséget termeltek, továbbá az alközponti

## Paradigmaváltás a Dataproductsnál Számítanóra és új szolgáltatások

Lapunk hasábjain viszonylag ritkán foglalkozunk a termelési célú nyomtatókkal, holott valamennyien találkozzunk a velük készült számlákkal. Ebben a piaci szegmensben is éles a versenyhelyzet, s több gyártó – a Xerox, az IBM, a Bull, az Océ, a Kyocera, a HP stb. – is ringbe száll.

Ithon a termelési célú nyomtatók hazai piacából közel 30 százalékos a részesedése a Hitachi Dataproducts termékcsaládját képviselő Triadnak. Kelen András, a cég ügyvezetője elmondta, hogy egy sor felhasználót mondhatnak magukénak a bankok és biztosítók világából, s kialakult ügyfélkörük az államigazgatási szférában is.

Kelen elmondta: voltaképpen csak a 40 lap/perc teljesítménytől tekinthető egy berendezés csoportnyomtatónak, s ebben a kategóriában elvileg elvárható a minimum 300 ezer lap/hónap terhelhetőség, ugyanakkor a gyakorlatban a felhasználók megelégszenek a havi 100-150 ezer lapos nyomtatási teljesítménnyel. A gyártók általában adatlapjaikon közlik az egyes termelési célú nyomtatók terhelhetőségi adatait, de ezeket a felhasználók sokszor úgy értelmezik, hogy az adott mennyiséget folyamatosan, minden következmény nélkül, akár 3 műszakban is „lezavarhatják”. S persze egy ilyen üzem után érheti meglepetés a felhasználót: túlzemegezés miatt leállhat a printer például a nyomtatás tizedik órájában, vagy néhány hónapos ilyen üzem után fődarabot kell cserélni, netán új nyomtatót kell beszerezni.

Kelen András felhívta a figyelmet arra, hogy némi ellentmondás van a gyártók prospektusaiban publikált, egy hónapra vetített terhelhetőségi adatok és az ugyancsak általuk megadott névleges oldal/perc teljesítmények között.

Mivel Kelen szerint utóbbi információk többnyire valóban igazak, ezekből már egyszerű számolással kijön a névleges oldal/óra, oldal/műszak, oldal/hónap teljesítmény. Utóbbi szám viszont igazán még csak közszóvíz viszonyban sincs a szállítók által megadott havi terhelhetőségi adatokkal. S ha ezeket a számokat a felhasználók összevetik, akkor tisztában lesznek egy csoportnyomtató relatív terhelhetőségének valódi mértékével.

A „számítanóra” után Kelen kitért arra is, hogy másfél évvel ezelőtt a digitális másolók megjelenésével tovább strukturálódott a termelési nyomtatók piaca.

A korábban kialakult képet tovább árnyalta olyan új szolgáltatások megjelenése is, mint például a digitális dokumentumterjesztés vagy az igény szerinti nyomtatás. S ezek hatására megindult a szolgáltatások összemossódása egy gépcsaládba.

A konvergencia gondolatát Kelen András a Hitachi Dataproducts termékeire is lefordította: ezek azonos alapú csoportnyomtatók, a Triad ugyanazon a csatornában keresztül forgalmazza őket, mint a digitális másolókat. Ugyanakkor figyelnek arra, hogy megteremtsek a vásárlást követő bővíthetőséget is.

Sz. A.

www.pannonnetworking.hu e-mail: pannoninfo@pannonnetworking.hu

**Pannon Networking Kft**

Budapest 1119. Etele út 10. Fsz. 1.

Tel: 382-0313, 382-0314 Fax: 204-9292 Faxbank: 233-3666/1625

Munkahelyen  
Otthon

Még nincs kész!

Compaq 1573D	317.900,-
Compaq 1575D	329.900,-
Hp DeskJet 695C	31.800,-
Hp Laser Jet 1100	90.800,-
Hp Laser Jet 4000	297.980,-

Ha most frissíti Ms Office programját,  
Ingyen megkapja az Ms Office 2000-e!\*

Ár: 52.900,-

Azárnk kedvezőbbek mint máshol, nézzen körül és hívjon! **ALKUDJUNK!**

**Storage System**

**RICOH TEAC**

CD-írók és multimédiás eszközök hivatalos magyarországi disztribútora

Régi optikai meghajtókhoz meglévőmet keres? Forduljon hozzánk bizalommal, az DVD-hatáskörrel beszerezzük Önnek a legújabb darabot!

Storage System Kft.  
1051 Budapest  
Vörösmarty tér 1. IV. 412.  
Tel.: 266-1717 Fax: 266-1292  
STORAGE@MAIL.MATAV.HU

Újdonság! 6X írásra képes CD-író!  
**TEAC CD-R56S**  
(6x write/24x read)  
terhel. SCSI, 2400 buffer, Ultra, Flash ROM  
Variable or Fixed Packet Writing  
PacketCD 3.0 SW + WinCD 7.0 SW

Újdonság! 4X újírásra is képes CD-író!  
**RICOH MP7040/DP**  
(4x write/4x rewrite/20x read)  
terhel. IDE, 2400 buffer, Ultra, Flash ROM, Variable or Fixed Packet Writing  
PacketCD 3.0 SW + NeoCD 3

Raktárról! Parallel portos CD-írók,  
**DUO:PORT mechanikában**  
SCSI és parallel portos, Extended SCSI és IDE meghajtókkal

Raktárról! Pioneer DVD-író,  
6x DVD RW, 24x DVD-ROM, 16x DVD-ROM  
DVD-ROM kártya, AC3, S-VIDEO kábel

Állapot! KODAK Inlighter és MITSUBISHI 34 perces iktató CD-betűtő

12029

## Ki oktat kit?



A Budapesti Műszaki Egyetem klubjában közös dolgokról beszélgettek egyetemi oktatók, szállítók, nagyfelhasználók. Már az is elgondolkodtató volt, kik foglaltak helyet az asztal körül. Nem könnyű feladat megnyerni például Straub Eleket, a Matáv elnök-vezérigazgatóját egy szállítói kerekasztal-beszélgetés résztvevőjének, de „egyetemes” ügyekre nem először szakít időt. S a felhasználói oldalt képviselő Magyar Postának is az első emberbe vett részt a diskurzuson. Ezzel szemben a lényegesen nagyobb számú szállítói

oldal többnyire a második vonallal képviseltette magát, csakúgy, mint számos hasonló rendezvényen.

Sok komoly dologról cseréltek eszmét a megjelentek, de az igazán parázs vita az oktatók javadalmasága, a hallgatók tandíja és ösztöndíja körül kerekedett. Az egyik professzor úgyszólván provokált: azt fejtegette, hogy az egyetemi oktatók utánpótlása, fiatalítása igen komoly fejfájást okoz számukra. Biztosan emlékeznek a régi slágerrre: „havi 200 pengő fixszel az ember könnyen viccel”. Amikor ez a dal divatban volt, egy egyetemi tanár több mint 800 pengő fizetést vitt haza, s egy elemi iskolai tanító munkáját is 200-400 pengővel honorálták.

Ilyen jövedelmekről – egy pengő = ezer forint = „árfolyamon” – a mostani oktatók csak álmodozhatnak. Vagy kilépnék a szép kilátásokkal kecsegtető, jól fejlődő és jól fizető versenyszférába. Pedig az ösztöndíj halántékú oktatók mellett nagy szükség lenne az utánpótlásra. De nem könnyű feladat megőrizni az oktatóknak a fiatalokat. Hiszen pályájuk elején járnak, szükségük lenne lakásra, családot alapítanának.

Igy is előfordul nemegyszer, hogy tehetséges fiatal egyetemi oktató évekig ellenáll a „kísértésnek”, s nem fordít háttal a tanításnak. A szállítók viszont jól felfogott érdekközből a felsőoktatásban népszerűsítik termékeiket: nemcsak rendkívül nyomott áron „szórják meg” hirdvereikkel, szoftvereikkel a fűszöldéket és az egyetemeket, hanem igyekeznek a tananyagot – de legalább fakultatívan választható tárgynak – minősíteni például szoftvereiket vagy szoftvertechnológiájukat. S persze ilyenkor ennek ismeretére ki kell képezniük az egyetemi oktatót. A fiatal tanár megfelelő tréningben részesül, s eleinte persze lelkesen tanítja a frissen megszerzett tudományát. A szállító is tisztában van vele, hogy mit is tud a tanár, s megkínálja kisebb-nagyobb külsős munkákkal. A fiatal oktató egyre több időt tölt a szállítónál, egyre jobban belelát az ottani lehetőségekbe. S a végén többnyire elcsábul. A szállító pedig – eredeti céljainak szellemében – kiválasztja a következő fiatal oktatót.

Vajon miből lehetne finanszírozni, hogy az állami egyetemek fiatal oktatói gárdájának elvándorlása miatt végül is ne a felhasználói oldal szenvedjen hátrányt? Talán az is a megoldás egy parányi szelete lehetne, ha az egyetem által előállított „végtermék”, vagyis a friss diplomás is fizetne azért, amivel a felsőoktatási intézetek oktatási színvonalát tartani, netán emelni lehetne, s amiből az ott tanítókat is lehetne honorálni. Persze nem arra kell gondolni, hogy az egyetemista közvetlenül maga fizessen azért, hogy belőle kurrens „árú” legyen. Hanem csak ötételelesen. Mondjuk, nyúljon mélyen a zsebébe az a szállító, amelyik majd vevő lesz a friss diplomás tudására. Lehet, hogy nem ártana nagyobb volumenben visszahozni például a vállalati ösztöndíjakat. Ilyenkor a cég biztonságban érezhetné magát: nem „csak úgy” öntené a pénzt az állami felsőoktatási intézetekbe, hanem előzetesen, s befektetésének ellenértékét bizonyos idő múlva garantáltan visszakapná.

Megoldás jelenthetne az is, ha az egyre inkább elvárt speciális tudáshoz csak méregdrága extra kurzusok felvételével juthatnának hozzá a hallgatók. Mert addig, amíg egy NT-hez érő kezdő szakember 200-400 ezer forint nettó fizetést is megkaphat, addig nem biztos, hogy az állami felsőoktatási intézetektől kellene elvárni, hogy megteremtse a képzésükhöz szükséges technológiai, infrastruktúrális hátteret, és a maguk erejéből „varázsolják elő” annak az egyetemi oktatóknak a fizetését, akinek tudása révén előáll a piacépes „végtermék”.

Mindenesetre zavarba ejtő volt hallani, amikor Vityi Péter, a Microsoft Magyarország vezetője a fenti jövedelmi lehetőségekről beszélt a professzor urak előtt. Érezni lehetett ugyanis, hogy a sok huszonegy éves, nettó 200-400 ezer forintot kereső – bármennyire is specialista – mérnöknek nemcsak a keresete, hanem valószínűleg a tudása is fényévnyi távolságra van az egyetemi oktatókéval.

Sziebig Andrea



## Gondolatok a digitális pénzről

Az Adam Stúdió idén az ezredforduló szimbolikájához kapcsolódva rendezte meg a Műcsarnokban – Internet.Galaxis 999 címmel – az évenként szokásos és elsősorban a hálózattartalom kérdéseire koncentrált kiállítását és konferenciát.

A kiállításról ezúttal a legjobb indulattal sem lehet azt mondani, hogy átütő sikert aratott volna, viszont a konferencia mindhárom témájának megvolt a maga közönsége.

A reklám és a hálózat viszonyával foglalkozó szekcióban – közönségben a témában mintegy fél éve megtartott első előadásnak, illetve az azt követő több hasonló eseménynek – most a reklámszakma képviselői foglalkoztak össze gyakorlati tapasztalataikat.

A kétezres fórum résztvevői elsősorban hasznosnak ítélt tanácsaikat mondták el, általános gondolatként a még átdolgozás előtt álló rendszerek kerülő megoldással való szemléseinek időszerezése emelhető ki. Egy másik észrevétel is megfogalmazódott: ez a javított rendszerek tesztjének fontossága – mert hogy a teszt elmaradása legalább akkora gondokat okozhat, mint az alapprobléma maga.

Végül a harmadik szekció az érték és ezen belül is a digitális pénz és a valós pénzügyi világ viszonyát vizsgálta, erről beszélt előadásában Foltányi Tamás, az Inter-Európa Bank vezérigazgató-helyettese.

Mi a pénz? – tette fel a kérdést Foltányi. Bármilyen hangzott a válasz, amit annak tekintünk, és ez különösképpen igaz az informatika világában. Azt pedig, hogy az elektronikus fizetés fogalma nem újdonság, mi sem bizonyítja jobban, hogy 1918 óta létezik, ugyanis akkor indult el az Egyesült Államokban a táviró közbeiktatásával zajló csekkfizetés, azóta persze a dolog sokat fejlődött. Véleménye szerint azon-

ban az ideális digitális valuta még most sem létezik, csupán a vele kapcsolatos igények fogalmazódtak meg eddig.

E pénzfajtának folyamatos és azonnali elszámolást kellene biztosítani, azaz a pénzügyi elszámolás azonnal lezajlana, és a valóságos ügyletet nem követné mindenféle bonyolult elszámolás. Kockázatmentesnek kellene lennie, ami még a dollár esetében sem teljesen igaz, mert árfolyamkockázat még annál is létezik. Végül a harmadik elvárás a tranzakciók biztonságos volta lenne.

Többféle kísérlet létezik a digitális pénz megvalósítására. Érdekes, hogy a nagy kártyakibocsátók is bekapcsolódtak az üzletbe, közülük a Mondex emelhető ki, mert ez 51 százalékkal a Mastercard tulajdona.

A digitális valuta használhatósága a mai ATM-hez képest sokkal bővebb lenne, mert a jelenlegiekkel szemben – ahol üzenetváltások sokasága zajlik – megtörténhetne az, hogy a bank a megfelelő azonosítás után magát a pénzt küldené el elektronikus formában, ez pedig egyet jelentene az azonnali klíringgel.

A jelenlegi kísérletekben – Foltányi megállapítása szerint – kétféle digitális pénz létezik: az igazi és a hamis. Az előző az, amikor valaki a bankszámlájáról a chipkártyájára

tölti le a pénzt, akkor ez eltűnik a bankszámláról és egyben a bank könyveiből is. A másik azért hamis, mert bár megjelenik a chipkártyán, de a bank könyveiben valamilyen függőszámlán továbbra is létezik, és a kibocsátó banknak csak a klíring után kell odaadnia a pénzt. Ez utóbbi megoldás azért biztonságosabb, mert gyakorlatilag megakadályozza a digitális pénz illegális másolását, azaz sokszorozását.

Van azonban másik súlyos gond is. A hagyományos pénz esetén a pénzmozgás szabályozása a tartalékképzési ráta szabályozásával a jegybank kezében van. A digitális pénztől azért is rettegnek a jegybankok, mert az nehezen megfogható, és ha a kereskedelmi bankok kibocsáthatnak digitális pénzt, akkor bizonyos szempontból vizsgálva elszabadulhat ez a folyamat. Nem természetesen ugyanis, hogy a digitális pénzt számlán tartja az ügyfél, így a jegybanknak nem lesznek pontos adatai arról, hogy mennyi pénz is van a gazdaságban. Ezt a bonyolult közgazdasági problémát vagy jogi, vagy szabályozási eszközökkel kell megoldani, ilyen lehet az elektronikus pénz utáni kötelező céltartalékképzés is, ami korábban tartja az ilyen pénzkibocsátást is.

Révész Gábor

## Tisztább hangzás

Március közepén egész Budapesten bevezette az EFR (Enhanced Full Rate) beszédkódolást a Westel 900. Az új eljárás jobb hangzást eredményez, továbbá csökkenti a férfi és női hangfekvés különbségéből adódó eltérő hangminőséget. A legerőteljesebb változás a mobil-mobil és az ISDN-mobil kapcsolatban érzé-

kelhető akkor, ha a rádiótelefon is támogatja az EFR kódolást.

Az új beszédkódolást a Westel 900 kísérleti jelleggel múlt év decemberében vezette be Észak-Budán és Baranya megyében. A fővárosi átállítás után az ország északnyugati és délkeleti térsége következik.

M. J.

# A hét kérdése

www.szamitastechnika.hu

Kell-e törvényi szabályozás az internethez?

# HÍREK

**Az Országos Meteorológiai Szolgálat távközlési és informatikai hálózatának korszerűsítésére kiírt pályázat eredményeképpen a feladatot tövállalkozásban az Ericsson véghezvitte el** – jelentette be sajtóközleményében a szállító cég. Az 1999 második negyedévére üzembe állítandó hálózat kialakításába az Ericsson alvállalkozóként az LNX-et vonja be. A rendszer célja az európai államok meteorológiai szolgálatait felőlelő informatikai hálózat adatainak fogadása, a nemzetközi rendszerben Magyarországra háruló feladatok teljesítése és az információk operatív feldolgozásának támogatása. A szerződés a Giga-Speed Systemax strukturált kábelvezetési és távközlési feladatok terjed ki. Maga a hálózat 500 digitális végpontot tartalmaz, vezérlését egy Cisco Catalyst 5500 útválasztó végzi. A végpontokból 300-at egy Consono MD110-es telefonközpont vezérel, és főként hangátviteli feladatokot szolgál. Az üzembe helyező telekommunikációs és informatikai eszközök a HP OpenView platformjáról menedzselhetők.

**Javaslatot tett közzé az Ingyenes Internetelérésből származó távközlési bevételek megosztásáról a brit Távközlési Hivatal (OfTel).**

A hatóság szerint a British Telecom és a többi helyi telefontársaságot méltányos arányban részesül az ingyenes internetszolgáltatók felé irányuló helyi hívások bevételeiből. Emiatt az össze-költetési díjaknak legalább 2002 augusztusig a mostani szinten kell maradniuk – javasolja az OfTel.

Nagy-Britanniában már számos szolgáltató kínál ingyenes internetelérést, amikor a felhasználó csak a helyi szolgáltatóra – legelőbb esetben a BT-nek – fizet a helyi hívásokért. A BT-nek azonban, mivel a hívás tovább-megy az internetszolgáltatóval szer-ződésben álló távközlési szolgáltató hálózatára, a helyi hívásokból befolyó összeg (percenként 1-4 penny) mintegy 70 százalékát tovább kell adniuk. A BT ezért panaszkodott, hogy az ilyen szolgáltatásból kevesebb hasz-nan van, mint más típusúakból. Az OfTel álláspontja szerint azonban így is méltányos összeg marad a BT kasz-szájában. Az OfTel hivatalos döntéséig (a szélesebb körű vitát követően) még legalább egy hónap van hátra.

**Arra figyelmeztetik a vállalatok az Európai Bizottságot, hogy ha nem biztosított a szabad hozzáférés a kommunikációs hálózatokhoz, akkor az jócskán lelassítható az informatika, a távközlés és a műsorszórás összeolvadását.**

Míg a távközlési piac új szereplői és a műsorszóró, illetve médialcégnek minél szabadabb hozzáférést kérnek a helyi hálózatokhoz – hogy a lehető legtöbb előfizetőt érthessék el a lehető legro-vább időn belül –, a hálózatokat bir-tokló távközlési szolgáltatók azzal az érveléssel utasítják el a próbálkozásokat, hogy így sokkal kevesebbet fektetnek be az új hálózatokba. A Bizottság foly-tatja a konzultációt az érintettekkel.

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## DCS 1800

# Készülődnek a gyártók

Igaz, hogy a berendezésgyártók nem pályáznak a DCS 1800 rendszerű közcélú mobil rádiótelefon-szolgáltatás koncessziójára, ám közülük többen is erőteljesen készülnek a majdani beszállítói szerepre. Mint ismeretes, a Pannon GSM a Nokia infrastruktúrájával dolgozik, míg a Westel 900-nál alapvetően az Ericsson, kisebb mértékben pedig a Nortel eszközei működnek. Szakértők véleménye szerint nincs akadálya annak, hogy a két GSM-társaságnál is új szereplő biztosítsa az 1800-as infrastruktúrát, a harmadik, új szolgáltatónál azonban teljesen nyitott a küzdelem. Információink szerint hét gyártó szállhat versenybe, nevezetesen az Alcatel, az Ericsson, a Lucent, a Motorola, a Nokia, a Nortel és a Siemens.

Az Alcatel a magyarországi 1800-as hálózat megvalósítására 1998 szeptemberében kezdett aktívan készülni, először a hálózat tervezésével, majd az infrastruktúra elhelyezésének meghatározásával és a telephelyek megszerzésével – tájékoztatott Gilbert Roux, az Alcatel Hungary ügyvezető igazgatója. Az így elvégzett hálózati és infrastruktúrális tervezés eredményeképpen ajánlati csomagot állítanak össze a harmadik licencért pályázó csoportnak. Azoknak a pályázóknak, melyekkel szorosabb együttműködés alakul ki, kulcsrakész megoldást kínálnak, ez magában foglalja egy működő hálózat átadását a megfelelő humán erőforrás-állománnyal. A kulcsrakész megoldás kialakításában az Alcatel a projektmenedzsment funkció ellátásához külföldi szakembereket vesz igénybe, a megvalósításban magyar professzionális alvállalkozókkal számol, illetve a know-how átadását követően magyar szakemberekre bízta a telepítés, karbantartás, üzemeltetés feladatait.

Az Ericsson Magyarország tavaly tavasszal hozta létre kereskedelmi csoportját az új szolgáltatóval való kapcsolat kiépítésére. A cég a teljes kulcsrakész hálózattelepítésben részt kíván venni, ezért cellatervet készített, s ez alapján megkezdődött a lehetséges bázisállomás-helyszínek előkészítése. Terveik szerint a magyar Ericsson szakembereivel és hazai alvállalkozókkal dolgoznak. Az összes potenciális szolgáltatóval felvették a kapcsolatot. Fodor István vezérigazgató már két szerződéssel elégedett lenne.

Budapesttel egyébként hosszú távú terveik vannak az anyaházknak. A világ számos országában működő, a fejlesztéseket és szállításokat koordináló központok számát fokozatosan csökkentik, s ennek eredményeképpen térségünkben a jelenleg működő hét központ helyett egy látja majd el a koordinációs feladatokat. E központ helyszínül az anyavállalat Magyarországot választotta, aminek következtében az Ericsson Magyarország tölti majd be az európai, afrikai és közel-keleti támogatóközpont szerepét. Az egy-másfél éves át-szerzési folyamat után tehát Magyarországon nemcsak az eddig kiszolgált területek – tehát a kelet-közép-európai térség –, de akár svédországi

munkák koordinációját is feladatul kaphatja.

A Motorola a rádiókommunikációban szerzett több évtizedes tapasztalatára, valamint a Matáv Will rendszerének kiépítése során szerzett helyismeretére alapoz, amikor a harmadik GSM-koncesszióért versenybe szálló összes társasággal tárgyal. Kulcsrakész megoldásban gondolkoznak, a helyszínek kiválasztása már hónapokkal ezelőtt megkezdődött. A telepítési időszak alatt komoly hazai alvállalkozói körrel számolnak, arról azonban még korai lenne konkrétumokat mondani, hogy siker esetén hogyan alakulna a Motorola magyarországi

tevékenysége – hallottuk Dalos Ottó marketingmenedzserrel.

Ha a Nokia lenne a harmadik GSM-szolgáltató beszállítója, úgy 2000 végére a 3500 Nokia-alkalmazottot kívül további ezer embernek biztosítana munkát. Elsősorban olyan területeken számítanak a hazai munkaerőre, mint az antennák szerelése, a különféle berendezések telepítése, összeszerelése, üzembe helyezése, kábelvezetési munkák, mérések, ellenőrzési feladatok.

Kun Ákos, a Nortel Networks magyarországi képviselőjének vezetője úgy nyilatkozott, hogy cége továbbra is erősíteni kívánja a Westel 900-

zal kialakult eddigi együttműködését, de jelenleg elsősorban az új szolgáltatóra összpontosít. A DCS 1800-as rendszer szállítására partnerével, a Kapsch Telecommal együtt készül. Siker esetén körülbelül 300 hazai alkalmazottat foglalkoztatnának, a Kapsch K+F tevékenységének egy része áttelepszne Magyarországra. Szintén a tervek között szerepel a Budapesti Műszaki Egyetemmel megkezdett együttműködés bővítése. A DCS 1800-as mintarendszert a diákok és oktatók felkészítése jelenleg is zajlik, a K+F tevékenységre vonatkozóan foly-nak a megbeszélések.

Mallás Judit

## Magyar tapasztalattal

Konzorciumot alakított a magyarországi DCS 1800-as pályázaton való részvételre az Egyesült Királyság egyik mobilszolgáltatója, az Orange, valamint a globális kommunikációs, információs és szórakoztatóipari rendszerek fejlesztésével, működtetésével és finanszírozásával foglalkozó Callahan Associates International. Az Orange Hungaria konzorciumban a két cég azonos tulajdoni arányban vesz részt. A társaság tervezte egy magyarországi partner bevonását is. A konzorcium képviselője a március 9-éi sajtótájékoztatót elmondta, hogy négy potenciális partnerrel folytatnak tárgyalásokat, ezek között nem szerepel a majdani koncessziós társaságba kötelezően bevonandó Antenna Hungaria és Magyar Posta.

Az Orange Hungaria a koncesszió

elnyerése esetén budapesti központtal mintegy 1000 fő számára teremtené munkahelyet. A társaság becslései szerint a magyarországi projekt 700 millió dollárt meghaladó beruházással valósítható meg. Terveik szerint 3-5 év alatt érnek el azt a mintegy 400 ezres előfizetőszámot, amellyel a szolgáltató már gazdaságosan működhetne. Arról nem miképp megoszlik a szakemberek véleménye, hogy a mai magyar GSM-díjaknál olcsóbb szolgáltatás előfizetői között milyen arányban számítanak új felhasználókra, illetve átpártolóokra. (A nemzetközi gyakorlatban 30 százalékra teszik a lemorzsolódást, az Orange szigetországi hálózatában a vállalat adatai szerint ez az érték 18,1 százalék.)

Az Orange az Egyesült Királyságban 1999 februárjában 2,39 mil-

ió mobiltelefon-előfizetőt regisztrált. A társaság konzorciumi partnerével jelenleg belgiumi és svájci hálózatok kiépítésén dolgozik. E két országban a szolgáltatás indulása 1999 második felében várható. Egy másik társaság, amelyben az Orange 17,45 százalékos részesedést mondhat magának, tavaly októberben kezdett el szolgáltatni Ausztriában. Az Orange több berendezésszállítóval dolgozik, így például az Ericssonnal és a Nokival.

A Callahan Associates International 1997 januárjában alapította Richard J. Callahan, aki korábban a US West International elnöke volt, s ebben a minőségében részt vett a Westel 450 és a Westel 900 alapításában. A társaságnak Spanyolországban és Franciaországban vannak érdekeltségei.

## Hazai ötlet, külföldi termék

Százötvenezer saját fejlesztésű, Távol-Keleten gyártott telefonkészüléket értékesített 1998-ban az 500 ezresre becsült hazai piacon a Concorde Holding Rt. – hallottuk Filipovics Tamás vezérigazgatótól. A legtöbb telefont a Matáv vásárolta, s a két társaság közötti szerződés értelmében a Concorde idén is a távközlési vállalat egyik hivatalos készülszolgáltatója. További vásárlók a helyi koncessziós társaságok, az al-központos cégek, az áruházláncok és néhány távközlési disztribútor. 1999 első két hónapjában 38-40 ezer készülszámot értékesítettek a hazai pia-



con, éves tervük mintegy 240 ezer telefon. A környező országokba körülbelül 90 ezer készülék eladásával számolnak.

Filipovics elmondta, hogy új fejlesztéseik egyik fő iránya a vezeték nélküli telefónia. Olyan, a 900 megahertzes frekvenciasávban működő cordless készülékek szeretnének ez év nyarán megjelenni a piacon, amelynek nettó ára nem éri el a 20 ezer forintot. Összel DECT szabványú cordless kísérletet terveznek, továbbá nem mondtak le az ISDN készülékek, valamint a telefonhoz csatlakoztatható, a hívó számát kijelző eszköz fejlesztéséről sem. A Concorde az idén először kiállt a CeBIT-en.

M. J.

## Felszámolják a Balatelt

A Matáv stratégiai döntést hozott arról, hogy végelszámolással megszünteti a 98,15 százalékban tulajdonát képező Balatelt Rt.-t. Az 1992-ben alapított sífókészítéssel foglalkozó társaság alaptevékenysége a hálózatleltetés volt, a kiépített hálózatot pedig bérbé adták a Matávnak. Ez utóbbi tevékenység 1998 tavaszán megszűnt, ugyanis a hálózatot

április 1-jével eladták a Matávnak. A hálózatépítés 1995-ben érte el csúcspontját, azóta azonban az ilyen irányú munka fokozatosan csökkent, s ennek megfelelően a társaság bevétele is; az 1998-as üzleti év veszteséggel zárult. Az alaptevékenységen kívül a cég egyéb üzlet-ágakkal is próbálkozott, így például a telefonhálózatra épülő vagyonné-

delmi rendszert alakított ki. Szabadi-Sóstótló Balatonszemesi 8 településen, összesen 110 ingatlan lát-tak el biztonsági rendszert.

A Balatelt megszűnése a térség mintegy 24 ezer telefon-előfizetőjét gyakorlatilag nem érinti, ügyeiket továbbra is a szolgáltatást nyújtó Matáv látja el.

(CW-SZT Online)

Hewlett és Packard

## Egyről a kettőre jutottak

Amikor Bill Hewlett és David Packard 1938-ban egy kaliforniai garázsban megnyitotta tesztberendezéseket árusító üzletét, aligha gondolták volna, hogy hatvan esztendő alatt milyen hatalmas technológiai céggé női ki magát a vállalkozás. Arra pedig a jelen piaciátlonkai sem számítottak, hogy a Hewlett-Packard vezetése patikamerlegre teszi a méretből származó előnyöket és hátrányokat, s képes lesz önszántából két részre osztani a vállalatot. Pedig március másodikán erről adtak ki sajtóközleményt Palo Altóban.

Két héttel ezelőtti lapszámunkban már röviden hírt adtunk arról, hogy két független, teljesen önállóan működő szervezetre bontják a nagy múltú céget. A jelenlegi tervek szerint az egyik utódvállalat a mérőműszerekkel foglalkozó tovább, míg a másik termékközpontjába a számítástechnikai és a képalakító berendezések tartoznak. Együttáll arról is beszámoltunk, hogy a jelenlegi elnök-vezérigazgató, Lewis Platt csak addig marad a székhelyben, amíg le nem vezényli a szétválást.

Az 58. születésnapja felé közelítő Platt úgy nyilatkozott, hogy kizárólag akkor járhat sikerrel egy ilyen horderejű vállalati átszervezés, ha személyi változásokra is sor kerül. A vezéresérés váltásánál pedig aligha lehet látványosabb és gyökeresebb átalakítást elképzelni.

Ha már a személyi kérdéseknél tartunk, itt jegyezzük meg, hogy máris megindult az utódkeresés. Platt elmondása szerint egy négytagú csapat végzi a kutatómunkát, és olyan nyura nem itélnek, hogy már a bejelentés előtt egy nappal, március elsején megtartották első értekezletüket. Ahogyan az lenni szokott, az ülésről nem szivárogtattak ki híreket, csupán annyit lehet tudni, hogy külső és belső jelöltek neve egyaránt szóba jött lehetséges utódként.

egészen pontosan 18 esztendeje lépett be a céghez. Különböző pozíciókban hosszú éveket töltött el a Medical Products Group, illetve a Measurement Systems Organization részlegeknél. A Princeton Egyetemen művészetértőnetet hallgatott, a Harvardon pedig üzletvitelt tanult.

Hahna vár többek között az a feladat, hogy nevet találjon az egyelőre anonim cégnek. Ő 20 éve dolgozik a Hewlett-Packardnál; hosszú volna elmondani, hány- és miféle posztot töltött be. „Életrajzírói” kiemelik, hogy több évet töltött el Európában, továbbá hogy bőséges ipa-

ciókról szól” – állítja Platt. „A második fejezet egyértelműen a moduláris elektronikus szolgáltatásoké. A HP olyan alapvető innovációval áll elő, és olyan megoldásokat nyújt majd, amelyek megkönnyítik a vállalatok számára az elektronikus szolgáltatások kiépítését, illetve hatékony használatát.”

Az úgynevezett „hagyományos” piacokat a következő négy Hewlett-Packard-részleg fogja kiszolgálni: LaserJet Solutions Group, Inkjet Products Group, Enterprise Computing Solutions Organization, valamint a Personal Systems Group.

tin nem vész el, és a vállalati kultúra, a vezetési stílus sem változik meg máról holnapra. (A HP esetében jó szívvel lehet vállalni az „elavult” stílust. – A Szerk.)

Ballnak abban igaz van, hogy a ballasztól megszabadulva a HP könnyebben, agresszívebben mozoghat az internetpiacon. A cél érdekében egyébként éppen az Internet and Applications Systems divízióhoz nyúltak hozzá: a vállalat egyes szoftveres csoportjaival ötvözve létrehozták belőle az Internet Business Unitot (IBU).

A március 9-én bejelentett üzleti egység internetes szoftvert, hardvert, különböző megoldásokat, interneteszközöket és szolgáltatásokat fog forgalmazni. A korábban már említett, elektronikus szolgáltatásokhoz kötődő stratégiát első helyen az IBU alakítja majd. Az E-Services Division elektronikus üzleti szoftverek, az Internet Security Division pedig szoftverbiztonsági termékek köré szervezi tevékenységét. A VeriFone Division elnevezésű IBU-részleg



HP ScanJet 4100C

## Mérőszámok

Több üzletágból alakítják ki a mérőműszerekkel foglalkozó utódvállalatot, amelyet e pillanatban nehéz lenne a nevének nevezni, minthogy egyelőre nincs neki. A HP márkanevet a számítástechnikai (és a képalakító berendezések) vonala viszi tovább. Az mindenesetre biztos, hogy idetartozik majd a tesztberendezések, az alkatrészek, a kémiai elemző eszközök, valamint az orvosi műszerek részlege. Az 1998-as pénzügyi évből ezek az üzletágak körülbelül 16 százalékkal (7,6 milliárd dollárral) járultak hozzá a HP hozzávetőleg 47 milliárdos összbevételeéhez.

Edward Barnholt, a Hewlett-Packard egyik jelenlegi alelnöke, s egyben a Measurement Organization igazgatója vezeti majd a mérőtechnikai vállalatot. Robert R. Walker pénzügyi főnökeként, Jean M. Halloran személyzeti igazgatóként, William R. Hahn pedig a stratégiai tervezésért felelős elnökhelyettesként fogja segíteni Barnholt munkáját.

Walker villamosmérnöki diplomával és felsőfokú számviteli végzettséggel rendelkezik; korábban a Ford Motor Company pénzügyeit igazgatta. 1993-ban választották meg a HP informatikai igazgatójává, majd 1995-ben elnökhelyettesé léptették elő. A közelmúltban a szaktanácsadással és az erőforráskihelyezéssel kapcsolatos területeket felügyelte.

Halloran HP-s veteránként számít:

ri tapasztalatokkal rendelkezik. Iowából számítástechnikai diplomával érkezett a céghez, s azóta üzleti kurzust is végzett a kaliforniai Santa Clara Egyetemen.

Így fest tehát Barnholt csapata. S hogy mire vállalkozik a mérőműszeres főnök? „Sebességet, agilitást és kockázatvállalást” ígér, hozzátéve, hogy a vállalati függetlenség, a korábbinál szabadabb partnerkeresésre, gyorsabb termékfejlesztésre, valamint több felvásárlási tranzakcióra nyújt módot. Az év végéig valószínűleg tőzsdére viszik az új mérőtechnikai vállalat részvényeinek 15 százalékát. Ennél konkrétabb tervekről mindeddig nem nyilatkozott Barnholt.

## A másik fél

Névproblémái garántálatlan nem lesznek a számítástechnikai utódvállalatnak: ez a fél viszi ugyanis tovább a Hewlett-Packard nevet, s idetartozik majd az eddigi core business. Platt azt ígéri, hogy „egyedi megoldásokkal” fognak szerepelni a számítógép- és nyomtatóipacban, sőt az információs szolgáltatások szegmensében is.

Az elnök-vezérigazgató, aki még körülbelül egy-másfél évig a cég kötelékében marad, az internet „második fejezetére” alapozza az új stratégiát és üzleti reményeit. „Az első fejezet az információhoz való hozzáféréstől és az önkiszolgáló tranzak-

Az átszervezéssel kapcsolatosan joggal felmerülhet a kérdés, hogy vajon mekkora emberáldozattal jár a kettéosztódás. Az első hivatalos közlemények szerint nem kell jelentősebb létszámszökkentésre számítani. (Az elmúlt üzleti év végén világszerte 122 800 alkalmazottal dolgozott a Hewlett-Packard.)

Robert P. Wayman, a HP jelenlegi pénzügyi főnöke és ügyvezető elnökhelyettese azt mondja, hogy rövid távon nem csökkenthetők számottevően a kiadások: Most a két utód cég megerősítése a legfontosabb cél és feladat, minden mást ehhez kell igazítani. (Akit részletesebben érdekelnek a HP pénzügyei, annak javasoljuk, hogy keresse fel a <http://www.hp.com> címet.)

## Az „internet effektus”

Nigel Ball, a cég Internet and Applications Systems részlegének vezető igazgatója úgy véli, az „internet effektus” hatására nemcsak stratégiát és szervezeti formát, de vállalati stílust is kell váltania a Palo Alto-i vezetőségnek. „Az eddiginél lényegesen gyorsabban kell mozognunk, tempósabban kell meghoznunk döntéseinket. Tetszik, vagy sem, a kezdő vállalkozások sebességével kell működünk.”

Minden kezdet nehéz, tartja a mondás, még akkor is, ha újrakezdésről van szó, mint a Hewlett-Packard esetében. Természetesen a ru-

Az Aribával és az Internet Business Unittal kapcsolatos hírek valószínűleg keskenyben sem hagynak kétséget afelől, hogy a HP nem bízza a véletlenre az internetes üzletág sorának alakulását.

## Platt-helyzet

„Addig maradok, amíg az igazgatótanács nem talál új elnök-vezérigazgatót, de – a körülményektől függően – akár tovább is itt időzhetek” – nyilatkozott Lewis Platt a vállalat kettéválásának bejelentésekor. Az egyesült államokbeli elemzők eléggé meglepte – no, nem ez a mondat, hanem – a leköszönés ténye. A többség erősen kétféle, hogy Platt önszántából mondott le.

„Azt hiszem, a HP most dőbönt rá arra, hogy valami másra van szüksége – mondta Amir Ahari, az IDC vezető elemzője. – Platt nagyszerű munkát végzett ideig, csak valószínűleg nem képe megtenni a szükséges következő lépést.”

Laurie McCabe, a bostoni Summit Strategies elemzője szerint nem lehet tudni, még csak sejtetni sem, hogy vajon Platt jött rá a frissítés szükségességére, vagy inkább mások követelik a vezetőváltást.

Rob Enderle, a Santa Clara-i Giga Information Group rangidős elemzője úgy véli, a piaci tempó diktálta a Hewlett-Packard döntését: Lewis Platt személye egyet jelent a hagyománnyal és az integritással, de ez a tradicionális vezetési stílus az üzleti élet mai sebessége mellett már nem állja meg a helyét.



HP 2000C/CN professzionális sorozat

pénzügyi tranzakciók védelmét szolgáló internetes szoftverek és eszközök fejlesztésével szándékozik foglalkozni. Az E-Commerce Division elektronikus kereskedelmi szoftvert fejleszt majd, míg az E-Business Solutions divízió a business-to-business típusú e-kereskedelmi megoldások fejlesztésén dolgozik.

Úgy látszik, Ballt nem tartották eléggé gyorsnak vagy agresszívnek, mert Joe Beyerst bízták meg az Internet Business Unit irányításával.

Március 4-én napvilágot látott az a hír is, mely szerint a HP többszintű megállapodást kötött a kaliforniai Sunnyvale-ben működő Ariba Technologies céggel. Az Ariba a portálcipacban dolgozik, és az egyezmény értelmében a Hewlett-Packarddal közösen business-to-business webhely üzemeltetését kezdi meg. Az Ariba.com Networkre vonatkozó szerződésen túlmenően más, HP-s szoftverek integrálására vonatkozó egyezmények is születtek a két vállalat között.

Kevin Fong, aki valaha maga is a HP alkalmazottja volt, de ma már saját kockázattitkó-vállalkozást vezet, azt mondja, hogy a cégnek mindenképpen agresszív vezetőre van szüksége. „Az új vállalathoz új ember kell” – hangoztatja Fong, aki azon a véleményen van, hogy házon belül is akad alkalmas jelölt.

Fong Ann Livermore nevét említette: Livermore jelenleg az Enterprise Computing Solutions Organization elnökhelyettese. Dennis Connor, a Massachusetts állambeli Network World szakírója vállalati forrásokra hivatkozva szintén azt állítja, hogy Livermore komolyan esélyes az elnöki posztra.

Amint arról 99/10-es lapszámunkban már írtunk, a változás Magyarország határaitól egyelőre nem lehet tudni semmit. Csúpn emlékeztetőül: a tavalyi pénzügyi évben a HP Magyarországi forgalmának közel 5 százaléka származott a többszörös területről.

Zimányi Katalin



# HÍREK

**Továbblépett a kézziszámítógépek piacán a Compaq:** a cég Aero 2100 néven egy tenyérben elférő, színes TFT kijelzővel ellátott készüléket mutatott be március elején. Ez a Compaq harmadik Windows CE-eszköze; gyártója szerint egyesíti magában a személyi információkezelő, az audioközpont, az elektronikus postal ügyfél és a fax funkciót (ez utóbbit modemhez vagy GSM-telefonhoz csatlakoztatva). Az Aero 2100-at 8 vagy 16 megabájt memóriával szállítják, és mindkét esetben 24 megabájt bővíthető. Litium-ion elemi átlagos használatot feltételezve egyhét élettartammal bírnak; kialakítása lehetővé teszi az egykezes használatot, és a hang mellett vibrációval is tud riasztani. Mérete 13,4x8,5x2 centiméter, súlya 260 gramm. Képernyőjének felbontása 240x320 képpont, és 256 színt tud megjeleníteni. Egyúttal azt is bejelentette a Compaq, hogy mostantól fogva az összes kézziszámítógépe (angol szóhasználattal „PC companion” terméke) az Aero megnevezést fogja használni, így különböztetve meg ezeket más mobil eszközöktől.

**A Creative Labs hordozható MP3-hanglejátszót hoz forgalomba a második negyedében.** Az első sorban a SoundBlaster kártyáiról ismert cég Project Nomad kódnéven emlegetett tenyérnyi eszköze csak az első lesz a hordozható zenéi és videóeszközök sorában. Az MP3-lejátszó kísérkedelmi ára várhatóan 200 dollár alatt lesz, és 64 megabájtnyi szilárdtest háttértárral mintegy egyórányi hanganyagot tud elraktározni. A számítógépről a párhuzamos kapura csatlakoztatott adapterrel és kábelrel lehet áttölteni a zenét. Alkalmasság az eszköz egyszerűbb hangfelvételek (beszéd) rögzítésére is, ezt hasonló módon lehet átmásolni a számítógépre. Az eszköz későbbi változatai más tömörített hangformátumot is támogatni fognak.

**Felkészítőknek mutatta be dokumentumkezelő rendszerének legújabb változatát a Xerox.** A DocuShare 2.0 új funkciói között van az XML és a Web Distributed Authoring and Versioning (WebDAV) támogatása; a kettő révén a felhasználók egyidejűleg alkalmazásokat építhetnek ki, a dokumentumtárat használva alapul. A termékekhez a Xerox egy windowsos ügyfelet is kínál, ez lehetővé teszi a felhasználók számára, hogy közvetlenül a Windows Explorerből érjék el a dokumentumokat, illetve azon keresztül kommunikáljanak a dokumentumtárral. A rendszergazdákat decentralizált felügyeleti funkcióval igyekszik megkötni a DocuShare: minden felhasználó azokat a dokumentumokat felügyeli, amelyeket beleszüntetett adatbázis-kezelővel és keresési képességekkel is. Három változatban kapható: Basic, Office és Enterprise. Az első felhasználói csak böngészőből érhetik el a dokumentumtárat, az Office vásárlói megkapják a windowsos ügyfelet, az Enterprise változat pedig integrálható a meglévő Oracle adatbázis-kezelővel is.

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Tíz lapolvasó mustrája Nézőkép

A lapolvasóktól lehet előzetes képet kérni; ezt magyarul az egyik program nézőképnek, a másik előképnek nevezi. Mi meg az ő körükben próbálkoztunk meg egy ilyen előzetes átvilágítással. A méretet A/4-esben határoztuk meg, az optikai felbontást 600 és 1200 pont/hüvelyk között.

Az utóbbi években a korábban igen drága lapolvasók ára jócskán alább esett. Neves gyártók panaszkodtak, hogy a korábbiakkal sokkal keményebb feltételek között kell talpon maradniuk. Az árverseny egyre elkeseredettebb. A boltok tele vannak húsz-ezer forintos ár alatt adott, 9600 pont/hüvelykes felbontásúnak hirdett, de valójában 300x300-as optikai felbontású masinával. Az otthonra gépet vásárlók ezután miért is adnának többet egy csak (?) 600x1200-as, márkás áruért, ha az ráadásul még nehezebb is. Ha kifogja az ember, akkor a számítógépes faxoláshoz tényleg pompás, olcsó készülékeket lehet beszerezni; van, amelyekhez még faxvezérlő programot is csomagolnak, hogy valami lehúzza a dobozt, mert a lapolvasó maga pillékönnyű.

### Kifogtuk

Mi aztán kifogtuk. A tesztlaborba beérkezett próbadarabokat két csoportba lehetett sorolni: az egyik a pillékönnyű és inkább játékkategóriás árú készülékek csoportja, a másik a márkásabbak alsóbb kategóriájából való típusoké. Az utóbbiakat gyártó cégek profi készülékei már csak a DTP stúdiók sztalaira valók, más nem igazán próbálkozik 2400 pont/hüvelykes vagy még finomabb felbontással. És ez a 2400 pont/hüvelykes felbontás valódi, optikai felbontás, nem mindenféle hókuszpókusszal feljavított, memóriagyilkos méreteket öltő adathalmaz vélt felbontása. Nos hát, ez a két csoport igencsak siralmas képet adott – e szónak mindenféle értelmében. Kaptunk törött olvasózással, telepíthetetlen programmal ellátott versenyzőket. A törött számost egyszerűen nem is engedték versenyezni, a telepíthetetlen programos viszont előbb még jól meggyőzött bennünket, mert sok időnk ment el a a hibakereséssel. Amikor az ember már három órája próbálja a lapolvasót a kártyájához illeszteni, azután a mi SCSI kártyánkhoz, és csak az Adaptec utility ismeri fel őket, a lapolvasó telepített programja nem, akkor rendszerint betelik a pohár.

### Illeszkedés

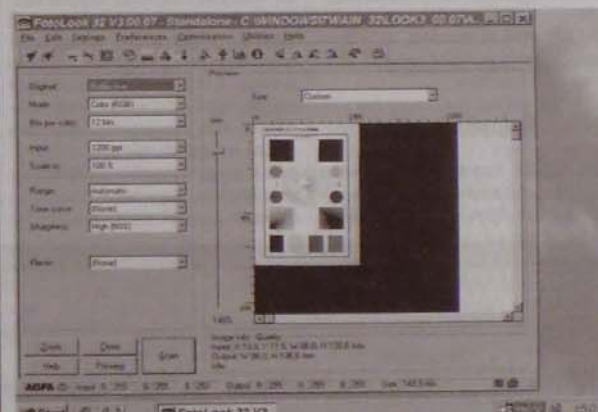
A professzionálisabb gépezetek SCSI csatlótást használnak, ezután feltűnik a most slágernek számító USB, és végül a párhuzamos csatlósók is léteznek valahol. Ha a lapolvasó SCSI csatlósós, akkor általában rendes illesztője van, s amellé sokszor egy saját kártyát is adnak. Előfordul, hogy a lapolvasó csak egy gyenge SCSI-szimulátor kártyával működik, mert a kártya egyes-egyedül csak a SCSI illesztőcsomag mondott, de SCSI sínen nem dolgozó lapolvasó vezérlésére jó. A korrekt gépek bármilyen SCSI vezérlővel együttműködnek. A következő lépés az USB. Ez sem éppen fenéki tejfel, hiszen a Windows 98 csupán

egy Kodak berendezést ismer a kép-előállító eszközök rovatában, így mindenképp a lemezen (CD-n) adott meghajtóprogramra kell hagyatkoznunk. Az meg vagy jó, vagy csapnivaló. A telepítés végeztével és a szokásos windowsos újraindításon túl, a nem működő lapolvasó ügyesbajos dolgainak utánanéző, a Help-nek nevezett Súgóban azt a kinyitlatást olvashatjuk, hogy nézzük meg, helyesen van-e telepítve az

dík ki. Az eszközgyártók ugyanis mindig elrejtik ezt az állományt egy zezugosan előhívható alkönyvtárba. A legbarátságosabbak még mindig a párhuzamos kapura csatlakozó eszközök, bár annak elég visszafogott a sebessége. Olyan lapolvasót sajnos nem kaptunk, amelyen mind a három csatloló meglelt volna, nem tudtuk tehát lemérni az illesztők közötti sebességkülönbséget. A gyorsnak titulált SCSI illesztős gépek kö-



1. kép. Kettő egy csapásra – Agfa Duoscan



2. kép. Egyszerű felület, de minden rajta van

USB vezérlő. No, az igen, de a telepítőprogram felejtette el beírni az eszközt, az a bamba Windows 98 pedig nem ismeri fel, hiába plug and play minden USB eszköz, már legalábbis a reklámok szerint. Külön végig kell járni a Windows nekem utalatos eszközfelismerőjét, és az a végén mindig az INF állomány kikeresedett keresésében csücsösö-

zül az egyiknek megadták a maximális adatátviteli sebességét, az eszerint 2 megabájt/másodperc volna. Nos, ez csiga osztályú a SCSI-világban. A párhuzamos átvitelnél persze még ez is gyorsabb.

Az illeszkedés másik vetülete a programokhoz való illesztés. A képbeviteli eszközök körében a TWAIN illesztés a nemzetközileg elfogadott



Kriszán György

ajánlás, ezért ezt a legcélszerűbb telepíteni és használni. Némely másik saját képbeolvasóval is dolgozhatnak, általában képmánipuláló programokat és esetenként karakterfelismerő programot is adnak hozzájuk. Van gép, amelyhez – megvétele után – kedvezményesen kapható a karakterfelismerő. Több lapolvasóhoz a magyar Recognitát adták karakterfelismerő (OCR) programként.

### Képkalkotás

Az egyik lapolvasó illesztője kedvesen próbált lebeszélni arról, hogy 150 pont/hüvelyknél nagyobb felbontásban használjam, bár a dobozra 9600-as felbontásértéket nyomtattak. Hol van akkor az igazság?

Mindegyik lapolvasó optikája ilyen vagy olyan felbontással lát, és valamekkorával – esetleg más nagyságúval – lépeget; az egyik a vízszintes felbontás, a másik a függőleges. Ez is, az is valamiféle (opto-)mechanikai – vagyis a hardverben megtestesülő – sajátosságtól függ. A mindenkinél nagyobbab mondas vágya némelyekkel már 19200-as felbontást mondat. Micsoda fantasztikus érték – hűledezik a vevő –, majd lelkesen beszél az üzletnek nevezett csapdába. Amikor használhatba akarja venni a gépezetet, és a maga szemével szeretné látni ezt a hatalmas felbontást, akkor előbb-utóbb rájön, hogy az nagyrészt használhatatlan. Nem fér rá a merevlemezre, hiszen egy A/4-es lap fekete-fehérben, szürkeárnyalat nélkül több mint 4 gigabájt. Ugyanez az ígért 36 bites színnyelvességben 36-szor ennyi, vagyis több mint 149 gigabájt! Erre természetesen nincs szükség, csak akkor, ha egy kis, négyzetmilliméternyi folt felnagyítása a feladat. Reklám szempontjából tehát a 9600 pont/hüvelyk egyszerű vevőcsalogatás; a józan felhasználó 300 és 600 pont/hüvelyk közötti felbontással olvassa be fényképét. Ha a nyomtatója 600 pont/hüvelykkel tud nyomtatni, akkor nem is érdemes jobb felbontásban beolvasni. Amikor faxolás céljából hozunk be egy dokumentumot, akkor semmire sem jó 200 pont/hüvelyknél nagyobb felbontást használni, hiszen a faxprogram ugyanis erre az értékre korlátozza az elküldendő faxkép minőségét. Irodái használatra tehát nem érdemes nagy felbontást beállítani, sőt az optikai felbontásnál nagyobb érték mindig csak kitaláció (interpoláció, azaz valamiféle matematikai közelítés). Minőségi nyomdai felhasználásokban, nagy nagytípusokhoz (óriásplakát) persze nagy felbontásra van szükség; ez azonban már más kategória, más árakkal és más méretű háttértárakkal.

### Képkalkotás

A lapolvasókat TWAIN meghajtón keresztül, alapbeállításban (tehát az esetleges kontraszt és fényerő elállítása nélkül) dolgoztattuk. A feladat a tesztkép beolvasása volt. Ezen tiszta alapszínű, szürkeségi ábrák láthatók, valamint egy finom kis seprő-ábra. Az eredményképeket színhelyesség szerint értékeltük, oly módon, hogy megmértük a beolvasott tiszta alapszínű CMYK összetételét. A 100 százaléktól való elmaradást egy-egy hibaponttal büntettük, és a zavaró összetevőket vizsgáltuk; a fehér felületen pedig a zavaró összetevőket (az utóbbi kettőt fél-fél ponttal vetük tekintetbe). A hibapontokat összegeztük, ez adta a színhelyességértéket.



3. kép. Elöl a bekapcsolósrak, hátul a szánzár az Epsonon



4. kép. Az Epson ablakába egy kis átvilágító helyezhető

Mi megmaradtunk a kisebb felbontások környékén, illetve az optikával megegyező értéket próbáltuk beállítani ott, ahol lehetett. Ezek az újabb boldobiztos programok (más felfogásban: aki használja, az biztos belebolondul) igyekeznek kitalálni a kép alapján, hogy mi az milyen módon óhajtjuk feldolgozni. Ezután legtöbbjük ragaszkodik a kitalálmányához, és a program lelkének valószínű katasztrófa a tanulatlan, kétbalkeszes troli felhasználó bármilyen

mű átállítási kísérlete. Az A/5-ösnyi tesztábra így is 60 és 100 megabájt közötti sikeredett, a kivágás függvényében. Hogy milyen eszközökkel követtük el mindezt, az következzék most a gyártó szerinti alfabetikus sorrendben.

### Nyelvöltögető

Az Agfától kapott Agfa Duoscan T1200-as készüléket csak ilyen jelzővel lehet illetni, mivel egy tálcát

lehet kihúzni belőle (1. kép). Erre tehető a filmek, a hagyományos papírok pedig a felső üveglapra. A névbeli Duo – vagyis a kettősség – erre a kettős beolvasási módra utal (mások ezt külön átvilágító adapterrel, feltétellel oldják meg). A berendezés masszív felépítésű, könnyebb tehát megtartani vele a mechanikai pontosságot. SCSI sícen csatlakoztatható más eszközökhöz, s Macintoshsal is együttműködhet. Az erre szolgáló meghajtók megtalálhatók a hozzá adott CD-n, s azon van a PDF formátumú gépkönyv is.

A beolvasással készített tesztképen a színek helyességében mézőnyünk legjobbja. Kezelése problémamentes (2. kép).

### Sarkos

Ez a jelző nem arra utal, hogy az R.A. Trade adta Epson GT7000-es szögletes, hanem arra, hogy az egyik sarka más színű, mint a többi: itt található a „kezelőpanel” (3. kép). A gép üveglapjára illeszthető diafelvételt, vagyis átvilágító adaptert is megvizsgálhattuk (4. kép). A készülék SCSI sícen keresztül kapcsolódik a számítógéphez; az illesztés elősegítésére egy PCI sínbe dugható Adaptec SCSI kártyát is adnak hozzá. Munkába vétele végül is egyszerű volt, meglepően csendesen, szinte lábujjhegyen lépdelve dolgozik. Képvél elégedettek voltunk.

### Súlyos pehelykönnyű

A Fantól érkezett Genius ColorPage-Vivid Pro II-nek már a nevét leírni is súlyos feladat, holott a készülék pehelykönnyű, mintha semmi se lenne benne (5. kép). Ezután ért a meglepetés: hogy milyen egyszerű hozzájutni a jól kimunkált képhez. Párhuzamos csatolón át lehet illeszteni; a meghajtó felismeri a magyar felhasználót, s a magyar nyelvet ajánlja fel neki. Ennek elfogadása után ténylegesen magyarra vált át a telepítő, sőt a kezelőprogram is magyar nyelvű. Telepítéskor nem kérdezi, hogy hova telepédjen, hanem a C: jelű merevlemezre fu-



5. kép. Puritán egyszerűség jellemzi a Genius képolvasóját



6. kép. A kisebbik HP vaskosra stílizált lábakkal

rakszik fel. Kérésre viszont – a magyar nyelvű gépkönyv olvasgatásához – telepíti az Adobe Acrobat Reader 3.01-es változatát. Egy kiegészítő lemez segítségével a TWAIN illesztő feljavítható 19200-as felbontásra – no, ezt csak azért sem telepítettem.

### Testvérek

A Hewlett-Packard Magyarország két új darabot nevezett be vetélke-

dönkre, egy ScanJet 3200C-t (6. kép), valamint egy ScanJet 5200C-t (7. kép). A kisebbik gép a párhuzamos kapun át beszélget a számítógéppel, a bányó USB csatolón keresztül is tud. A kisebb testvér a Precision-Scan LT változatával hajtható, a nagyobbikhoz viszont a teljes verziót adják. Pontosan ugyanez a gyengénormál eredmény tapasztalható a beolvasott ábra értékelésekor. A 3200-as könnyű változat, mechanikáját tekintve is; az 5200-as felépítését ér-

Gyártó	Agfa	Epson	Genius	HP	HP	LG	Microtek	Primax	Umax	Umax
Típus	Duoscan T1200	GT7000 Photo	ColorPage-Vivid Pro II	ScanJet 3200C	ScanJet 5200C	Scanworks 66a	ScanMaker X6	Colorado 1200	Astra 1220S	PowerLook III
Optikai felbontás	600×1200	600×1200	600×1200	600×1200	600×1200	600×1200	600×1200	600×1200	600×1200	1200×2400
Szimméltés	36 bit	36 bit	36 bit	30 bit	36 bit	36 bit	36 bit	36 bit	24 bit	36 bit
Megvilágítás	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos	hidegkatódos
Átvilágítás	beépítve	feltét	nincs	nincs	nincs	nincs	opcionális	–	oszeretével	fedélben
Csatolás										
– USB	–	–	–	–	teszt	van	teszt	teszt	van	–
– párhuzamos	–	–	igen	teszt	teszt	teszt	van	–	van	–
– SCSI	2 megabájt/másodperc	igen	–	–	–	–	teszt	–	teszt	teszt
Operációs rendszer										
– Windows 95	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– Windows 98	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– Windows NT	+	+	+	–	+	+	+	–	+	+
– Macintosh	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Programok	Agfa Color Tune Corel PHOTO-PAINT 8 (PC és Mac)	Adobe Photoshop LE Xerox TextBridge Adobe PageMill	Ulead PhotoExpress Photolmpad SE Recognita OCR	PrecisionScan LT Recognita Adobe Photo Deluxe	PrecisionScan Recognita Adobe Photo Deluxe Caere Page Keeper Standard Cognitive Office 98 SE	Scanworks Xerox TextBridge iPhotoPlus4	Microtek ScanWizard Ulead PhotoAssistant Ulead ImagePals2Go	MGI PhotoSuite 8.06 Primax PrimaPage 98	VistaScan (magyar) Presto! PageManager Presto! PhotoAlbum Recognita Standard Umax Copy Utility	MagiScan BinuScan PhotoPerfect Photoshop LE
Fogyasztás (W)	< 30	n. a.	n. a.	üzem: 23 készenlé: 15	üzem: 19 készenlé: 8	n. a.	30	n. a.	12	45
Méret (mm)	395×570×160	287×425×89	292×488×90	310×467×99	305×485×125	320×468×125	292×439×81	286×481×95	310×468×95	336×543×165
Tömeg (kg)	11,5	4,5	2,7	3,7	5,7	n. a.	5	n. a.	3,5	12,5
Ár (Ft, áfa nélkül)	195000	89900	24000	27000	69300	23000	55610	n. a.	59900	649000
Színértékelés	84	97,5	120	90,5	85,5	167	114	123,5	103	109
Kapcsolás	jó	jó	jó	közepes	jó	világos, de jó	jó	közepes, kicsit sárgás	jó	jó



7. kép. A nagyobbik HP alátámasztása a formatervezőn múlik



8. kép. Szöglet hátul, ívelés elől, színezés a csuklónál



10. kép. A Microtek nemes egyszerűségét egy ívelt vonal hangsúlyozza



11. kép. A Primax egyszerű téglalommát a színe dobja fel

elégé magától értesődő; könnyen lehet kezelni. A készített kép egyetlen baja, hogy kissé világosra sikerült. Lehet sötétíteni, de mi mindent alapbeállításban vizsgáltunk.

### Szolid elegancia

Az előző lapolvasó után ez az egyszerűen formázott Microtek Scanmaker X6-os – a Mikropótól kaptuk – már-már elegánsnak tűnik (10. kép). Szerkezeti kialakítása stabil mechanikát ígér. SCSI sínes, egy Adapter kártyát mellékeltek hozzá. Programkínálata a legbővebb. Telepítőprogramja minden figyelmeztetés nélkül állította elő a TWAİN meghajtót, az viszont csak a másodszori újraindításra volt hajlandó felismerni a gépezetet. A készülék jó képet készített.

### Levelibéka

Einevezését a Primax Colorado USB 19200-as több helyen feltűnő zöld színezéséről kapta (11. kép). A Corwelltől kapott viszonylag könnyű lapolvasó USB illesztőn keresztül csatlakoztatható más eszközökhez. Meghajtóprogramja (a lapolvasó maga USB eszköz lévén) csak a Windows 95/98 operációs rendszerekkel üzemeltethető, számos hasznos szolgáltatást tartogat. Több lépésben jutunk el a beolvasásig, s addig sok mindent kiválaszthatunk. Az előzetes beolvasás után a képen levő objektumokat előre leválogatja és kijelöli, de ez át is értekelhető (12. kép). Többféleképpen is átalakíthatjuk vele a beolvasott képet: nagyon kellemes munkaeszköznek tűnt. A beolvasott kép egészen 19200 pont/hűvelkyig tuningolható, kicsit sárgás beütésű lett, nem éreztük tökéletesnek.

### Felülvilágítások

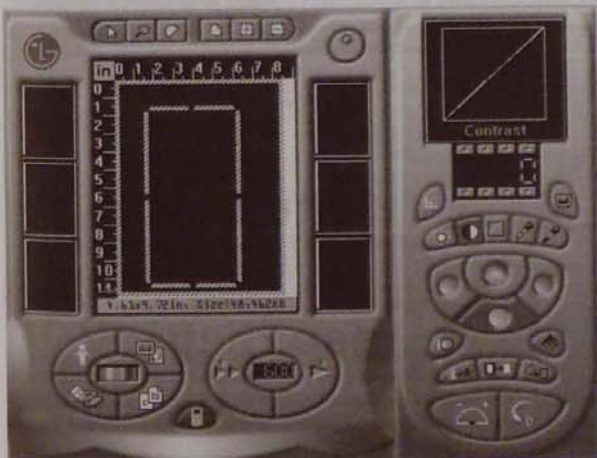
A Partnerstől érkezett Umax testvérekben az a közös, hogy mindkettőnek van diafeltejtje. A kisebbiké – az Astra 1220S-é – (13. kép) külön állítható, a nagyobbiknak – a Powerlook III-nak – meg eleve ez a fedele (14. kép). Mindkettő SCSI csatlakozós. A kisebbiknél valami nincs egészen rendben, mert szokványos SCSI kártyával nem úkart együttműködni, csak a hozzá adott SCSI illesztővel. Ez a kisebbik lapolvasó a VistaScan programmal vezérelhető; azt magyar változatban is megkaptuk. A nagyobb testvér a MagicScan programmal működik (15. kép).

zélkelhetően stabilabb, részben ennek eredménye egyébként a jobb képalakítás is. A gépekhez adott többnyelvű (egyebek között magyar) leprellőn olvashatjuk a telepítés lépéseit. Ez minden információ; pontosabban a sügő ad némi útbaigazítást a használatról, de már angolul, annak ellenére, hogy a telepítő egy helyen felismeri a magyar nyelvet. Iránt érzett elleplezhetetlen vonzalmamat. Mindkét gépezet kicsit lassan dolgozik, s ezen csak ront a nagyobbik gép programozható fogyasztáscsökkentője: lassan melegszik fel a lámpa. A nagyobbikban szellemes megoldással rögzítették a szánt: csak nyitott helyzetben lehet a készülékbe dugni a hálózati kábelt. A ScanJet 5200C képével már elégedettek voltunk,

színhelyességben épphogy csak elmarad az Agfa mögött.

### Karmos mancs

A CHS által szerkesztőségünkbe hozott LG Scanworks 66a külalakra egy kicsit szokatlan (8. kép), mint egy oroszlan mancsa terül el az asztalon. A teteje szintén formázott és vastagra is nyitható, így nemcsak sík lapok tehető alá, hanem könyvek is. A csatlakozást egy benőtt párhuzamos kábel adja, és a hátsó részén van egy továbbmenő csatlakozó a nyomtatóhoz. Lassúnak tűnt, még a párhuzamos csatlakozásúak közt is. Egyéni grafikájú vezérlőprogramja úgy fest, mint egy úrtávvezérlő (9. kép); ezen lehet kikeverni a különféle beállításokat. Kicsit furcsa volt, de



9. kép. Egy sci-fi lapjairól lép elének a vezérlő képe

## Trans-Europe Kft.

A világ vezető grafikai, vizuális, multimédia és Internet szoftvereit magyarországon forgalmazó dinamikus csapatba az alábbi munkakörökbe keresünk munkatársakat:

### DTP termékmenedzser

Szoftversimeret (Photoshop, Illustrator, FreeHand, PageMaker, Acrobat, QuarkXPress); nyomdai előkészítési ismeretek; Macintosh és Windows 95/98/NT felhasználói ismeretek; angol nyelvtudás. Kereskedelmi érzék, ügyfélközpontosság, valamint jó együttműködési készség, szorgalom és öntanulási képesség. Feladat: a DTP területén használatos szoftvertervezési ügyintézés; kapcsolattartás vízszinteladókál és beszállítókkal; előadók szervezése, sajtócikkek megfogalmazása; árképzés, készletfigyelés. Nyomdai korbontartás és felügyelete.

### Internet termékmenedzser

Szoftversimeret, Internetes ismeretek (HTML, DHTML, honlapkészítés, TCP/IP, PDF, ShockWave, Java, E-mail, Internet szerzők); Macintosh és Windows 95/98/NT felhasználói ismeretek; angol nyelvtudás. Kereskedelmi érzék, ügyfélközpontosság, valamint jó együttműködési készség, szorgalom és öntanulási képesség. Feladat: az Internet vonatkozású termékek értékesítésének ügyintézése; új felhasználói területek feltárása; kapcsolattartás vízszinteladókál és beszállítókkal; előadók szervezése, sajtócikkek megfogalmazása; árképzés, készletfigyelés, Internet site megjelenésének korbontartása és Webmaster feladatok ellátása.

### Multimédia termékmenedzser

Kiterjedt szoftversimeretek (Photoshop, Director, Authorware, Premiere, After Effects, MetaCreations, Extensis termékek); multimédia készítési ismeretek (CDROM, Internet, Shockwave, animáció, video); Macintosh és Windows 95/98/NT felhasználói ismeretek. Kereskedelmi érzék, ügyfélközpontosság, valamint jó együttműködési készség, szorgalom és öntanulási képesség. Feladat: a multimédián szoftvertervezési ügyintézés; új felhasználói területek feltárása; kapcsolattartás vízszinteladókál és beszállítókkal; előadók szervezése, sajtócikkek megfogalmazása; árképzés, készletfigyelés. Multimédia bemutatók összeállítása és szervezése.

### Rendszergazda

Magasszintű Macintosh, Windows 95/98/NT rendszer- és felhasználói ismeretek; hálózati, Internet és Intranet, Firewall hardware és szoftver ismeretek; angol nyelvtudás. Ügyfélközpontosság, valamint jó együttműködési készség, szorgalom és öntanulási képesség. Feladat: A teljes hardware és szoftverpark korbontartása, rendszerfelügyelete, hibaelhárítása és hálózati felügyelet. Rendszerfejlesztés és új berendezések meanderése, valamint fejlesztési koncepció kidolgozása. Rendszerének műszaki hátterének biztosítása.

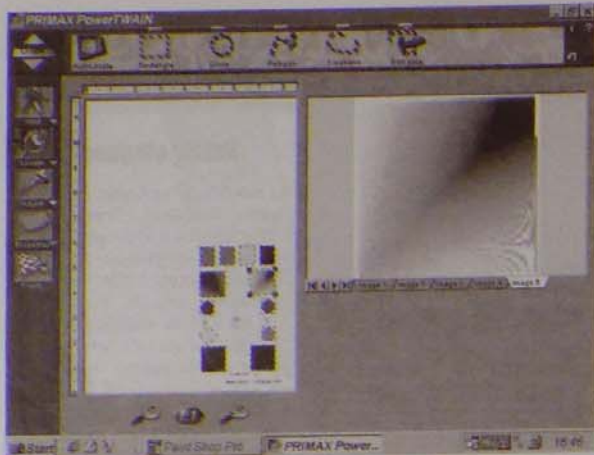
Versenyképes jövedelmet, izgalmas, kihívásokkal teli munkát és a legmodernebb számítástechnikai eszközök használatát biztosítjuk. Jelentkezési írásban, referenciákat megjelölő szakmai önéletrajzzal a jövedelemigény megjelölésével: Trans-Europe Kft., 1026. Budapest, Volkmann u. 2. postai címre vagy a gyogy.kafka@trans-europe.hu e-mail címre.

## Roland

**KERESKEDelmi KÉPESLELET ÉS MÉRÉSZEKEDÉS:**  
2046 Torokházi, BEPÉ PF. 85.  
Tel.: (23) 538-841, Fax: (23) 538-007  
[www.rolanddg.hu](http://www.rolanddg.hu)  
E-mail: [rolanddg@intermusica.hu](mailto:rolanddg@intermusica.hu)

**PIEZO TINTSRUGGAS NYOMTATÓK**  
(1148 dpi, 5 szín - Pantone Hexachrome, kéklet tinta, PS RIP)  
• FULLY NYOMTATÓ- ÉS DRUGGÉPEK  
• NYOMTATÉSI NYOMTATÓK ÉS DRUGGÉPEK  
• DRUGGÉPEK ÉS DRUGGÉPEK  
... valamint tartozékok széles választéka

ROLAND DG NYOMTATÓK ÉS DRUGGÉPEK: 1854 Budapest, Steindl Imre u. 2.  
Tel.: 322-4726-30, Fax: 382-4445-1, e-mail: [studio@rolanddg.hu](mailto:studio@rolanddg.hu)



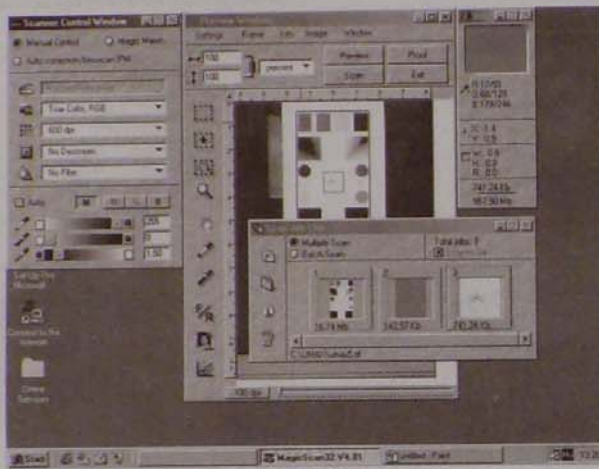
12. kép. A vezérlőprogram használhatóságát a grafika is növeli



13. kép. Világító fedeles, kerek lábú jószág – a kisebbik Umax



14. kép. A nagyobbik Umaxon nagyobb a fedél is



15. kép. A MagicScan egyszerre négy ablakot nyit

és a hozzá adott BinuScannel automatikusan gondoskodik a megfelelő színbontásról. A kisebbik gépezet megtérfált bennünket: amikor a feltét rá van téve, de nem akarjuk használni, és nincs csatlakoztatva a feltét (külön fali trafós) tápegysége, akkor a gépezet megmakacsolja magát. Kicsit zavaró, hogy két kis tápkábel két kis, eltérő külalakú faltrafóban végződik. A gépezet megismerésében érdekes tapasztalatunk volt, hogy a beolvasás végén a szán csak igen komótosan tért vissza a helyére. Képeivel elégedettek voltunk. A kicsihez néhány oldalas PDF formátumú leírást adtak, a nagyobbikhoz meg egy vastag gépkönyvet. A nagyobbik Umax tesztképet szándékosan a BinuScan mellőzésével vizsgáltattuk, nehogy annak erőteljes képjavító hatása egyenlőtlenné tegye a versenyt.

### Képzavar

A tíz lapolvasó áttekintése után kavarognak a képek, 600 pont/hüvelykes felbontásban vizsgálva, egy-két esetet leszámítva általában jók voltak. Színbeállításuk eltérő volt, de épp emiatt van minőségi különbség a különféle gépezetek között. Mindegyik masina valahogy igen lassúnak tűnt, de talán mi voltunk egy kicsit türelmetlenek. Hiába, a beolvasáshoz idő kell, legalább azért, mert a nagy mennyiségű adatot valahogy át kell olvasni a számítógéphez. Ime egy olyan eszköz, amely pillanatok alatt képekkel tölti fel minden szabad merevlemez-kapacitásunkat; óvatosan bánjunk velük.

Krizsán György

## Megoldás 2000

### 2000. év analízáló és hibamentesítő Clipper programokhoz

- A futtatható (.exe) állományokból előállítja a forráskódot
- A forráskódon és a kapcsolódó adatbázisokon (.dbf) elvégzi a 2000. év analízist
- Rámutat a hibás programsorokra, és lehetőséget biztosít a korrekcióra
- Dokumentálja a rendszer logikai- és adatstruktúráját

### További szolgáltatások:

- Hardver- és hálózati elemek ellenőrzése
- Hálózati- és Desktop operációs rendszerek ellenőrzése
- Bevizsgálási tanúsítvány biztosítása



Ha tesztjeink során az Ön alkalmazása hibamentesnek bizonyul, a bevizsgálás ingyenes.



1082 Budapest, Üllői út 52/b, Tel.: 459-3325

Vállalati Információs Rendszerek e-mail: y2k@megatrend.hu, Web: www.megatrend.hu/y2k

07643



"ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP"

Tel.: (06-20) 9-333-KTI (9-333-584) Fax: 318-6813

Mail: ktinet@mail.inext.hu Web: www.ktinet.hu

44055



KS-2009 8 p. 100Base + 1 db 10/100Base switch  
KS-2007X 8 db 100Base p. + 2 db 10/100Base p.  
KS-2010 max. 8 p. 10/100Base switch  
KS-2007D 8 p. 10/100Base switch 7 UTP + 1 optikai p.  
KS-0201 2 p. 10/100Base szűk N-Way switch  
KS-0202 2 p. 10/100Base szűk N-Way switch  
KT-1007T7 Transceiver 80C-UTP-Optikai  
KP-100V3 Any LAN kompatibilis eszközök

KF-2217X 10/100Base kártya PCI kártya (Digitál)  
KF-2207X 10/100Base kártya PCI kártya (Analog)  
KF-C18 10/100Base PCMCIA hálózati kártya  
KS-0400 8 p. 10/100Base hub  
KF-8 10/100Base 8 p. 24 p. hub  
KF-1012TX Fast Ethernet hub 11 db 100Base p. + 1 optikai p.  
KF-1012FX Fast Ethernet hub 11 db 100Base p. + 1 optikai p.  
KD-1078 100Base UTP-Optikai konverter  
KD-1079 100Base UTP-Optikai konverter

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

ISO 9002

munkafolyamat-vezérlés-workflow • dokumentumkezelés • archiválás

munkafolyamat-vezérlés-workflow • dokumentumkezelés • archiválás

munkafolyamat-vezérlés-workflow • dokumentumkezelés • archiválás



eltűnnek a

papírhegyek

iroda-



automatizálás

FreeSoft

1011 Budapest, Gyorskocsi u. 5-7.  
Telefon: 214-6212 fax: 214-6219

http://www.freesoft.hu  
E-mail: info@freesoft.hu

munkafolyamat-vezérlés-workflow • dokumentumkezelés • archiválás

11017

# HÍREK

**Beperelte egy New York-i ügyvédi iroda az AT&T-t és az abból kivált Lucentet azoknak az ügyfeleknek a nevében, amelyek a két cégtől származó, nem 2000-kompatibilis távközlési berendezéseket használnak.** A Beattie and Osborn által két állami bíróságon is benyújtott kereset azzal vádolja a cégeket, hogy olyan eszközöket reklámoztak és értékesítettek, amelyekről tudták, hogy 2000-ben problémákat okoznak a felhasználóknak. Marketinganyagokban állítólag olyan kifejezéseket használtak, hogy „a termék az új évvezérendben is segít vállalkozását”, miközben tudták, hogy baj lesz a kompatibilitással. A kereset azt is tartalmazza, hogy az AT&T és a Lucent megsértették a fogyasztóvédelmi törvényeket és megszegték a garanciális megállapodásokat, ezért költség- és kártérítést követelnek tőlük.

Egy Lucent-szóvivő szerint a vádak teljesleggel megalapozatlanok. A Lucent Business Communications Systems által, 1996. szeptember 30. után gyártott rendszerek vagy megfelelnek a 2000. év elvárásainak, vagy a cég a saját költségén frissíti őket. Az ügyfelek fennmaradó részének többségét védik a szervizszerződések, ezek keretében ingyen megkapják a szükséges megoldásokat.

**A chicagói Round Table Group olyan jogi tanácsadó céget hozott létre Y2K Litigation Research Group néven, amely a 2000. évi kapcsolatos szoftverproblémákból adódó jogi ügyekkel kíván foglalkozni.** 175 egyetemi tanár, amerikai és angol jogászokból állnak majd a csoport alkalmazásában. A vállalat a szakértők mentességével, a tulajdonjoggal, az igazgatóságot, az alkalmazottakat és a nyilvánosságot érintő felelősséggel és a nem megfelelő dátumkezeléssel kapcsolatos műszaki és felelősségi kérdésekkel is foglalkozni kíván.

**Az amerikai szenátus kereskedelmi, tudományos és közlekedési bizottsága március elején 11-9 arányban elfogadott egy törvényjavaslatot, amely korlátozza a 2000. év problémáival kapcsolatosan indítható pereket.** A javaslatnál akkor lesz csak törvény, ha a teljes szenátus és a képviselőház is elfogadja, majd az elnök aláírja. Egyik célja, hogy ösztönözze a vállalatoknak, még a hibák bekövetkezése előtt oldják meg ezzel kapcsolatos problémáikat. Ugyanakkor – ahogy az a szoros szavazási eredményből is látszik – nem kevés vita övezi a törvényjavaslatot. A bizottság rangidős demokrata tagja szerint nem segít a kis- és közepes vállalkozásokat, valamint az olyan vállalkozásokat, mint az ügyvédek vagy könyvelők. Ehelyett azt igyekszik megakadályozni, hogy a nagy cégeknek felelősséget kelljen vállalniuk termékeik 2000-állóságára. Ha a felhasználónál valamilyen 2000. évi kapcsolatos hiba merül fel, értesítenie kell a gyártót, utóbbinak 90 nap áll a rendelkezésére a hiba kijavítására. Korlátozza a javaslat az ezzel kapcsolatos kártérítési igények felső határát is.

További híreink:  
[www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

## Megoldások és jogviták

Ezredvégi kihívások címmel másodizben rendezte meg a magyarországi IDG a 2000. év és az európai közös pénznem problémáit tárgyaló konferenciáját. A Y2K kérdéskörben számos új téma akadt: a résztvevők újabb megoldásokkal, befejezésükhez közeledő projektekkel ismerkedtek meg, megtudhatták, hogyan készül az energiaszektor az ezredfordulóra – és informálódhattak e probléma jogi vonatkozásairól is. Bár még innen vagyunk az ezredfordulón, úgy tűnik, hogy a megoldások mellett már egyre nagyobb szerep jut a bűnbakkeresésnek és a felelősségáthárításnak.

**S**zínes programmal szolgált a Flamenco szállóban február 24-én megrendezett, több mint 200 résztvevős IDG-konferencia. Az első Y2K-találkozón még zömmel a gyártók képviseltették magukat, mostanra túlnyomórészt a felhasználók tapasztalataival ismerkedtek meg a résztvevők. A konferencián sajnos nem túl sokszor került elő az euró: közkeletű vélekedés szerint „ráérrünk” arra még.

### Kezeljük óvatosan a webes nyilatkozatokat

**Ornós Zoltán,** a Köves és Társai ügyvédi iroda jogásza a szállítói kötelezettségvállalásokkal kapcsolatban megjegyezte, hogy a szállítók webre kitett deklarációit célszerű óvatosan kezelni: a világháló jogi szabályozása ugyanis meglehetősen hézagos, továbbá a webes publikációk bizonyítói értékét országoként más-más módon ítélik meg.

Új szempont a 2000. év problémakörében a szerzői jogok kérdése. A probléma kampányjellege miatt az érintett cégek a kódok átvizsgálására és a hibás részek újrírására feltehetően új programokkal bővítik személyzetüket. Ornós felhívta a figyelmet arra, hogy a hatályos jogszabályok szerint e munkaválalók bizonyos esetekben – ha a szerződésben nem határozás meg, hogy pontosan milyen jellegű feladatra alkalmazták őket vagy nem kapnak írásbeli utasítást – szerzőnek minősülhetnek.

Érdemes a kompatibilitásvizsgálaton túl jogi átvilágítást is végezni: a cégek áttekinthetik a témába vágó szerződéseket, és azok alapján megfelelő forgatókönyveket dolgozhatnak ki a megelőzésre és az utólagos jogviták megoldására is. A 2000. év problémájával kapcsolatos feladatok a jogász szemszögéből három részre oszthatók: felvilágosításra, kockázatfelméreésre és tanácsadásra. Peres ügyekben előzetesen a felelősség minél pontosabb megállapítása lehet fontos, utólagos vitákban pedig a kártérítési igények kezelése. Ornós elmondta: az olyan vitás kérdésekben, amelyekről a szerződők nem rendelkezték, általános háttér jogszabályként a Polgári törvénykönyv fog szolgálni: de olyan esetek is léteznek, ahol a felek által kitöltött külföldi jog segít majd a viták eldöntésében. A Ptk. alapesetben előnyben részesíti a vásárlót, ami gazdálkodó szervezetek esetén nem mindig indokolt (erről lásd *Kertes Irásunkát*).

Jogi szempontból a szervezeten belüli problémakezelés sem közömbös, Ornós tapasztalatai szerint meglepően kevés cég dokumentálja a problémát, legalább önmaga számára. Nincsenek feljegyzések, emlékeztetők és jegyzőkönyvek – sokszor még akkor sem, ha a cég nyilvánvalóan foglalkozott ezzel a

kérdéssel. Pedig már elegendő lenne az elektronikus levelezérendszer használni – tette hozzá a jogász. Ez a hiányosság a felelősök megállapítására is kihathat.

### Beagyazott rendszerek – második menet

**Kiss Donát,** az ASK-IS ügyvezető igazgatója a felmérésekre támaszkodva összefoglalta a beagyazott rendszerekkel kapcsolatos kockázati tényezőket. A múlt alkalommal ismertett problémákon kívül, Kiss felhívta a figyelmet arra, hogy a 2000. év ügye legalább annyira szervezeti kérdés, mint amennyire informatikai. A 2000. év problémáinak kezelésére írt forgatókönyvek mind projektszerű megoldásokat ajánlanak, ezek pedig megfelelő szuszuzetek létrehozását követelik meg. Kérdés azonban – hangsúlyozta Kiss –, hogy milyen jellegű szervezetre hajtja végre a projektet. Ha külső cég, akkor felő, hogy a projekt résztvevői nem kapnak teljes képet a vállalati folyamatokról, illetve hatókörük nem terjedhet ki minden területre. Ha belülről vezetik a projektet, akkor is dönteni kell a projekt függetlenségének szintjéről, a megbízatás hosszáról, a hatáskörökről, valamint arról: szükséges-e új erőforrásokat (auditoló szakembereket, programozókat stb.) bevonni a felmérésekbe. Ezek a tényezők pedig – hazánkban még csak kialakulóban van a projektmenedzsment kultúrája – nagymértékben növelik a projektek kockázatát és költségeit.

Sok műhat a kísérleti projektekben – hangsúlyozta az előadó. Ezek kialakítása, végrehajtása, tesztelése azonban költséges, különösen akkor, ha nem végezhető el a termelés leállítás nélkül – ezért legtöbbször nem is kezdeményeznek ilyen jellegű projekteket –, és így a különböző rendszerek együttműködése is nehezen vizsgálható.

Kiss kételkedett abban, hogy a vállalatok többsége érdemben foglalkozna a Y2K problémákkal: „kérőívvel nehéz áramot fejleszteni” – jegyezte meg előadása során. Elengedhetetlen például a fizikai számbavételi megkövetelt eszközlár elkészítése, s ez nagyvállalatoknál enyhén szólva sem könnyű feladat. Figyelembe kell venni, hogy több termelő- és energia-szolgáltató cég milyen beagyazott rendszereket működtet, és azok számbavétele önmagában is nehézség, nem beszélve arról, hogy az eszközlármány az év végéig folyamatosan változik az ellátási lánc különböző részsein. Itt nemcsak új eszközök beszerzése fordulhat elő, hanem javítások, pótlások is, és ezek mind nehezítik a nyomok követését.

### Energiatermelők

A konferencián a Magyar Villamos Művek és a Paks Atomerőmű képviselői ismertették a 2000. évről vonatkozó projektjeiket. **Krasznai Attila** projektvezető előrebocsátotta: biztonság szempontból a 2000. év problémája elő se kerülhet, mivel a biztonsági rendszerek – különösen

a még szovjet eszközökkel felszerelt 1. és 2. blokkban – analóg technikán alapulnak. A később telepített 3. és 4. blokk magyar fejlesztésű.

A folyamatirányításban résztvevő blokkszámítógépek közül az első két blokk operációs rendszerrel kezelik a Y2K problémát, a másik két részegység esetén pedig mindössze érintéssel lehet majd kezdeni a tavalay megkezdett tesztekben.

Az európai kapcsolathoz Krasznai elmondta: a pénzmérváltási probléma az erőmű nagy arányú importkapcsolatai miatt fontos, de egyelőre nem minősül sürgős feladatnak.

Az MVM képviselője, **Antal János** projektvezető arról beszélt, hogy az energiaszektor termelőit, szállítóit és szolgáltatóit erősen ösztöközi az 1994-es villamos energia törvény, az üzemi szabványok részletes leírásai és a hosszútávú szerződések. A szektor megfelel a törvényben meghatározott biztonsági és legkisebb költség elveknek. Paks minősül a legolcsóbbnak, ezért teljes terheléssel működik, a többi termelő a fennmaradó teljesítmény iránti igény szerint kapcsolódik a rendszerbe. Magyarország 1000-1200 megawatt/nap szabad kapacitás hármikor felhasználható, így nem kell komoly áramkimaradásot tartani. Kritikusak tartanak az országos villamos teherelosztó számít; a tavalay elkezdődött projekt ennek megfelelően nem kis energiát szánt erre a területre.

### Szoftvermegoldások

A konferencia hallgatói két szoftveres alkalmazással ismerkedhettek meg. **Molnár Máté,** a Compaq Magyarország vezető tanácsadója a Janus2000 általános kódviszafordító eszköz tulajdonságait mutatta be. Előadásában kiemelte: már csak a létfontosságú rendszerek javítására van idő, elemzők és javítók tehát kinek-kinek automatizált módszerekre kell bízni magát. E tevékenységnek ki kell terjednie az adatokra és az adatbázisokra. Molnár szerint a Janus2000 szoftver a programokat a futatókörnyezet figyelembevételével elemzi – legyen szó a UNIX különféle verzióiról, VMS-ről vagy a Microsoft rendszereiről. Az eszköz a környezet elemzésével kezd el dolgozni, majd átter a moduláris vizsgálatra; ez utóbbinak vannak automatikus és manuális elemei. A program C, Pascal és COBOL programok verzióit elemzi.

Másodikként **Báró Csaba,** a Megatrend fejlesztőmérnök mutatta be cégé Year 2000 Akciócsoport fantáziáziavé problémakezelő megoldását, amely elmondása szerint három fő területet érint. Elsőként bemutatott a Clipper környezetben fejlesztett alkalmazások elemzése, dokumentálására szolgáló, **Megoldás 2000** elnevezésű visszafordító eszközt. (A cég márciustól, folyamatos megjelöléssel hasonló megoldást ígér a FoxPro, a dBASE, a COBOL, a Pascal és a C nyelvre is.) A kódviszafordító eszköz mellett az akciócsoport vállalja a hálózati és asztali rendszerek kompatibilitási vizsgálatát, valamint a hardverek átírtését is. Báró szerint nagyon kevés Clipperben írt alkalmazásához maradt fenn dokumentáció, illetve forráskód. A **Megoldás 2000** ezeken a területeken – a 2000. év problémájáról függetlenül is – piaci hízárog pótol.

**Kelemen Zoltán**

## Vevő vagy fogyasztó?

Az „antivilágban” nagyvállalatunk „kereskedelmi” szabályozására még nem volt szükség, hiszen a vertutasításos rendszer, valamint a mögötte meghúzódó informális struktúra irányította őket, azert a Ptk. adásvételre vonatkozó bizsuai fozszabályként csak a magánszféra ügyesbajos dolgait kezelték. A Ptk.-ban többnyire ma is elmosódik a nagykereskedelmet folytató beszerzők és a személyes fogyasztást célzó ügyfelek közötti különbség, meghozza az utóbbiak javára: a fogyasztók védelmét ugyanis különkéntően oldják meg. Így tehát a magyar gyakorlatban a vevő (akár nagykereskedelmi beszerző, akár fogyasztó) általában jobb jogi garanciákat kap, mint külföldön. Hogy a kifinomult amerikai jog mennyire nem szórmentőn áll a vevővel, annak szemléltetésére álljon itt talán az első Y2K-val kapcsolatos jogi precedens.

A chicagói Andersen Consulting véleményezésre kérte fel a massachusettsi legfelsőbb bíróságot egyik volt ügyfelének kárigényével kapcsolatban. A Ierrüházal termékeiket forgalmazó, massachusettsi székhelyű Canton J. Baker kiskereskedelmi lánc 1989-ben bizsu meg a

tanácsadót 458 boltot kezelő kereskedelmi rendszerének korszerűsítésével. A J. Baker perrel fenyegette az Andersen tanácsadót, arra hivatkozva, hogy a rendszernek 2000-állónak kellett volna lennie. Jóllehet a rendszer valóban nem tudja kezelni a dátumváltást, a bíróság szerint az Andersen elég tett valamennyi kötelezettségvállalásának. Fontos tényezőnek számít ugyanis, hogy a 2000. év problémája mikortól tartozik az elvárható gondossággal kezelni ügyek körébe, vagyis mikortól kell a szállítónak szinte kérés nélkül is figyelembe vennie ezt. Elemzők szerint az 1995-ös év alkalmasnak látszik, mert az akkor telepített szoftverek életciklusa még túlyulhat az ezredfordulón, és a téma akkortájt már megfelelő mértékű nyilvánosságot kapott.

Az **InfoWorld** tájékoztatója szerint az Andersen stratégiájának első lépése az volt, hogy véleménykérésrel jelezte a tanácsadóval szembeni pereskedés komolyságát, második lépésük pedig – az esetben, ha kedvezőtlen választ kap – megpróbálta volna peren kívül elrendezni az ügyet, és ezzel kizárni a nyilvánosságát.

## Postaszoftver

## Cél az egységes ügyfélpont

Integrált Posta Hálózat (IPH) néven országos számítógépes rendszer kiépítésébe fogott a Magyar Posta. A rendszer céljairól és felépítéséről Nagy Róbert vezérigazgató-helyettes nyilatkozott lapunknak.

A posta és a távközlés szétválását követően a posta – piaci erejének megtartása érdekében – folyamatosan szembesülni kényszerült a termékportfóliója iránti gyors változtatási igénnyel. Ez a változtatási igény a pénz- és küldeményforgalmi szolgáltatásokra egyaránt vonatkozott, és erősítették a

folyamatot a Magyarországon megjelenő multinacionális vállalkozásoknak a korábbiaknál magasabb minőségi elvárásai is. A posta hagyományosan meglevő értékei ebben a helyzetben nem sokat segítettek, új technológiákra volt szükség. Jelenleg ugyanis egy új szolgáltatás bevezetése a teljes hálózatba na-

gyon lassú folyamat. Komoly gond a folyamatos minőségbiztosítás is, mert bár most is foglalkozunk ilyen kérdésekkel, de a minőségbiztosítási rendszerünk által feltárt gondokat csak nagyon lassan tudjuk megoldani. Összefoglalva: alapvető probléma a posta hálózatának szakmai szempontból történő menedzselése.

Több konkrét igény is felmerült, így például az univerzális munkahely kialakíthatósága, vagy a regisztrált küldemények (ajánlott levél, értéklevél, tértivevényes levél, utánvétes csomag) nyomon követhetősége jelentkező feladatként.

Mindezeket egybevéve kialakult egy frontoffice koncepció, amely



Nagy Róbert

az IPH kiépítésében valósul meg. A felhasználható forrásmennyiség azonban határt szabott a gondolatnak, bár kézenfekvő lett volna az összes postát egy nagy hálózatba kapcsolni és az összes munkahelyet ellátni számítógéppel, természetesen egyben gépesítve a háttérben folyó tevékenységet is. Azonban részben a korlátozott források, részben pedig a drasztikus – egy lépésben megvalósuló – váltás traumatikus következményei miatt ez nem valósítható meg.

– Mi épül most?

– A mostani rendszer a 200 legnagyobb forgalmú postahivatal összes munkahelyének számítógépesítését jelenti, kiegészítve a számítógépeket a felvételi tevékenységet támogató perifériákkal (kártyaolvasóval, vonalkódolvasóval, illetve speciális nyomtatókkal). Ezekben a helyeken megvalósulhat az univerzális munkahelyek koncepciója, ez alól csak a csomagkezelés lesz kivétel, az is csupán a fizikai korlátok miatt. Ettől a sorbaállások csökkenését várjuk. Támogatásul az informatikai rendszert egy ügyfélirányító rendszerrel egészítjük ki, ez növeli az esélyegyenlőséget, így senki nem függ az előtte álló ügyféltől. A háttérben pedig olyan rendszerek működnek majd, amelyek támogatják az elszámolást, illetve a hivatal egyéb tevékenységeit. Ez a 200 hivatal egy Budapest-központú integrált hálózatot használ majd. A második fokozatot a közepes forgalmú hivatalok alkotják (ez körülbelül 1000 helyet jelent), itt az ügyfélszolgáltató munkahelyeket nem gépesítjük, viszont a háttérben e pontokon is működnek majd az elszámolási és küldeményregisztrációs folyamatot gépesítő rendszerek. Az itt rögzített adatok a jelenlegi tervek szerint óránként bekerülnek a központi rendszerbe. A megmaradó 2000 kispostát most nem gépesítjük, ezeket harminc-negyven feldolgozópont szolgálja majd ki, ahova a rögzített adatok hagyományos úton és módon kerülnek el. A feldolgozópontok viszont abból a 200 pontból kerülnek ki, amelyek már részei a hálózatnak, így a kispostákról származó információk mintegy 12 óra múlva jelennek meg a hálózatban.

– Enkívül milyen hozadéka lesz még a rendszernek?

– A rendszer központi menedzseltisége segíti a minőségbiztosítást is, mert a továbbiakban egy-egy szolgáltatás színvonala nem a postai alkalmazott felkészültségétől függ. Egyébként a hálózaton keresztül javítható a felkészültség is, mert egy-

## Szerva itt...



## ...csere ott!

Pörgezz fel rendszerének hatékonyságát! Itt minden mérkőzésnek tétje van. A gyorsaság, a jó reflex, a profizmus akkor vezet sikerre, ha mögötte biztonságos és megbízható rendszer áll. Cserélje operációs rendszerét Microsoft® Windows NT™ Workstation 4.0-ra! Az üzleti élet minden nap új kihívást jelent. A cége stabilitásához elválaszthatatlanul hozzátartozik a megbízható operációs rendszer, amely minden alkalmazásnál hatékonyan működik, és a legtöbbet hozza ki a számítógépből – ezt nyújtja Önnek a Microsoft® Windows NT™ Workstation 4.0. 1999. március 16-tól április 15-ig tartó akciónkban kedvező áron megbízható és ütőképessé Microsoft® Windows NT™ Workstation 4.0 operációs rendszerhez juthat 50%-os kedvezményrel\*.

Ajándékul OpenK licenckonverzióra, legfeljebb 5 licenckonverzióra érvényes a kibővített operációs rendszerrel való frissítés esetén! Microsoft Windows 3.1, Windows 95, Windows for Workgroups 3.1, illetve OS/2.

\*Ajándékunk 1 darab oktatási termék ajánlott végfelhasználói árának kétszeres tartalmú 50%-os kedvezményt, a Microsoft termékünk kiegészítőitől eltérően.



További információért hívja a Microsoft ügyfélszolgálatot a 2 MSINFO (267-4636) telefonszámon!

Microsoft

## HÍREK

**Komoly veszteségre számíthat az AMD, tette közé a processzorgyártó.** A pénzügyi nehézségeket részben az okozta, hogy nem sikerült teljesíteni a terveket: a célul kitűzött 5,5 millió lapka helyett csak 5 milliót tudtak eladni. Ennek oka egy gyártási probléma volt, amely két hónapra visszavetette a termelést. Ráadásul a cégnek a pénzügyi helyzetét érzékenyen érintő ársztábla is kellett bonyolódnia az Intellel. Mindezek miatt, egy nagyobb átszervezési program keretében 300 dolgozóját is megváltja az AMD.

**Vállalatbirodalmának nagyszabású átalakításába kezd a Sony.** A japán óriáscég a különböző, jelenleg autonóm módon működő elektronikai részlegeit három egységbe fogja össze, ezek megdölgelike az adathálózatok szerepét hangsúlyozza. A három megalakító cég közül a Home Network Co. lesz a legnagyobb; ennek feladata a televíziók és az audiovizuális termékek. A Personal IT Network Co. felel a Sony személyi számítógépeiről, a távközlési és képszerkesztő termékeiről, míg a harmadik, a Core Technology & Network Co. feladata a felvételhordozó anyagok, valamint a félvezetőket, háttértárakat és elemeket tartalmazó termékek gondozása lesz. Ugyancsak új részlegbe olvasztják be a Sony internetszolgáltatási üzletágát; a Digital Network Solutions az internetelés mellett új típusú hálózati szolgáltatásokat is nyújtanak.

Része még az átszervezésnek a Sony Music Entertainment (Japán) privatizálása, illetve a játékgyártással foglalkozó Sony Computer Entertainment (Japán) helyzetének rendezése: ez a jövőben nem a Sony Music és a Sony Corp. közös tulajdonára lesz, hanem az utóbbi kizárólagos leányvállalata. Szintén a vállalati átszervezéshez tartozik, hogy a Sony 2003-ig 10 százalékkal csökkenteni dolgozóinak létszámát, és szerte a világon 15 gyárat fog bezárni.

**Több mint ezer németországi dolgozóját bocsátja el a Siemens Computer Systems.** A Siemens e részlegének 9 ezer munkatársából körülbelül 5 ezer dolgozik az anyaországban; most közülük küldenek el 1130-at. A legnagyobb elbocsátások Paderbornban, Münchenben és Augsburgban lesznek. A Computer Systems a Siemens Information and Communications Products Group része, és illetékességi körébe tartoznak a PC-k, a Windows NT-re és Intel processzorokra épülő Primergy kiszolgálók, a UNIX-os RM kiszolgálók, valamint a RISC alapú és nagysebességű BS/2000 számítógépek. Most egy viszonylag jobb helyzetben kerül sor az elbocsátásokra, az 1999-es pénzügyi év első negyedét ugyanis az összes számítógépes részleg nyereséggel zárta. Ugyanakkor a költségcsökkentés nem érhető el elbocsátások nélkül, állítják a vállalat vezetői. A kicsit távolabbi jövőben a Computer Systems is két részre oszlik majd: a „volume businessse” tartoznak a PC-k és a Windows NT-s kiszolgálók, az „enterprise businessse” pedig a UNIX- és BS/2000-kiszolgálók.

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Kisvállalati informatika

# Érvényesülés az élesedő versenyben

Az Európai Unió kis- és középvállalatok (SMB) olyan cégeket ért, amelyeknek kétszázötvennél kevesebb alkalmazottjuk van, nettó vagyonuk nem haladja meg a 35 millió eurót, és tőkéjüknek kevesebb mint egyharmada van nagyobb cégek kezében. Az Európai Unióon belül több mint tizenhatmillió SMB működik, s ez a szám az összes vállalat 99,8 százalékát teszi ki; ők adják az üzleti forgalom hatvanöt százalékát, az export negyven százalékát, ők foglalkoztatják a munkaerő hatvanhat százalékát és előljárnak a munkahelyteremtésben is.

**E**urópában az elmúlt tíz évben ezeknek a vállalatoknak a jóvoltából javult a munkaerő-piaci helyzet. Csaknem minden munkahelyt százfősnél kisebb cégek teremtettek; háromszázezer egy évben. Az SMB-k tehát a gazdaság gerincét alkotják. Az, hogy Európában továbbra is nagy a munkanélküliség, főleg a nagyvállalatok elbocsátásaiból fakad. A szolgáltatási szektor növekvő jelentősége, bizonyos üzleti szolgáltatások, technológiák fontossága, valamint az informatikai lehetőségek kihasználása mind az SMB-k helyzetét javítja a nemzetközi versenyben. A brüsszeli Bizottság igyekszik felhívni a közvélemény figyelmét az SMB-kre, hogy ezzel is kedvezőbbé tegye nekik az üzleti környezetet. Arra bátorítja az országokat, hogy könnyítsenek az SMB-k törvények szabta nehézségein, például ami az új technológiák használatát, az országok közötti elektronikus kereskedelmi szolgáltatásokat, az elindulást könnyítő anyagi támogatásokat vagy a csődtörvényeket illeti.

Tudomásul kell venni azonban, hogy az SMB-k közül csak igen kevés vehető rendkívül innovatívnak: alig kilenc százalék. Ez az arány a termelő iparágakban harmincszázalékos. Az SMB-k harmincegy százaléka felzárkózóként van nyilvánítva, hatvan százalékuk viszont a növekedésben nem érdekelt családi vállalkozás. A legtöbb munkahelyet az innovatív SMB-k teremtik. A személyes elkötelezettség, az önbizalom és a kockázatvállalási készség együtt jár a vállalkozó kedvvel és az információs társadalom vívmányainak felhasználásával.

Az SMB-k és a nagyvállalatok kiegészítik egymást, gyakran együtt is dolgoznak az elektronika lehetőségeinek kiaknázásában. A legkockázatosabb újításokat ugyan a nagyobb vállalatok vezetik be, de az SMB-k közelebb vannak a fogyasztókhoz, hamarabb, érzékenyebben reagálnak a következményekre. Sok új ötletet hoznak, és rugalmasabban alkalmazkodnak a különleges fogyasztói igényekhez. Nem csupán a nagy- és kisebb vállalatok közötti kapcsolat elektronikus támogatására van tehát lehetőség: a vállalatok és a fogyasztók relációjában is alkalom nyílik erre.

Az információs társadalom új technológiái megváltoztatják a paradigmákat az ipari társadalmak szerkezetében. Változóban van az üzlet menete. Egyre hatékonyabbak lesznek a kereskedelmi folyamatok, az internet alapú gazdaság kialakulásával egyre könnyebben megközelíthetők a nemzetközi piacok, de a helyi piacok – nyíltá válván – is élesebben versenyeznek egymással. Az SMB-ket tehát támogatni kell, hogy kihasználhassák ezekben a megálthatalan folyamatoknak az

előnyeit, és minimálisra csökkenthessék a szintén velük járó kockázatokat. A következő években fejlődés elsősorban a vállalatok közötti elektronikus kereskedelemben várható: a forgalom mintegy hatvanmilliárd euróra nő majd az ezredfordulóra. Ennek legfeljebb egytizede lehet majd a fogyasztókkal való kereskedelmi kapcsolat értéke. Az SMB-knek tehát az az érdekük, hogy a vállalatok közötti elektronikus kereskedelmi támogatások, közüliük sokan értesültek már az új lehetőségekről, de kevesen értik meg ezek lényegét és lehetséges előnyeit. Talán ez az oka annak, hogy Európában e cégeknek mindössze 5-6 százaléka szerzett internet-hozzáférést, a nagyvállalatok viszont csaknem mind élnek az intranetek, extranetek és az internet hirdetési, illetve eladási lehetőségeivel.

Az SMB-k vezetői a hardver- és szoftverköltésekkel sincsenek kibékülve. Legtöbbjük azonnal használni akar a befektetésekből. Egyéni, saját vállalkozásukra vonatkoztatott stratégiákra és megoldásokra van tehát szükségük, s ezekhez a maguk nyelvére, a maguk feltételei mellett

szerezniük hozzájutni; ugyanakkor a telekommunikáció árának jelentős csökkentésében is érdekelték.

Az információtechnológiát szolgáló vállalatoknak bizonyára nehéz anyagi áldozatok nélkül alkalmazkodniuk ezekhez az igényekhez. A leggyümölcsözőbb azonban mindenképpen a partneri viszony lenne a nagy szolgáltatók és a helyi SMB-k között. E kapcsolatnak a vállalkozásokat segítő szervezetek is részesei kell hogy legyenek. Így könnyebben azonosíthatók és megcélózhatók azok az SMB-k, amelyek sikerrel használhatják az új technológiákat, és ezzel nagyobb haszonra tehetnének szert. Lehetőség nyílna a szükséges képzésre, és megjelenéne a teljes körű üzleti modellek is. Minden résztvevőnek komoly anyagi esélyeket kínálna egy ilyen kapcsolat. A tapasztalat szerint, ha egy SMB például internet-hozzáférést vásárol, akkor a környezetében hamarosan megszaporodnak a hasonló üzletkötések.

Természetesen a kormányoknak is támogatniuk kell a magánszférát az elektronikus kereskedelemhez szükséges környezet megteremtésé-

ben, hogy azok elérhessék a kritikus tömeget. A brüsszeli Bizottság akciótervben vázolja fel a 2000-ig az elektronikus kereskedelem vonatkozásában európai szinten végrehajtandó terveket; sok területet hangolják össze az EU politikájának, többek között a piac jogi és szabályozási kereteit, a kutatási és fejlesztési stratégiát, valamint a kedvező üzleti környezet és a nemzetközi együttműködés létrehozására irányuló törekvéseket.

Brüsszel nagy hangsúlyt fektet a publicitásra, a képzésre, illetve arra, hogy az elektronikus kereskedelem kialakuljon a bizalom légkörébe. Erre az elektronikus fizetőrendszerek, a szellemi termékek kezelése, az elektronikus szerződések, illetve aláírások tekintetében éppúgy szükség van, mint a kereskedelmi partnerek valódiságának megállapításában. A távközlés liberalizációja világszerte csökkent a berendezések és hálózatok árát. Az európai K+F mobilizálódik, hogy valóban egyszerűen használható és kifizetődő megoldásokat kínáljon a kis- és középvállalkozásoknak.

Mártonffy Attila

## Kulcsfontosságú a szolgáltatások sokrétűsége

Európa kis- és közepes vállalkozásainak soha jobb alkalom nem kínálkozott még személyi számítógépek vásárlására. Csökken a gépek ára, és a gyártók – felismerve a szegmens szükségleteit – számos akcióval igyekeznek e réteg kedvében járni.

**E**lemzők véleménye megoszlik afelelől, hogy mekkora piacnak vehető a kis- és közepes vállalkozások a személyi számítógépek vásárlása szempontjából, becslések szerint azonban 1997-ben mintegy 5 millió PC-t adtak el e szegmens felhasználóinak. Ebből pedig arra lehet következtetni, hogy ez a piac tavaly körülbelül 8,5 milliárd dollárt áldozott a gépek beszerzésére, s ezt a gyártók aligha hagyhatják figyelmen kívül. A Dell például 1998 negyedik negyedében napi 2 millió dollár értékben adott el PC-t Európában, kétszer annyit, mint az előző három hónapban; ez a mennyiség egyébként teljes forgalmának ötöde. Felismerve az SMB-k jelentőségét, a termékek közvetlen értékesítéssel terítő cég nemrégiben virtuális támogatási és szolgáltatási központot épített ki az interneten, egyenesen az európai vásárlóknak.

A Forrester Research egyik kutatója szerint az SMB-k egyre inkább a szolgáltatások – tanácsadás, támogatás – sokrétűségét tekintik kulcsfontosságú szempontnak a termék szállítójának kiválasztásakor, s egy-

re kevésbé érdeklődnek a modell és a márkák. A vásárlási szokások ilyen-lyé változása viszont egyáltalán nem kedvez a viszonteladói hálózatnak – vagy csak alig – rendelkező Dellnek, ugyanis a vásárlók előnyben részesítik a helyi szállítókat. Mindazonáltal az amerikai vállalat bízik abban, hogy telefonon és a weben keresztül minden felhasználói igényt ki tud elégíteni.

A Hewlett-Packard e szegmenssel foglalkozó regionális igazgatója szerint a támogatási iránti növekvő igény nem az SMB-k „műszaki analfabetizmusát” tükrözi, hanem azt jelzi, hogy ennek a szektornak inkább átfogó megoldásokra van szüksége, mintsem egyedi gépekre. A HP éppen ezért már vagy egy éve akciót indított az SMB-k mind szélesebb körű megnyerésére: egyrészt speciális termékeket dob piacra, másrészt célirányos továbbképzésben részesíti dealerit. Ennek eredményeként az eltelt időben a HP az európai SMB-k körében PC-eladási 40, nyomatékeladási pedig 10 százalékkal növelte.

Különböző felmérések kimutatták,

hogy a kis- és közepes cégek eddig miért is ódzkodtak a számítógépes hálózat kiépítésétől, illetve modernizálástól. Egyrészt, mert tartottak a fejlődés miatti gyors elvulástól. Másrészt agódtak, hogy egyedi technológiák vásárlása nem elégséges teljes, illetve különleges számítástechnikai igényeik kielégítésére. Harmadrészt pedig hagyományosan inkább a helyi kereskedőktől vásárolnak, vonakodnak megbízást adni távoli, ismeretlen szállítóknak.

A neves gyártók a vásárlást többek között speciális finanszírozással igyekeznek ösztönözni. A HP integrált, kedvezményes árú PC-ből, nyomatékból, faxból és szkennerből álló csomagot kínálva igyekszik a kedvében járni a szobán forgó rétegnek. Az árcsökkenés persze jó hír a kisvállalati felhasználóknak, de a gyártóknak már egyáltalán nem az. A Forrester elemzője megjegyzi: az Egyesült Államokban már karácsony előtt 500 dollár körülire esett a PC-k ára, s ezt előbb-utóbb az európai értékesítési hálózatok is kénytelenek lesznek követni.

M. A.

# Testre szabott manipuláció

Hazánkban nem ismeretlen a direkt marketing. Sokan bosszankodhatunk a postaládából kihulló papírhalmos s a bennük levő mind több névre szóló üzenet miatt. Az új marketingtechnika telefonos változatával talán a választások idején találkozhatott először az ország lakosságának szerencsétlenebbik része; akkor a kampányolók a jelöltek személyes hangú programbeszédeivel igyekeztek meggyőzni a nagyjérdeműt.

Az interneten rengeteg „testre szabott” hirdetéssel találkozhatunk, a legjellemzőbb példa az Amazon.com használt módszer: alkalmas könyvajánlatokat mellékel a keresőeszközök találataihoz. Úgy tűnhet, hogy a direkt marketing nem igazán célravezető eszköz a kereskedelemben. Nem csoda, hiszen a levelek személyes hangvétele mögött kiteszik a sablonosság, az elg-

pelt név; a vacsora közben kapott telefonhívások pedig inkább riasztólag hatnak, semmint felkeltenék a célcsoport érdeklődését. Pedig a technika önmagában nem elvetendő, mindössze ügyetlen – egyelőre.

## Célcsoport: az egyén

„Bármilyen színű lehet, ha az a szín feketé” – válaszolta a századelőn

Henry Ford, amikor megkérdezték tőle, gyártana-e különböző színű T-modelleket. Az első, sorozatban készített automobil gyártásában kézenfekvő volt, hogy az apróra kidolgozott futószalagrendszer bármiféle bonyolítása növelte volna a költségeket – megfelelő haszon nélkül. Az autót vették, nem volt érdemes a színnel törődni – másfelől pedig, ha a verki már beindult, csak működ-

teni lehetett, nem volt tanácsos megzavarni a munkafolyamatot.

Jóllehet a technika azóta sokat fejlődött, a termékek eladási módszereit éppen úgy a tömeggyártás rendszere határozza meg. A tömegmarketing ugyanis a termékből indul ki, és ahhoz keres vásárlót. Ezt a technikát kifinomult befolyásoló módszerek jellemzik, s azok – jobb híján – általános üzeneteket kényte-

lenek megfogalmazni a vevők ismeretlen tömegeinek. Így a kereskedelmi tevékenység arra irányul, hogy ismérvek kombinálásával a tömeget darabokra lehessen szabdalni. Ha viszont sikerül kisebb csoportokat azonosítani, akkor onnantól megint csak marad a hagyományos logika: a célcsoportra nézve különleges, de azon belül általános sztereotípiák továbbítása a vásárlókhöz.

Nem kell ahhoz gurnak lenni a szakmában, hogy nyilvánvaló legyen a célcsoportképzés nagyvonalúsága. Némelyek szerint igazából két nagy és állandó kategória létezik: az egyikbe a sznobok tartoznak, akik minden újdonságot megvesznek, kerüljön bármennyibe, a másikba pedig a többiek. Ez talán túl sommás így, de kétségtelen, hogy a tömeges eladás nemigen használhat finomabb módszereket. A legtöbb reklám a megcélzott személy neve, életkora és jövedelmi helyzete szerint kategorizálható, sokszor ezek közül is hiányzik valamelyik ismérv. Egyszerűbb és hatékonyabb a vásárlót uniformizálni, és arra játszani, hogy egy-egy név hallatán vagy szín, jellegzetes forma láttán mindenkinek ugyanaz jusson az eszébe. Ez a technika egyáltalán nem sikertelen. Csak az alternatívok hangoztatják, hogy a déli napon felfort Coca-Cola az igazi, és mindenkinek van fogalma arról, hogy mi is az a Pepsi-érzés. Az uniformizált vásárlói attitűdnek azonban megvan az árnyoldala is. Úgy nőttünk fel, hogy a zacskós levest meg kell egy kicsit „vadítani”, hogy tényleg legyen íze; megszoktuk, hogy személyes tárgyaik mind sorozattermékek, és nem akadunk fenn azon, ha a farmer kicsit lötyög a fenekünkön. Akkor hát mi keltette életre a homlokegyenest más módszere épülő direkt marketinget?

## Nagyobb adatbázisok

A költségek csökkenésével és az információtechnológia fejlődésével megszületett annak az elvi lehetősége, hogy a marketing közvetlenül erre vagy arra a személyre irányuljon. Adatbázisok és információs rendszerek segítségével nyilvántartás vezethető arról, hogy ki mit és hol szeret vásárolni, milyen időközönként fogyaszt bizonyos termékeket, melyek azok az események – születésnap, a gyerek érettségije – az életben, amelyek üzleti lehetőséggel is kecsegtetnek. A telekommunikáció és az információtechnológia egybefolyásával személyesen megszólítható lesz a vásárló, és ezzel fordulhat a kocka: a vásárló határozza meg, hogy milyen legyen az, amit megvesz. Az interaktív televíziózás például nemcsak hogy feloldja a műsor időbeli kötöttségét és új típusú szórakozási lehetőségekre ad módot, hanem azt is lehetővé teszi, hogy a reklámok az adott nézőnek megfelelő szerkezetben és tartalommal jelenjenek meg a képernyőn – a vásárláshoz pedig ki sem kell mozdulni otthonról, sőt

## Az informatikai vezető szemüvege



1998. július

A szerver meghibásodása miatt a cég működése megbénult.



1998. szeptember

Az elveszett adatbázis helyreállítása két heti munkába került.



1998. december

A rendszer lassúsága miatt az év végi jelentés nem készült el időre.



1999. január

A vállalat úgy döntött, hogy az új informatikai rendszer kialakítását a Synergon-ra bízta.

A XXI. század küszöbén egy modern és sikeres cég nem nélkülözheti a jól működő informatikai háttérrel. Integráció nélkül ugyanakkor egyetlen rendszer sem lehet igazán hatékony – a benne felhalmozott adatokból állnak össze a döntésekben jól használható információk.

A Synergon, a vezető hazai rendszerintegrátor vállalja, hogy a rendszerintegráció filozófia:

**megálmodni, megvalósítani, működtetni.**

Ügyfeleink igényeinek és problémáinak megértése, modellezése után megtervezünk, leszállítjuk és üzembe helyezzük a vállalat működését legjobban kiszolgáló informatikai rendszert, és igény esetén annak működtetését is tevékenyüljük, hogy a beruházás termelőerővé váljon és profitot hozzon.

Igy megoldandó feladatok és napi problémák helyett az Ön számára az informatika a vállalat stratégiájába illeszkedő kényelmes, üzleti előnyt biztosító szolgáltatásként jelenik meg.

**SYNERGON**  
A rendszerintegráció: filozófia

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

Reprezentáció: Árkady Rt., APEH, Budapest Bank Rt., Budapesti Értéktársaság, CA-Info Értékpapír Rt., DELFER Rt., Digital 2000 Rt., EGT-Gringöring Rt., Generali-Praxitelca Rt., CTS, Magyar Villamos Művek Rt., MAB Rt., MATÁR Rt., MOL Rt., Párizs Ártéktársaság Rt., Pannon CSUF Rt., PÉCS Város Rt., Pénzügy Rt., Shell Hungary Rt., Super Érték Rt., SVT-Warner Rt., Szerepjáték Rt., Szorobó és Csallágyai Minisztérium, Tungsol Rt., Westel Rt. ■





már a telefonkagylót sem kell majd felemlíteni.

**Csökkenő költségek**

Miért érheti meg a tömegmarketing-technika jól bejárattott módszereit felváltani a még gyerekcipőben járó direkt metódusokkal? A már említett információtechnológia mellett fontos tényező a termelés technológiájának átalakulása. A Just In Time (JIT) rendszerek meghonosodásával

remekül kiegészülhet a „testre szabott” eladási módozatokkal. A Dell vagy a Gateway vásárlói már ma is interneten keresztül adhatják meg a kért számítógép konfigurációját. A japán Nemzeti Kerékpárgyár az internet révén egyedi rendelésvételeket teljesít, másik példaként a Levi Strauss említhető meg: mostanában dolgozza ki a testre szabott internetes vásárlás módszerét. Eszerint a vásárló a képernyő előtt kiválaszthatja a stílus, a szabás és egyéb

utazásiiroda-láncban azt vették észre, hogy milliós nagyságrendű bevételről estek el, csak mert haterzer terminális rendszerüknek ebédidőben hosszabb a válaszadási ideje: az állandó terhelés alatt álló rendszernek a kiszolgáló személyzete ugyanis nagyjából egy időben ékeztet. És az ugyanezben az órában elmaradt bevételek a versenytársakat gazdagították. Az integrált rendszerek jóvoltából a fogyasztó könnyen informálódhat, és döntését egyik

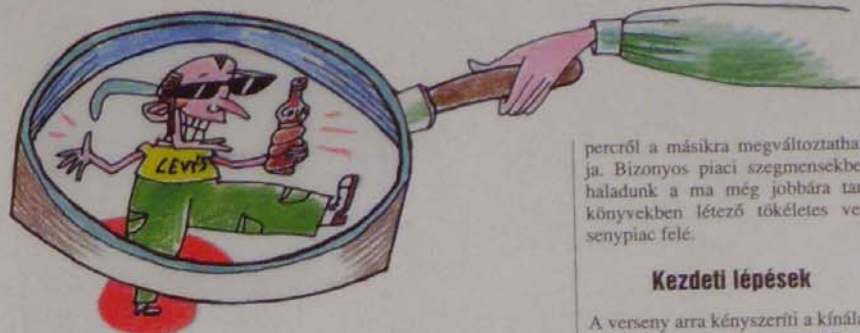
gyobb hiba: a direkt marketing még mindig a tömegmarketing elemeiből igyekszik építkezni. A legtöbb helyen nem arra törekszenek, hogy viszonylag kevés többletárfordítással kifinomult statisztikai módszereket és egyre szűkülő célcsoportokat képezzenek, hanem öletszerű osztályozást és tömegével kiküldhető üzeneteket használnak. Nyugaton, illetve az Egyesült Államokban a junk mail jellegű reklámok hatékonysága nem nagyobb két százaléknál, a telefonos reklámok pedig inkább idegenkedést váltanak ki. Az angliai Direct Marketing Association elismerte: hozzávetőlegesen 50 ezer dollár veszteségük származik abból, hogy halottaknak küldenek levelet. A kelet-közép-európai térség jobban áll a hatékonyság szempontjából, felmérések szerint itt ki nyitják a beérkező levelek túlnyomó többségét. Nem biztos tehát, hogy volt szocialista térség átugorja a direkt marketing kezdeti szakaszát.

Pedig a közvetlen eladási technikák az információ eljuttatásánál jóval több változást hozhatnak. A már említett Amazon remek példa a másodlagos információk felhasználására. A vevő minden igényének, szokásainak feljegyzése ma már nem különösebben nehéz, részletes adatbázisok segítségével pedig kifinomult eladási stratégiákat lehet kidolgozni – és azok nem feltétlenül járnak radikális költségnövekedéssel. A szállodák, légitársaságok személyes elemekkel bővíthetik szolgáltatásaik körét, az áruházak speciális árlistákat küldhetnek a vevőknek múltbeli vásárlások alapján. Persze a direkt marketing nem mindenki-

nek hozhat biztos hasznot. A kisebb és gyorsabb vállalkozásoknak a direkt marketing több előnyt kínál. A tömegtermelésre beállt cégek nehezen alakíthatnának ki személyes (vagy legalábbis annak látszó) kapcsolatát minden vevővel. Nekik a vásárlók hatékonyabb osztályozása, valamint a megfelelően kialakított árdiskrimináció nyújthat lehetőségeket. Bűnös dolognak hat az árdiskrimináció alkalmazása, mégis sok cégnek jócskán megnöveli a hatékonyságát, ha legalább az sikerül megállapítania, hogy mely vásárlói tevényt lenne érdemes megtartani, és kiket lehetne arra bírni, hogy ne vegyék igénybe az ő szolgáltatásait. A légitársaságok bevett, az üzleti és turistákat árban élesen megkülönböztető módszere mellett olyan finomabb technikák is szóba jöhetnek, mint amelyet például egy angol biztosítótársaság alkalmaz: bizonyos ügyfelek hívásait a versenytársához irányítja át; más társaságok pedig tőlük különböző cégek prospektusait küldik el az eltanácsolható ügyfeleknek.

A közvetlen marketing valószínűleg a jövő zenéje. Az igazi nagy dobás az lesz majd, ha a különböző telekommunikációs formák valamikor összeérnek, és valós idejű, interaktív szolgáltatást kínálhatnak. A tévéfilm reklámblokkjában a házassági évforduló előtt állók éterem ajánlatokat nézhetnek, a rádió pedig remek térdspecialistát kínálna a sábalésedet elszenvetned. Addig meg érdemesebb a reklámpostát felbontatlanul a kukába dobni.

Kelemen Zoltán



percről a másikra megváltoztathatja. Bizonyos piaci szegmensekben haladunk a ma még jobbra tanakönyvekben létező tökéletes versenypiac felé.

**Kezdeti lépések**

A verseny arra kényszeríti a kínálati oldalt, hogy minden eszközt kihasználjon a vásárló megszólításakor. A közvetlen marketing technikája nem új, a személyes kapcsolatra épülő módszerek, és még korábban a helyi üzletláncok eladóiira épített termékkihelyezések vitathatatlanul működnek. Az adatbázist itt a sarki bolt eladója vagy a családot szervező Amway-ügynök képviselte. Kétségtelen, hogy a modern eszközöket felhasználó direkt marketing technika nagyon olcsó, de megjegyzendő, hogy a jelenlegi módszerek még nem eléggé kifinomultak, és ami na-

jellemzők neki tetsző kombinációját, majd ezek alapján az e célra létrehozott „alvállalkozás” elkészíti a kívánt ruhadarabot.

**Gyors információáramlás**

A harmadik tényező a verseny kiéleződése. Az egyre kevesebb költséggel beszerezhető információk élezik a versenyt: ha valamely gyártó vagy szolgáltató nem keres újabb eladási módozatokat, könnyen lemaradhat. Egy hazánkban is ismert

alapjaiban változott meg a tömegtermelés logikája. A JIT filozófiája szerint az ideális sorozatméret az egyetlen darab. Pontos szervezéssel s nagy munkafegyvellemmel a készletszinteket, a raktározási költségeket, valamint egyéb, a készlethez köthető ráfordításokat gyakorlatilag nullára lehet leszorítani, és teljesen rugalmassá lehet tenni a termelést. Bár nem mindenütt alkalmazzák az „éppen időben” elvet, a rendszer filozófiájának különböző elemeit sok helyütt integrálják. E megközelítés

**Oracle8**  
AZ INTERNET PLATFORM



Az Oracle8i a világ vezető adatbázisának legújabb generációja, az első olyan adatbázis, amely kifejezetten internetes fejlesztési és megvalósítási platformnak készült. Továbbfejleszti az Oracle8 iparágvezető technológiáját és speciális funkcióit amellyel minden korábbinál könnyebbé teszi a vállalkozások, alkalmazásfejlesztők és

rendszerintegrátorok számára a dinamikus adatbázis-alapú intranet és web alkalmazások kifejlesztését. Az Oracle8i segítségével nem csupán a termékeket és szolgáltatásokat lehet online módon forgalmazni, de a piacok bővítésére, a hatékonyság javítására és az üzemeltetési költségek csökkentésére is lehetőséget nyújt.

**ORACLE**  
ORACLE HUNGARY  
1123 Budapest, Alkotó u. 17-19.  
Telefon: 224-1709, fax: 214-0078  
http://www.oracle.hu

**Nem könnyű manapság olyan PC-t  
találni, amely minden szempontból  
megfelel egy vállalat igényeinek.**

”

**A HP Vectra VL sorozata viszont**

”

**telitalálat. Szerintem messze maguk  
mögött hagyták a konkurenciát.**

*(Harányi Tamás, Sony Hungária Kft. Informatikai ovh.)*



HP VECTRA

Intel, Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

 **HEWLETT®  
PACKARD**

Szeretnénk megismertetni Önnel a szakértők véleményét a HP Vectra sorozatról. Mielőtt Ön eldöntené, milyen PC-t vásárol. Mi már tudjuk, hogy ez a számítógép-család rengeteg pénzt takarít meg Önnek anélkül, hogy bármilyen kompromisszumot kellene kötnie a teljesítmény tekintetében, mivel a HP Vectra sorozat az Intel® Pentium® II processzorra épül, és Ön a világ

legjobb szolgáltatásait és megoldásait élvezheti a menedzselhetőség terén. Mi tudjuk, hogy a HP Vectra számítógépek már a jövőben gondolkodnak, és ennek megfelelően épültek. Azt is tudjuk, hogy a világ több millió üzletembere tisztában van ezzel. Csupán szerettük volna megmutatni Önnek a szakértők véleményét. Ha találkozik a HP Vectrával, majd Ön is megérti.



*HP Vectra, az ideális üzleti megoldás.*

További információért hívja a HP Hotline-t: 343-0310

## Java-központ az IQSoftban

Márciusban elkezdte működését a Sun Magyarország és az IQSoft Rt. által létrehozott Java Központ, az első magyarországi jogosított Java-központ (Authorized Java Center). E központot azért létesítették, hogy segítségére legyen a hazai fejlesztésekkel foglalkozó szakembereknek a Java és a hozzá szorosan kapcsolódó technológiák – a CORBA, a Java-Beanek, az Enterprise JavaBeanek, a kiszolgáló-technológia (servlettechnológia) – megismerésében, valamint a fejlesztés teljes ciklusát támogató Sun gyártmányú és más eszközök közelebbi tanulmányozásában.

Az IQSoft épületében működő központ hardver- és szoftvererőforrásai elosztott rendszerek fejlesztéséhez kínálják környezetet. A központ munkatársai már a tervezés szakasza előtt igyekeznek oktatással, konzultációval segíteni a hozzájuk fordulókat.

A megnyitón szakmai előadásokat tartottak az IQSoft és a Sun munkatársai. Szabó Tamásnak, az IQSoft ügyvezető igazgatójának bevezetője után Kovács András, az IQSoft szoftvertechnológiai osztályának vezetője beszélt a központ céljairól, s felsorolta a támogatott technológiákat:

- Java (nyelv, JavaBeanek, Enterprise JavaBeanek, Servlet, adatbázisok elérése Javából, felhasználói felület létrehozásába Javában és HTML-ben, terítési technológiák);

- CORBA;
- alkalmazáskiszolgálók;
- internet;
- fejlesztési módszertanok (UML és Unified Process, verzió- és konfigurációkövetés, teszteset).

A szoftverkészlet:

- Sun-eszközök (Java Workshop, Java Studio, Java Web Server, Java Check, NetDynamics Application Server);

- Inprise-eszközök (JBuilder for Windows, Application Server);

- IBM-es eszközök (San Francisco Framework, VisualAge for Java, WebSphere);

- IONA Technologies (Orbix, OrbixWeb, OrbixOTM, OrbixSSL, WonderWall);

- Marimba Softwares eszközei (Bongo, Castanet);

- Oracle-eszközök (Oracle8i, JDeveloper Suite);

- a Rational Software eszközei (RequisitePro, Rational Rose, ClearCase, ClearQuest).

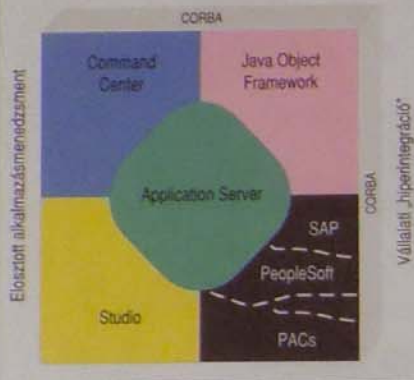
A következő előadó Zsemlye Tamás rendszermérnök (Sun Microsystems) volt; ő a Java nyelv és platform pillanatnyi helyzetéről és fejlődésének menetéről beszélt. A legfrissebb, 1.2-es platform újdonságaként a gyorsabb futatókörnyezetet, a (kiszolgálóoldali) kiterjesztett biztonsági modellt, az elosztott rendszerek hatékonyabb támogatását, a JDK 1.1.6 és az afölötti változatok teljes 2000-túrását említette (a teljesítménynövelésben fontos szerep jutott, mint fejtegette, a 80 bites lebegőpontos számbázisnak, a natív szállítómegatartásnak, a gyors memóriafoglalásnak és felszabadításnak – ebben az 1.2-es változatban a C++-t is megverte –, és a kicserélhető virtuális gépnél). Szó esett különféle Java API-król, a JavaOS-ról, Java processzorokról, Java alapú (irodai, vállalati) alkalmazásokról, fejlesztőkörnyezetéről, a Sun Jimi technológiájáról, valamint a Jimi Community tagjairól (Novell, Computer Associates, Siemens, Epson, Quantum, Ericsson, Seagate, Oki).

A következő két (lendületés) előadást Németh Miklós, az IQSoft vezető technológusa, egyszerűsített a Java Központ vezetője tartotta: az egyikben bemutatta a JBuilder-t és társt, vagyis a Java fejlesztőkörnyezeteket és fordítókat (néhány keresetlen szóval igazán emberközelbe hozta őket), a másikban a Java és a CORBA összefonódásáról taglalta: voltaképpen azt, hogy vajon mi szükség van a Java mellett a CORBA-ra (a DCOM-ról nem is be-

szélve). Az ok a hagyományos alkalmazások és fejlesztők, meg a CORBA működőképessége (itt is elhangzottak bizonyos komparatív megjegyzések a DCOM-ról).

Ezután ismét Zsemlye Tamás következett, témája most a Sun NetDynamics alkalmazáskiszolgáló volt. A NetDynamics alkalmazáskiszolgáló adatvezérelt dinamikus webalkalmazások fejlesztő-, integrációs és hordozóplatformjaként határozta meg; ez a platform összhangban van a Java JDK 1.1.6-tal (az 5-ös verzió a JDK 1.2-vel is), a CORBA-val, a HTML szabvánnyal, a HTTP-vel és az IIOP-vel, és Solaris, HP, AIX és NT platformon használható. Fejlesztésre a NetDynamics Stu-

### Hálózati alkalmazási platform



dio és a NetDynamics Java Object Framework használható vele, alkalmazásfuttató környezetként a NetDynamics Application Server és a NetDynamics Command Center, integrációra pedig a Platform Adapter Components (PAC) és a PAC SDK. A NetDynamics-et például a Boeing használja emberierőforrás-kezelésre, a Chevron pedig kereskedelmi rendszerként.

Ezután ismét Kovács András beszélt, a vállalati információs rendszerekbe foglalt és az internetes Java/CORBA komponensekről. Először leszögezte a követelményeket:

- globális, elosztott működésre van szükség (telephelyekkel és partnerekkel való kapcsolat, és együttműködés más rendszerekkel a feladatok megoldásában);

- gyors hozzáférés (lokális vagy saját, nagy kiterjedésű hálózaton és nyilvános hálózaton, vagyis interneten, ha az a kapcsolat biztonságossá tehető);

- gyors alkalmazkodás a változó üzleti feltételekhez (gyors fejlesztés és módosítás, igazodás a nemzetközi vagy iparági szabványokhoz);

- méretezhetőség;

- beruházások értékének megőrzése.

A megoldásnak Kovács szerint nyitni kell lennie, és szabványosnak (programozási nyelv, közzesszoftver, hálózati protokoll, tranzakciókezelés, rendszerfelügyelet és más tekintetben), objektumorientálnak, komponens alapúnak, felépítésében általános háromrétegűnek.

Kovács a továbbiakban a megoldás IONA Orbix alapú eszközeit mutatta be; ennek a megoldásnak a Java, a CORBA és a WWW az alapja, s az OrbixOTM, az OrbixNames, az OrbixEvents, az OrbixOTS és az OrbixManager az eszköze.

A továbbiakban Ertner Péter konzultáns (IQSoft) beszélt az Oracle8i-ről, Gábori Zoltán projektvezető (IQSoft) az IBM San Francisco keretrendszeréről, Fazekas Zsuzsa vezető konzulens (IQSoft) pedig a fejlesztési folyamatok támogatásáról (nagyobbrészt a Rational eszközeiről).

Az előadások után demonstrációkat láthattak a megjelentek, és konzultációkat folytathattak az előadókkal.

Seres Iván



## Szoftver építő- elemek webes önkiszolgáló alkalmazásokhoz



**Tény:** A Meta Group elemzője, Jeff Rumberg szerint egy hagyományos ügyfélszolgálati művelet költsége 5 dollár, amennyiben az ügyfélszolgálat munkatársa fogadja a hívást, illetve 50 cent, ha egy automatizált telefonos ügyfélszolgálat. Ezzel szemben ugyanez az interneten csak néhány centbe kerül. (InfoWeek 98. jún. 1.)

### Itt kezdődnek az emberközpontú alkalmazások.

A WebSphere alkalmazás kiszolgáló egyesíti a Java kiszolgáló oldali (servlet) környezetet az adatbázis-csatoló eszközökkel s az ORB-kkel (object request broker). Ön tehát bármilyen üzleti funkciót beilleszthet a webes alkalmazásaiba amelyhez akár dinamikus HTML-lapokat is alkalmazhat. A WebSphere Studio segítségével rekord idő alatt készíthet Java servleteket.

**Önkiszolgálás a munkahelyen.** A Lotus Domino alkalmazás kiszolgáló lehetővé teszi csoportos munkafolyamat alkalmazások készítését a gyorsan változó üzleti folyamatok leképezésére. Lotus Domino – a biztonságos, valóban interaktív webes önkiszolgáló megoldások alapja.

**Információt az embereknek!** A DB2 univerzális adatkezelő biztosítja az Internet számos nagyforgalmú webhelyének háttérét, mivel világszínvonalú teljesítményével nagy számú felhasználót képes kiszolgálni. Teljes mértékben Java kompatibilis és natív módban futtatható az összes vezető számítástechnikai platformon.

**Tökéletes integráció.** Az MQSeries segítségével mind új, mind pedig meglévő alkalmazásait beépítheti webes önkiszolgáló megoldásaiba. A már teljes mértékben Java kompatibilis MQSeries a világ vezető üzleti integrációs eszköze, amely 35 számítástechnikai platformon működik.

## Próbálja ki vásárlás előtt!

INGYENES WEBES ÖNKISZOLGÁLÓ KEZDŐ CSOMAG.

Mindaz Önre vár, ami a Web Self-Service alkalmazások készítéséhez szükséges, beleértve a próbaverziót is:

[www.software.ibm.com/webseltery](http://www.software.ibm.com/webseltery)



e-business

Keressen fel minket, ha ingyenes webes önkiszolgáló kezdőcsomagra van szüksége, amely tartalmazza a próbaverziót is, és ötleteket szeretne kapni, hogyan készíthet lenyűgöző önkiszolgáló webes alkalmazásokat: [www.software.ibm.com/webselfserv](http://www.software.ibm.com/webselfserv)



## Az Ön webes alkalmazásai időt takarítanak meg másoknak. De Önnek ki takarít meg időt?

A vásárlók saját igényeik kielégítésére használják a világhálót.

Ezen alapul a webes önkiszolgáló. De először meg kell nyernie a vásárlókat - korszerű önkiszolgáló alkalmazásokkal. Használja fel erre az IBM WebSphere Studio-t! Mivel az eszköz Java alapú, servlet varázslójával gyorsan és egyszerűen készíthet dinamikus, interaktív webes alkalmazásokat, nehézkes CGI szkriptek használata nélkül. A NetObjects ScriptBuilder eszközeivel szkripteket készíthet Java, JavaScript, Jscript, HTML, D-HTML és JavaServer alkalmazásaihoz. Mindeközben a NetObjects Fusion lehetővé teszi, hogy vizuálisan megtervezhesse, elkészíthesse és karbantarthassa weboldalait. A végeredmény: azonnal megtekintheti munkája gyümölcsét, elhelyezheti a szöveges elemeket, és egyszerűen tesztelheti a beépített funkciók és objektumok működését. Elkészült alkalmazásait a WebSphere alkalmazás kiszolgáló segítségével Java servletként futtathatja a legtöbb web szerveren, valamint beépített csatolóeszközeinek segítségével már meglévő adatait illetve alkalmazásait is felhasználhatja. Amennyiben a gyorsan változó üzleti folyamatok leképezéséhez csoportos munkafolyamat alkalmazásokra van szüksége, használja a Lotus Domino alkalmazás kiszolgálót, amellyel biztonságos, teljesen interaktív webes önkiszolgáló megoldásokat készíthet. Soha sem volt gyorsabb és egyszerűbb az internetes alkalmazások megalkotása. Ha többet szeretne tudni a WebSphere szoftverről, látogasson ide: [www.software.ibm.com/websoftware](http://www.software.ibm.com/websoftware)



Nagy megoldások egy kis bolygónak

Kétezer felé

# Vegyes a kép az államigazgatásban

Immár kevesebb mint 300 nap van hátra az informatikatörténelem első olyan projektjének végéig, amelynek nincs esély a határidő módosítására. Ebből az alkalomból a nagy állami szervek felkészülésének állapotát vizsgáltuk meg, így az egészségbiztosítási, a nyugdíj-biztosítási és az adóhivatali rendszer felelőseivel beszélgettünk a kérdéssről.

## Komoly lemaradásban az egészségbiztosító

Mint azt János Ferenc főigazgatóhelyettes elmondta, az egészségbiztosító informatikai rendszerének átállítása tavaly novemberben kezdődött meg. Mintegy két hete született meg az átállítás záródokumentuma, ebből kiderül, hogy alkalmazói rendszereik 90, hardvereszközök 65 százalékát érinti a dátumváltás. Ezekről elmondható, hogy változtatás nélkül jövő január elsején nem fognak működni. Hardvereszközök mintegy 90 százaléka 486-os processzorú vagy annál régebbi gép, még 20 darab XT is működik a rendszerben. Minden 386-os vagy annál rosszabb gépet cserélniük kell, a 486-osokat is szeretnék kiváltani, de ha anyagilag megszorulnak, akkor erre nem lesz mód, s kényszerűségből az alaplapcserét választják. Összességében az egészség-

ségbiztosítás rendszerén belül 4000-4500 konfiguráció működik, ennek a 60 százaléka szorul cserére. Ennél eggyel magasabb szinten egy Alpha processzoros gép működik, ennek kétezeresítését a Compaq elvégzi, ezenkívül pedig 20 darab Bull gyártmányú kiszolgálóval rendelkeznek, ezek feljavítását is a gyártó vállalta. Az egészségbiztosításon belül most körülbelül 40-féle független alkalmazói rendszer működik. Ezeknek a rendszereknek a 75 százaléka Clipper 87-ben, a 15 százaléka pedig FoxProban íródott, így rendszereik 90 százaléka dBase alapú. Ezek a rendszerek teljes mértékben javításra, cserére szorulnak, a javítás érdekében pedig fölvettek a kapcsolatot a szoftverek fejlesztőivel, cégekkel, magánszemélyekkel – foglalta össze az alaphelyzetet János.

Vannak olyan kisebb jelentőségű rendszerek, amelyek javítása nem igényel nagy munkát, és hatásuk is csekély, ezekkel különösképpen nem foglalkoznak – tért át a megoldási lehetőségek ismertetésére a főigazgató-helyettes. Aminek viszont mindenképpen neki kell állniuk, az a három nagy kassza – a gyógyszer-finanszírozást, az egészségügyi-finanszírozást és a készpénzellátást (gyes, családi pótlék, táppénz stb.) – kiszolgáló, ellenőrző rendszerek módosítása. Ezek közül első körben

a gyógyszerrendszer átépítését kezdték el, itt egy Oracle alapú alkalmazást készítették, ez most 90-95 százalékos készultségi állapotban van (a fejlesztés valamikor 1998 közepén kezdődött el, ennek köszönhető, hogy mostanra elkészült), március folyamán egy kiválasztott megyében sor kerül az éles tesztre, és amennyiben az új rendszer megbízhatóan működik, akkor az országos bevezetést április elején elkezdik. Amennyiben mégsem váltja be a hozzá fűzött reményeket, akkor el kell kezdeniük a meglévő megoldás kétezeresítését.

A többi rendszer fejlesztéséhez viszont most kell nekifogniuk. Nemrég kezdték el készíteni az egészségügyi finanszírozás rendszerének rendszertervét, szintén Oracle alapon szeretnék dolgozni, végérvényesen szeretnék kiváltani a dBase alapú alkalmazásokat. Szerencsére ez a rendszer jóval kisebb méretű alkalmazást kíván, mint a gyógyszer-finanszírozási informatika. Míg az előző alkalmazásnak országosnak kell lennie és nagyon nagy méretű adatbázissal dolgozik, addig ez számítástechnikai szempontból egyszerűbb alkalmazás, mert az informatikai rendszer egy részét a kórházak kezelik.

Végül a harmadik a készpénzrendszer, ez több, egymástól független

alrendszerből – táppénzszámítási, családpótlék-fizetési, gyermekgondozási díj-fizetési rendszer – áll. Ráadásul ebből a sorból kilóg a táppénzrendszer, mert az jogosultság alapján számol, és a kifizetés mértéke függ a szerzett jogoktól (azaz a befizetett járuléktól). A közeljövőben nyílt versenytárgyalást írnak ki az új rendszerek elkészítésére. Azoknál a rendszereknél pedig, ahol nincs esély arra, hogy valaki előlről kezdve január elsejére elkészüljön az új megoldással, most folynak a tárgyalások az eddigi szállítókkal az Oracle alapú alkalmazások elkészítésére. Ilyen például a készpénzellátási rendszeren belül a rokkantsági nyugdíjat kiszámoló rendszer. Lesznek azonban olyan alkalmazások is – összességében 10-15 –, amelyeket megpróbálnak valamilyen módon 2000-állóvá tenni, és ezeket a jövő év folyamán cserélik le.

Mindenképpen látszik, hogy az egészségbiztosítási rendszer nagymértékben lemaradt a feladatok elvégzésében. Úgy látom, hogy ez a lemaradás mintegy két éves, időben való munkakezdéssel az áttérés biztonsággal megoldható lett volna – fejezte ki kételyét a megoldás ütemzettségével kapcsolatban János. – Az a veszély is fenyeget minket, hogy az új rendszereket nem tudjuk kellő biztonsággal tesztelni, és jövő-

re belefutunk valami nagyobb programhibába. Mindenesetre a tesztet október elsején el kell kezdeni, mert három hónap sem tekinthető elegendőnek, de ennél kevesebb elképzelhetetlen.

Ebben a helyzetben nem tekinthetnek el kerülő megoldások létrehozásától. Így kialakítottak egy olyan adatközpontot, amely tartalmazni fogja az összes létező adatot. Erre az adatközpontra ráépítenek olyan adatbányászati és jelentéskészítő eszközöket, amelyekkel a rendszerek ideiglenesen pótolhatók. Így például a készpénzellátási rendszerek működésképtelensége esetén ebből az adattárból kigyűjtethők azok, akiknek járnak ezek a juttatások, és a jogosultak kézi utalással megkapják járandóságukat. Ezzel mintegy másfél hónapot nyerhetnek, február közepére az eredeti rendszernek mindenképpen működni kell. Az intézményi finanszírozásnál viszonylag egyszerűbb a rendszer, mert ezek végső esetben átmenetileg átállíthatók is finanszírozhatók, a pontosítás pedig később is megtörténhet.

Van még egy rendkívül súlyos gond. Ez a finanszírozás ügye. Az egészségbiztosítási költségvetés határait figyelembe véve 200 millió

(Folytatás a 31. oldalon)

**Tiszta élő web**

**on**  
ORACLE

**SZÁMÍTÓGÉP** **RIASZTÓ** **TELEFON**

**BELEPTETŐ** **FAX**  
**INTERNET**  
**E-MAIL**

**HÚZZUNK EGY KÁBELT A XXI. SZÁZADBA!**

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

Szeretné, ha számítógép-hálózatát élettartam-garanciával készülne? Ha igen, akkor hívjon most bennünket!

**X-BYTE**  
A HÁLÓZATMESTER

**TÜV**  
DIN EN ISO 9001  
TÜV Nemzeti Szolgálat

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

# IP, az uralkodó

Az IP (Internet Protocol) mindmáig napról napra több asztali számítógépet és eszközt várhatóan átfogó ostromot indít a telekommunikációs világ ellen. Az Internet Engineering Task Force (IETF) több szabványa is közel áll a befejezéshez; ezek leegyszerűsítik a vállalati adattároló rendszereket és a protokoll használatát műholdas kapcsolatokon.

Az IP eléri a hagyományos és a kábeltelvíziót is. E technológiai fejlesztésekkel egy időben a protokoll magabiztosan hódít majd tért a hang- és képi kommunikáció területein csakúgy, mint a nagygépes alkalmazásoknál, amelyeket a vállalatok egy időben kizárólag az IBM-féle Systems Network Architecture-re (SNA) bíztak.

Egyre több informatikai vezető dönt úgy, hogy teljes egészében álljon az IP-re, és milyen gyorsan csak tudja, elhagyja a többi protokollt. Ennek egyik oka, hogy az IP-rendszerek 2000-állók, ráadásul az IP az internet szabványaként lehetővé teszi a kommunikációt a beszállítókkal és az ügyfelekkel. Elemzők úgy vélik, általános térhódításával csökkenni fog a hálózatok költsége és bonyolultsága, s több eszközzel,

több szolgáltatás lesz elérhető, mint valaha. „Ha csak egyetlen hálózati protokollt alkalmazunk, az annyit jelent, hogy minden mindennel tud kommunikálni” – vallja Fred Baker, az IETF elnöke.

Szakértők szerint az IP dominanciáját az internet egyre szélesebb körű elterjedése segítette elő. „Gondoljunk úgy az internetre, mint egy gigantikus postára! Ha az ember megszabja a borítékok külalakját, valamint azt, hogy mi szerepelhet rajtuk, akkor a világ bármely postahivatala kézbesíteni tudja őket” – mondja az IETF egyik munkacsoportjának elnöke.

Sok cég már csak azért is az IP-t választja, mert egyetlen protokoll alkalmazása komoly előnyöket jelent működésük szempontjából. Ezeknél a vállalatoknál az informatikai vezetők számára véget ér a különféle protokollok okozta hosszantartó rémálom. Egy új világban ébrednek, ahol a hang, a kép és az adat gyakorlatilag bármilyen szállítási rendszeren egyesülni tud. Az örökös protokollok egyvelege – amelybe éppúgy beletartozik az SNA és az AppleTalk, mint a Novell-féle IPX vagy a Digital DECNetje – hamarosan a múlté. Ahogy mindenféle adatforgalom egyetlen IP folyamattá válik, kialakul egy közös eszközkészlet, s ezzel kezelhető lesz minden, ami csak egy helyi hálózaton vagy WAN-on történik. A kapcsolók várakozási sorai, az IP fej-

lécek rangsoroló mezői és az érlelődő MPLS (Multiprotocol Label Switching) szabvány mind együtt fognak működni.

Persze az is igaz, hogy az IP szolgáltatási minősége még nagy kíváncsiságot magán, sőt a létfontosságú MPLS csak 1999 vége felé várható. A szakemberek azonban folyamatosan dolgoznak azon, hogy a hang- és egyéb adatfolyamokat megfelelően lebessegtessék az IP közreműködésével. Az IP alapú hangátvitel terén a különböző gyártók termékei egyelőre még nem működnek együtt, de a helyzet hamarosan változni fog. Decemberben az Ascend, a Cisco, a Clarent, a Dialogic, a Natural MicroSystems és a Siemens közös kezdeményezést indított útjára, amelynek keretében támogatni fogják a VocalTec, a Lucent és az ITXC kifejlesztette iNow (interoperability Now) technológiát. Utóbbi célja, hogy az IP telefonában használatos átjárókat és kapuőröket (gatekeepers) együttműködésre bírja.

Az 1999-ben várható új IP technológiák minden területen kínálnak majd előnyöket: kezdve a vállalati adatközpontoktól egészen a WAN-okig. A cégek például az adatközpontok kezelésében húznak komoly hasznot az IP alkalmazásából. Nagygépes kapcsolatait sok vállalat állította át IP-re SNA-ról vagy más, régebbi technológiáról. A kialakulóban lévő szabványok valószínű-

leg megkönnyítik majd másfajta adatközpontok csatlakoztatását is. Szintén erre az évre várható az IP over Fibre Channel szabvány, amely ugyanazon a Fibre Channel csatlakozón át teszi lehetővé kiszolgálók csatlakoztatását adattároló eszközökhöz és hálózatokhoz. (A Fibre Channel 1 gigabit/másodperces adatátviteli sebességű technoló-

Ugyancsak fejlesztés alatt áll egy specifikáció: IP továbbítására IEEE 1394 kapcsolatokon keresztül. Az IEEE 1394, más néven FireWire segítségével adattároló eszközöket lehet asztali számítógépekhez kapcsolni 200 megabit/másodperces vagy nagyobb sebességgel.

A WAN-ok terén várható új technológiák megjelenése valószínűleg



gia, jelenleg SCSI eszközök csatlakoztatására használják.) Az egyfajta B/K technológia alkalmazása egyszerűsíteni fogja a vállalati hálózatokat. Az Ethernet és SCSI kártyák helyett elég lesz csak Fibre Channel B/K adaptereket alkalmazni: ezeken aztán IP-t futtatnak a hálózati csatlakozáshoz, illetve SCSI-t, ha SCSI eszközökhöz akarnak kapcsolódni.

nagyobb átszervezést és alacsonyabb költségeket fog eredményezni. Ugyancsak ígéretesnek tűnik a hamarosan színre lépő műholdas IP. Természetes, hogy az IP réteg műholdon keresztül is megszületik. Az IP legfőbb előnye az egyetemeség. S ugyancsak költségcsökkentő tényező, hogy az e protokollt használó alkalmazáscsomagok az infor-

FICTION



Ön manapság kemény versenynek van kitéve, ha egy termelővállalatot irányít. Nyilvánvalóan szeretné bonyolult termelési és logisztikai folyamatait szigorúan ellenőrizni, hogy megfeleljen a piaci és a tulajdonosi elvárásoknak, de ehhez nincs elég operatív információja, s így szubjektív benyomásaira kell hagyatkoznia termelési döntései meghozatalánál.

Az Oracle Manufacturing irányítási rendszerével azonnal képet kaphat rendelésállományáról, forgalmi adatairól, termelési erőforrásainak leterheltségéről, ami hatékony segítséget nyújt ahhoz, hogy fontos döntései időben meg tudja hozni. A komplex ellátási láncrendszer lényegretörő információt ad az anyag- és erőforrásellátási helyzetről, integrálva a folyamatba a vevőket, a beszállítókat és a kooperációs partnereket is, EDI vagy Internet segítségével.

Az Oracle Manufacturing műszaki tervezési modulja segítségével termékfejlesztési tevékenységét beillesztheti a teljes operatív irányítási folyamatba, míg minőségbiztosítási megoldásunk hatékonyan támogatja vállalata folyamatos fejlesztési erőfeszítéseit. Az integrált termelésirányítási rendszer pedig lehetővé teszi, hogy Ön közvetlen kapcsolatot teremtsen a pénzügyi tervezési és az operatív tervezési folyamat között.

És így az Oracle Manufacturing rendszerével eltűnnek a fehér foltok! Oracle Hungary, 1123 Budapest, Alkotás u. 17-19., telefon: 224-1700, fax: 214-0070, <http://www.oracle.hu>

**ORACLE**  
Applications

matikusok számára több készen kapott megoldást jelentenek" – fogalmaz a Lorai Orion műholdas vállalat technológiai vezetője. A műholdak által lefedett nagy távolságok okozta késések miatt azonban problémák léphetnek fel a kommunikációban, ezért Legjobb jelenlegi megoldások címen az IETF nemrégiben közreadott egy ajánlást a nagy késleltetési idők kiküszöbölésére. Az IETF egyik tisztségviselője szerint a Microsoft megvalósítja ezt az ajánlást az operációs rendszereibe beépített TCP/IP protokollköteg elkövetkező verzióiban.

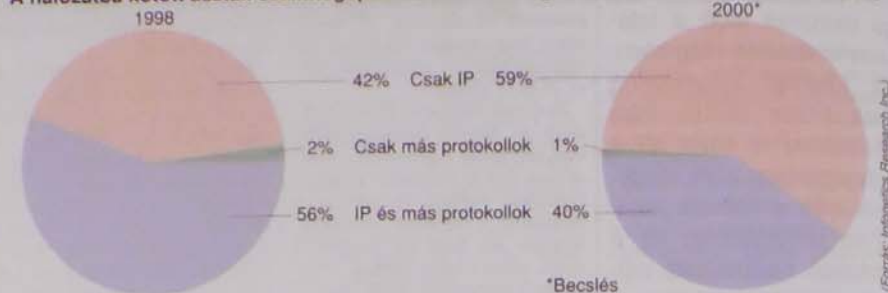
A kábeltelevíziós hálózatok technológiája is optimálisnak tűnik az IP számára. Az IETF jelenleg a kábelmodemek kezelésének szabványosításán dolgozik. A kábelek

vonzó tulajdonsága, hogy mindegyik jelen vannak, továbbá hogy nagy a keresztmetszetük. A kábelben keresztüli IP kulcsra kész távközlési megoldásokat eredményezne, lehetővé téve a vállalati hálózatok elérését otthonról, vagy akár a céges telefon átirányítását otthonra. Az IP továbbítása lehetséges az analóg televíziók függőleges elhalványulási időszakában is (vertical blanking interval – VBI). Ez az egyirányú technológia a televízió képernyőjén nem látható sorokat használja adat kódolásra, valamint olyan információ küldésére, amely nem része a képernyőnek. Egyik jelenlegi alkalmazási területe a feliratozás, de az iparág megfigyelői szélesebb körű használatot jósolnak neki a jövőben. Ennek segítségével például a műsorral

## Az IP térhódítása

Az elkövetkező pár évben alaposan felgyorsul a csak IP hálózatba kötött asztali gépek elterjedése. Mindenképpen a többi protokoll aránya csökkenni fog.

A hálózatba kötött asztali számítógépek százalékos megoszlása, hálózati protokoll szerint



egyidejűleg sugárzott webcímeket lehetne szolgáltatni. Elemzők azonban ennek kapcsán felhívják a figyelmet, hogy a VBI kiaknázása csak átmeneti megoldás lehet, hiszen az analóg tévékészülékekkel idővel leváltják a digitális típusok.

Az új technológiákkal járó szokásos gondokon kívül aztán más problémák is adódhatnak a vállalatok informatikai részlegeinél. A hálózat előbb-utóbb olyan eszközökre is kiterjed majd, amelyek azelőtt nem voltak IP alapúak. Ezért úgy kell megtervezni a hálózatot, hogy ne



okozzon gondot a hirtelen hatalmas növekedés. Ha egy cégen belül az összes telefonkészülék IP alapúvá válik, az könnyen megduplázhathja az IP-ügyfelek számát.

Ez olyan feladatokkal is járhat, amelyek első látásra nem maguktól értetődőek, így komoly oktatásra és továbbképzésre lesz szükség. Az informatikai vezetőknek meg kell győződniük arról, hogy a kapott eszközök kivétel nélkül IP-kompatibilisek, azonosítaniuk kell az ettől eltérőeket, és ki kell deríteniük, hogyan cseréljék le, illetve fejlesszék tovább az utóbbiakat. Mindemellett természetesen közelről kell megismeríteniük az IP protokollt, hogy ezután megtanulhassák az újfajta belső hálózatok tervezését és építését.

Stephen Lawson  
és Laura Kubbu  
(InfoWorld)

## RUGALMAS KISVÁLLALKOZÁSOKNAK RUGALMAS NYOMTATÓK... DE VAJON HONNAN JÖTT AZ ÖTLET?



Az új HP LaserJet 2100 sorozat nemcsak percenként 10 lapos gyorsaságot és az 1200x1200 dpi-s felbontás tisztaságát nyújtja Önnek, hanem színes látszó rugalmasságot is. Az ekké 3 papírtálcával a felhasználó nyomtatott könnyedén alkalmazkodhat minden papírtípushoz, a normál papírtól az ívesített fóliáig. Tovább bősíti az Ön lehetőségeit a 4 különböző csatlakoztatási mód is. Használhatja őket egyetlen PC-re köthet vagy hálózaton meg-



osztva, működhet akár a 2100M és a 2100TN esetében olyan vegyes hálózatokban, ahol PC és Macintosh gépek egyaránt tartoznak a rendszerhez, a lapropokat pedig kábeltek dugdosása nélkül, infravörös ponton keresztül csatlakoztathatja rájuk. Sőt még a 189 900 Ft-os újított kezdődő árak is igazán rugalmasnak számít. Ha növekedni és terjeszkedni szeretne, az HP LaserJet 2100 sorozat nyomtatásait éppen Önnek találják ki. Hiszen jeli az, ha egy idővel nemcsak a gumizalagok jelentik a rugalmasságot.



**hp** HEWLETT  
PACKARD  
Expanding Possibilities



**TL TeleLogic Kft.** 1119 Budapest, Fehérvári út 83.  
telefon: 204-3030, e-mail: telelog@telelogic.hu



**Állítsa vissza eltűnt adatait PERCEKEN BELÜL!**

A PowerQuest **Lost&Found** segítségével egyszerűen és biztonságosan visszanyerheti értékes adatait meghibásodott merevlemezéről.

**Visszaállíthat**

- > véletlenül letörölt fájlokat
- > lemezformálás után korábbi adatokat
- > meghibásodott merevlemezén elveszett adatokat
- > FAT-tábla megsemmülését miatti elvesztett fájlokat

**IBM ViaVoice98**

Angol, német, francia, olasz és spanyol nyelveken!

**Home edition**  
Egyszerű használat!  
Tárolás, Felvétel, beszéd felismerés  
Több, mint 96.000 szóra alapozott, mely  
további 64.000 szóval bővíthető  
VoiceText diktálási motorok  
VoiceForm diktálási motorok  
3 hangformázási és szerkesztési funkciók  
Több személy egyéni kijelölésnek felismerése

*Ön csak beszél a...*



*...gép meg írja!*

**Executive edition**  
Professzionális hangfelismerés  
Közvetlen diktálás napközben Windows programokkal  
A teljes operációs rendszer irányítása  
ViaVoice Outlook - Felhívás rendezés a beírt  
szavak, levelek, hangposták, WEB-  
oldalak és egyébek meghallgatására

**Időben kapjon észbe...**

**VirusBuster™**

...mielőtt adatait veszteség érné.

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

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

Tel./fax: 430-8350, 242-2130, 240-1546 <http://www.vbuster.hu>

**Nálunk mindent megtalál, amire Önnek vagy a számítógépének szüksége lehet...**

**Qwerty Computer szaküzlet:**  
1111 Budapest, Bartók B. út 14.  
Tel.: 466-9377 Fax: 385-2687  
E-mail: qwerty@qwerty.hu  
Nyit.: hétfőn 10-18 óráig

**Epson - Olympus szaküzlet:**  
1111 Budapest, Bartók B. út 9.  
Tel.: 466-5419  
E-mail: epson@qwerty.hu  
Nyit.: hétfőn 10-18 óráig

**Qwerty Mammut szaküzlet:**  
1022 Budapest, Lőrincz u. 2-4. 1026  
Tel./Fax: 245-8255  
E-mail: mammut@qwerty.hu  
Nyit.: hétfőn 10-21 óráig, hétfőn 10-18 óráig



**DAEWOO**

**CEBIT AKCIÓ!**

**CMC-431X**

**Rendkívüli árengedmény**

**Március 18-24 között**



Keresse a DAEWOO viszonteladóknál!

Információ: 252-8644, 252-3071, 252-5010  
Weblap: [www.daewooel.hu](http://www.daewooel.hu)

**ÚJ!**

**LaserBit**  
COMMUNICATIONS

- G.703
- Ethernet 10/100 Mbps
- Hang, kép, adat

**NAGYSEBESSÉGŰ ADATÁTVITEL LÉZERSUGÁRRAL**

*Baby*

**Baby**

- 150m-es hatótávolság  
- Egyszerű, gyors installálás!

**Baby**

- 2.5 km-es hatótávolság,  
100 Mbps-on

**Rendkívül kedvező ár!**

Optimális megoldás városon belül, folyó felett, vasút és autópálya két oldalán, ipartelepek között és ideiglenes kapcsolatoknál.

**CROWN-TECH**

1118 Budapest, Pannohalmi út 35.  
Tel.: 319 2995, 319 2996, 319 2997,  
Fax: 319 3326, Support Center: 319 3327  
E-mail: [crowntec@hungary.net](mailto:crowntec@hungary.net) [www.crown-tech.hu](http://www.crown-tech.hu)

## A Központi Statisztikai Hivatal pályázatot hirdet az Informatikai főosztály

Adatfeldolgozási osztályvezető munkakörébe, ORACLE programtervezési gyakorlattal.

**Feladata:** a mezőgazdasági és környezet-statisztikai adatbázisok létrehozásának és üzemeltetésének irányítása, HP UNIX, ORACLE, SAS adatfeldolgozási és OCR adatbeviteli környezetben.

**Rendszertechnikai vezető munkakörébe,** UNIX üzemeltetési gyakorlattal.

**Feladata:** a KSH HP UNIX és NT bázisú számítógépes rendszerének fejlesztése és üzemeltetésének irányítása.

### Pályázati feltételek:

- Szakirányú egyetemi vagy főiskolai végzettség
- Tárgyalási szintű angolnyelv-tudás
- Vezetői gyakorlat
- Magyar állampolgárság

**Bérezés:** a köztisztviselői törvény szerint. A kinevezés határozatlan időre szól.

### A beküldött pályázat tartalmazza:

- a részletes szakmai önéletrajzot,
  - az iskolai végzettséget és az idegennyelv-tudást igazoló okiratok másolatát.
- A pályázatot 1999. március 31-ig a Központi Statisztikai Hivatal Személyügyi és Oktatási osztályára kell benyújtani.

Cím: 1525 Budapest, Pf. 51

A bíráló bizottság a beérkező pályázatot 1999. április 8-ig elbírálja. A pályázatokat bizalmasan kezeljük.

# grafton

## EXCELLENT CAREER OPPORTUNITIES!

**Senior Programmer** c. 300.000  
Opportunity for experienced programmers to lead a small software development team on various projects. Requirements are: at least three years' commercial programming experience gained using C++, Visual Basic, Java, HTML or AutoCAD; fluency in English or German. Previous project management experience would be an advantage.

**IT Manager** negotiable  
New entrant to the Hungarian market is looking for a young, dynamic manager to set up and lead the IT department. Requirements are fluency in English, an excellent general IT background, including extensive knowledge of networks and office software. Will be reporting to the general manager, but will have complete freedom of action. Excellent opportunity for an enterprising character.

Tel: 214-3465 or grafton@elender.hu  
CALL US NOW!

11001

## séllect'

Budapesten működő, külföldre fejlesztő cég keres:

### SOFTWARE FEJLESZTŐKET

#### Elvárások:

- jó szakmai angolnyelv-tudás,
- 2-5 év gyakorlat a C++ programozási nyelvben és/vagy
- 2 év gyakorlat a Win32 API használatában és/vagy
- 2 év gyakorlat SQL adatbázis programozásában (CENTURA vagy mSQL vagy SYBASE vagy ORACLE).

#### Az alábbiak ismerete előnyt jelent:

- németnyelv-tudás,
- ODBC, HTML, ISAPI, PEARL, CGI,
- OLE, DCOM vagy XCOM tapasztalat,
- OUTLOOK vagy EXCHANGE applétek fejlesztése.

Önéletrajzát angol és magyar nyelven

várjuk az alábbi címre:

Select Appointments

Személyzeti Tanácsadó Iroda

Budapest, Szent István krt. 4. /2.

Tel.: 329-3944 Fax: 329-3945

e-mail: select@mail.matax.hu

07052



Do you know what  
the secret of success is?

Compaq is one of the world-wide leaders of the IT market. Its fully owned Hungarian subsidiary is now seeking candidates for the following position:

## Sales Representative

You, as a member of our Sales Force, will be responsible for selling Compaq products and services to some of our key customers.

### Requirements:

- university degree
- at least 2-3 years sales experience
- readiness to work independently and to take responsibility
- good knowledge of the IT sector is an advantage

### We offer:

- highly competitive salary and benefits
- excellent working conditions
- a challenging professional environment
- outstanding opportunities for personal development

Applicants should be native Hungarians and have a fluency in written and spoken English.

Please send your CV both in English and in Hungarian, together with a hand written cover letter to the following address:

Compaq Computer Hungary Ltd. – HR Dept.  
1124 Budapest, Németvölgyi út 97.

**COMPAQ**  
Better answers.

12063

# Microsoft®

A Microsoft Magyarország pályázatot hirdet az alábbi pozíciók betöltésére:

- **Technical Account Manager (TAM)**
- **Partner Program Manager (PPM)**

A feladat:

### TAM

- Tanácsadással segíti nagyvállalati ügyfeleinket a Microsoft BackOffice alapú rendszereink üzemeltetésében
- Koordinálja a németországi Támogatóközpont által nyújtott szolgáltatásokat, és kapcsolatot tart munkatársaikkal

### PPM

- Az MCS (Microsoft Consulting Services) csapat tagjaként kiemelt partnereinknél a Microsoft nagykövete
- Szakmai tudásával és jelentős projektekben szerzett tapasztalataival hozzájárul a közös munkák létrehozásához és sikeres lebonyolításához

Ha Ön felsőfokú szakirányú végzettséggel, minimum 3 éves gyakorlattal, tárgyalóképes angolnyelv-tudással, jó kommunikációs készséggel, az átlagot meghaladó munkabírással és győzni akarással, valamint MCSE minősítéssel rendelkezik – vagy képes arra, hogy 1 hónap alatt a még hiányzó vizsgákat megszerezze – eséllyel pályázhat a fenti állásokra. A TAM pozícióban a német nyelvtudás előnyt jelent.

Eredményes munkájáért cserébe versenyképes kompenzációs csomagot és kitűnő karrierlehetőséget ajánlunk Önnek a világ legsikeresebb szoftvercégenél.

Magyar és angol nyelvű önéletrajzát az alábbi címre várjuk:

Microsoft Magyarország Kft. 1397 Budapest, 62. Pf. 548, Fax: +36 (1) 437-2899,  
Fülöp Ágnes részére

**Folytassa nyerő csapatban!**

11053

## Consultronics

A World of Good for your Networks

A Consultronics Ltd. dinamikusan fejlődő magyarországi szoftverfejlesztő leányvállalata telekommunikációs információ rendszernek fejlesztéséhez munkatársakat keres az alábbi munkakörökbe:

- Szoftverfejlesztőket (C++/SQL programozó)
- DSP fejlesztő mérnök
- Technical writer

Ha Ön

- szeretné, hogy munkáját anyagilag is elismerjék és
- szeretné Magyarországon megtalálni a boldogulást, de
- nem szeretne egy nagy gépezet kő fogaskereke lenni és
- angol nyelven képes a kommunikációra, valamint
- hálózatomozáson szoftver fejlesztésében már tapasztalatot szerzett,

kérjük, küldje el önéletrajzát a 372-0583-as faxszámra vagy írjon a következő címre:

Consultronics Development Kft.

1111 Budapest, Mlégyetem rkp. 1-3.

BME „D” épület 104.

E-mail: office@gw.cfk.bme.hu

További információt a 372-0580-as telefonszámon kaphat.

06065

## ST Support Team Kft.

Tel/fax: (1) 269-2233

## PC-HÁLÓZATÁT BÍZZA

## MÉRNÖKEINKRE!

## ÁTALÁNYDÍJAS HAVI KARBANTARTÁSOK

[www.support.hu](http://www.support.hu)

info @ support.hu

SYMANTEC  
CERTIFIED  
RESELLER

Microsoft Certified  
Solution Provider

## Nest Kft.

1111 Budapest, Kende u. 13-17.

Telefon: 386-8760

Telefax: 466-7503

## Szoftverek az FTP Software-től:

**OnWeb Host v2.0**

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

**OnNet Host v4.0**

Terminál emuláció Windows 95 és NT környezetre

**OnNet Host Suite v4.0**

A sikeres Netwok Access Suit új változata

**InterDrive Client v4.0**

Az ismert NFS kliens program javított, bővített új változata

További felvilágosításért forduljon hozzánk!

12001

# HÍREK

Iparági szakértők szerint két éven belül az átlagos asztali PC-knek 80 gigabájt, a noteszgépeknek pedig 35 gigabájt merevlemez-kapacitásuk lesz. Az egyéb, várható trendek között említették a PDA-k számára kifejlesztett mikromeghajtók megjelenését, a határvonal elmosódását a csúcscategóriájú IDE és a kisebb teljesítményű SCSI merevlemezek közt, valamint az erősorrend átrendeződését a piac szereplői között. A DiskTrend elemzőcég vezetője szerint a következő öt év során a merevlemezek tárolási sűrűsége évente 60 százalékkal nő. Így 2001-ben egy 3,5 hüvelykes, 80 gigabájt merevlemez nagyjából annyiba fog kerülni, mint egy jelenlegi átlagos meghajtó. Ez a fejlődés még legalább öt éven keresztül fenntartható, és akkor is csak a fizikai törvények szabnak korlátot.

Noteszgépekbe szánt mobil K6-2 processzorok jelentett be az AMD. A K6-2 P jelű processzorok 350, 366 és 380 megahertzes órajelfrekvenciával kaphatók. Ellátták őket a 3DNow! technológiával, és támogatják a Super7 architektúrát, azaz a 100 megahertzes rendszersínt, a kétszeres sebességű AGP-kaput és az 1 megabájtnyi másodlagos gyorsítótárát.

Gyorsítótár-berendezések készítésében és marketingjében log együttműködni a Novell és a Compaq – jelentette be a két cég. A Compaq gyorsítótártermékeinek jelenleg 35 százalékát értékesíti a netware-es piacon, ezért érdemes áttekinteni, hogy még milyen Novell-termékek kapcsán dolgozhatnak közösen. Ilyen lesz a Novell Border Manager Suite nevű szoftvercsomagba tartozó FastCache Services 3, az a tervek szerint bármilyen böngészőszoftverrel képes lesz működni, s internetes gyorsítótár-szolgáltatásokat is nyújt.

Két új téma is felbukkant az Intel Pentium III-ba beépíteni kívánt, sokat vitatott azonosítószám kapcsán. Az Intel a rendszergyártóknak elküldött hibajegyzékében március elején elismerte, hogy a Mobile Module csomagolásban szállított Pentium III és Celeron lapkákban a Pentium Serial Number (PSN) bekapcsolt állapotban van. Ez nem minden processzort érint, csupán az ez év január 25. után szállítottakat. Az Intel minden érintett rendszergyártóknak eljuttat egy BIOS-frissítést, amellyel ki lehet kapcsolni a PSN-t. Ezzel csaknem egy időben a Zero-Knowledge Systems (amely anonim webböngészést kínál ügyfeleinek) bejelentette, hogy feltörte azt a segédprogramot, amellyel ki lehet kapcsolni az azonosítót. A cég egyik programozója írt egy ActiveX-alkalmazást, mely megkerüli a PSN Control Utilityt, és egy cookie-állományt helyez el a felhasználó rendszerén. Ha ez a cookie elfoglalta a helyét, a felhasználó hiába kapcsolja ki a PSN-t, az azonosítószám továbbra is látható. Az Intelnél egyelőre még nem próbálták ki, hogy működik-e a Zero-Knowledge programja, de úgy vélik, hogy az egyedül azonosítóra szükség van, például az elektronikus tranzakciók hitelesítéséhez.

További híreink: [www.szamitastechnika.hu](http://www.szamitastechnika.hu)

## Kiegészítő perifériák Bizsuk

A nagy tudású, nagy értékű számítógépes részegységek általában sokkal többször kerülnek reflektorfénybe, mint egyszerűbb társaik. Pedig ezek az egyszerűbb eszközök érdekes képességeik jóvoltából sokat segítik a felhasználót. Igen gyakran könnyebbé, gyorsabbá teszik a munkavégzést, új funkciókkal bővítik a szolgáltatás-választékot.

Itt a szerkesztőségben is naponta tapasztaljuk, mennyire bosszantó lehet, ha például egy egér nem úgy működik, ahogy kell (piszkos a golyó vagy az alátét, kikoptak az alkatrészek, nem érintkezik a gomb, törött a kábel). Ez megnehezíti a pontos pozicionálást – arról már nem is beszélve, hogy a rossz for-

lőn-külön változatos parancsok rendelkezhetők (2. kép), a szerkesztő- és funkciógomboktól a bonyolult, összetett utasításokig.

Az eddigi hanyattgerek csupán néhány hagyományos egérgordon segítek: a mozdulatlanág jóvoltából nem török a drót, és persze nem szed fel piszkot az alátétról –

megfelelő az automatikus beállítás. A képesség a lencse elforgatásával szabályozható. A kamerához adott programokkal álló- és mozgókép rögzíthető a merevlemezre, a kísérőhang viszont csak a hangkártyával ellátott számítógép mikrofonján keresztül vehető fel. A rögzített videorészlet kérésre egyetlen



1. kép. Logitech TrackMan Marble FX: egyedi, kézre álló formájúra tervezett hanyattgér



3. kép. A szétszedett TrackMan Marble FX-ben látszanak az optikai érzékelők

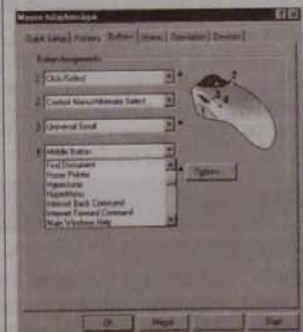


4. kép. Egyszerű geometriai formák határozzák meg a Logitech QuickCam VC külalakját

májú és gyengébb minőségű egér a gyakori használat során inhüvelygyulladás is okozhat –, és persze idegesebbé tesz. Szóval egy néhány ezer forintos eszköz is nagy hatással lehet a munkavégzésre.

### Hanyattgér

Testlaborunk a VAR Kft. jóvoltából nemrég megvizsgálhatta az egerék egyik legnevezetesebb gyártójának, a Logitechnek egy érdekes új termékét. Ezt az egérpótlót Track-



2. kép. A TrackMan Marble FX négy gombja szabadon programozható

Man Marble FX-nek hívják, bár enigma nagy golyószemével az állatok közül nem rácsálóra emlékeztet, hanem inkább kaméleonra (1. kép). Aki megformálták, gondosan ügyeltek arra, hogy a tenyér is kényelmesen alá legyen támasztva, a nagy golyót pedig két oldalról is meg lehessen fogni a pontosabb apró mozgásokhoz (balról a hüvelykujj is besegíthet). A kézre álló formán négy gombot helyeztek el, s ezekhez kü-

lön-külön változatos parancsok rendelkezhetők (2. kép), a szerkesztő- és funkciógomboktól a bonyolult, összetett utasításokig. Az eddigi hanyattgerek csupán néhány hagyományos egérgordon segítek: a mozdulatlanág jóvoltából nem török a drót, és persze nem szed fel piszkot az alátétról – megfelelő az automatikus beállítás. A képesség a lencse elforgatásával szabályozható. A kamerához adott programokkal álló- és mozgókép rögzíthető a merevlemezre, a kísérőhang viszont csak a hangkártyával ellátott számítógép mikrofonján keresztül vehető fel. A rögzített videorészlet kérésre egyetlen

### Internetes kamerák

A Logitech Magyarországtól és a Philipstől is kaptunk egy-egy kis, internetes képforgalmazásra kifejlesztett új kamerát. A Logitech QuickCam VC típusának és a Philips PCA645 VC-nek is USB (univerzális soros sínű) a csatlakozója. Ezért az ezt a csatlót támogató Windows 98-cal kamatoztathatjuk a képességeiket: videokonferenciát rendezhetünk velük, és elektronikus levélrendszerünkön át videoleveleket (v-mail) küldhetünk.

A Logitech QuickCam VC (4. kép) a Connectix felvásárlása után vált Logitech terméké, és immár USB csatlóval is kapható. A kamera szokásos paraméterei (kontraszt, fényerő, színek) szoftveresen állíthatók, de tapasztalataink szerint

EXE állományba tömöríthető, és elektronikus levélhez csatlakozható. A címzett csak elindítja az EXE állományt, és az – bármiféle egyéb szoftver-, illetve hardvereszköz nélkül is (Windows 95 vagy 98 azért persze kell hozzá) – lejátssza a filmet.

Ehhez hasonló elven működik a Philips PCA645 VC kamerája (5. kép), azzal a különbséggel, hogy beépített saját mikrofonja továbbítja a kísérőhangot az USB csatlóvalon át a videofelvételekhez (a felvételhez nem szükséges hangkártya és mikrofon). Itt szintén szoftverből állíthatók be a kamera alapparaméterei, és az élességet is a lencseelforgatás szabályozza. Hasonló a levélküldés is: az összeállított EXE állományban képben és hangban tudósíthatjuk a címzettet.

Mindkét kamera a Windows 98-ba beépített Microsoft NetMeeting programját használja videokonferenciára; a Logitech QuickCam VC-jéhez egy VideoPhone programot is mellékelnek, a két fél közötti kapcsolathoz. Elsőként helyi hálózaton próbáltunk a két kamerával videokonferenciát szervezni (6. kép), és az a megfelelő – kellő sávszélességű – hálózati átvitelrel persze zökkenőmentesen működött is (szóban belül a hálózat késleltetése érdekes visszhangot okozott). A hirtelen előszedett két 14 kilobit/másodper-

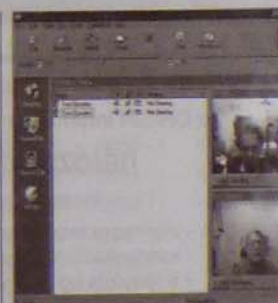


Horváth László

ces modemem keresztül már csak állóképeket tudunk átküldeni, de tudjuk jól, hogy az internetes konfe-



5. kép. Kicsirkére (megint csak állatra) emlékeztet a Philips PCA645 VC



6. kép. Hátat fordítva is egymás szemébe nézhetnek a beszélgetőtársak a kamerák és a NetMeeting program segítségével

renciához megfelelő sávszélesség (ISDN vagy bérelt vonal, valamint megfelelő átvitelre képes szolgáltató) kell.

Horváth László

# Sürges az idővel 2000



A **KVENTA Y2000 team Y2000 Megoldáscsomagja** konkrét haróver-, és szoftverkörnyezetre ajánl 2000 január 1-e után is működőképes megoldásokat.

A Y2000 team **Globalis Audit szolgáltatás** feltárja az esetleges hiányosságokat. Javaslatot tesz a problémák elhárítására. Megrendelésre megszünteti a zavarok okait.

**Okozhat a 2000. év az Ön cégénél is gondokat?** Ha a válaszhoz akár egy pillanatra is többet kell gondolkodnia:

## Kérje ajánlatunkat!

[y2000@kventa.hu](mailto:y2000@kventa.hu)

GYŐZZÜK A VERSENYT!


# KVENTA

H-1067 Budapest, Podmaniczky 37.  
H-1399 Bp. Pf.: 707.  
Telefon: (36-1) 269-5262  
Fax: 263-1436, 312-5824  
Honlap: <http://www.kventa.hu>

12056

Előfizetési ügyekben kapcsolat az IDG-hez

Zöld számon keresztül  
06-80-200-263



### Cégünk informatikai igazgatót keres.

Leendő munkatársunk rendelkezzen felsőfokú informatikai végzettséggel és tárgyalási szintű angol vagy németnyelv-tudással. Többéves szakmai/vezetői tapasztalat előny. Továbbá kerestünk

#### rendszergazdát és programozót:

- Felsőfokú informatikai végzettség
- SQL/ORACLE rendszerismeret
- C, C++, Delphi fejlesztésben való jártasság
- Angol vagy németnyelv-tudás előny

Cégünk stabil munkahelyet, szakmai és anyagi fejlődési lehetőséget biztosít.

Érdeklődni lehet: Kálnoky Bedő Kft.

2040 Budafok, Szabadság út 117.

Telefon: 06(23)507-998 Telefax: 06(23)507-480

E-mail: [kalnoky@kalnoky.hu](mailto:kalnoky@kalnoky.hu)

12059

A Központi Statisztikai Hivatal felvételre keres szakirányú felsőfokú iskolai végzettséggel, angolnyelv-tudással:

**Alkalmazásfejlesztő programozót**, SQL programozási ismerettel, a KSH statisztikai adatfeldolgozáival és regisztereivel kapcsolatos programozói, illetve programtervezési feladatok ellátására, HP UNIX, ORACLE, SAS adatfeldolgozási környezetbe.

**Rendszerszervezőt**, rendszerszervezési gyakorlattal, a KSH adatfeldolgozó információrendszerével kapcsolatos rendszerszervezési és üzemeltetési feladatok ellátására.

**Rendszermérnököt**, UNIX üzemeltetési gyakorlattal, a HP UNIX és TCP/IP hálózat-felügyelet, CA Unicenter működtetésére.

**Bérezés:** a köztisztviselői törvény szerint.

Jelentkezni szakmai önéletrajzzal, iskolai és szakmai végzettséget, angol nyelvvizsgát igazoló okiratok másolatának benyújtásával lehet az alábbi címre:

Központi Statisztikai Hivatal, Személyügyi és oktatási osztály  
1255 Budapest, Pf. 51.

2054

## MÉRNÖKI RAJZ- és POSZTERNYOMTATÓK



**ENCAD**  
Croma 24™

A LEGNAGYOBB

ASZTALI NYOMTATO

- A1 méretű vonalas rajzoktól a fotonyomatásig
- megnövelt képminőség
- gyors sebesség
- PC/MAC és PostScript komp.

CAD rajzok, reprodukció, alaprajz, fotóhű 3D kép, illusztráció, grafikon reklámterv, kiállítási grafika, plakáttér

... most kiegészítjük kültéri utántöltő rendszerrel is!

**Termékfelelős: Küködi Zsolt**

**MIKROPO**  
RENDSZERHAZ

1065 Bp., Nagymező u. 51. • Tel.: 353-0111/140, 122 mellék • Fax: 269-0151

www.mikropo.hu • info@mikropo.hu

1101

### IMPORTANT FUNDING OPPORTUNITY FOR ELECTRONIC PUBLISHERS

#### East-West Collaboration in the Development of Interactive Media Products

Lake Balaton, Hungary

Date: 9-11 May 1999

Sponsored by: European Commission (DGXIII) and the Open Society Institute, Electronic Publishing Development Program

A special three day event where delegates from Eastern and Western Europe will meet with potential business/development partners from across Europe to develop joint proposals for building Interactive Media Products.

This is a unique opportunity for companies and organisations from Central and Eastern Europe involved in electronic publishing to seek partners in Western Europe and to apply together for funding from programs launched by the European Commission. Total funds available in the first call for proposals (closing date June 16 1999) will be 130 million Euros which will be allocated to approximately 30 projects based on merit.

#### Conference Themes

Particular emphasis will be given to the following:

- **Authoring and Design Systems:** improved multimedia authoring, design and production systems for processing radically new combinations of highly visual and interactive media forms.
- **Content Management and Customisation:** improved access, delivery and customisation of content in knowledge, business, life-style and geographical information systems.

Other themes will include **education and training** and **digital preservation of cultural heritage**.

There will be no registration fee charged but delegates will need to pay for travel to Budapest as well as for reasonably priced accommodation at the conference venue. All meals will be provided.

**Closing date for applications: 12 April 1999**

For more information please visit our Web site at [www.osi.hu/ep/im99](http://www.osi.hu/ep/im99) or enquiries by email only to [vleval@osi.hu](mailto:vleval@osi.hu)

12060

12060

A Philips vállalatcsoport tagja,  
az ORIGIN Information Technology/Hungary Kft. megbízásából

## hálózatüzemeltető mérnököt

keresünk székesfehérvári munkahelyre.

**Feltétel:** - felsőfokú műszaki végzettség számítástechnikai ismeretekkel  
- kommunikációs szintű angolnyelv-tudás (németnyelv-tudás előny, de nem feltétel)  
- B kategóriás jogosítvány

**Előny:** - Novell, Windows NT hálózati OS, Unix, Open VMS OS ismerete  
- 1-2 éves hálózatüzemeltetési gyakorlat

Amennyiben állásajánlatunk felkeltette érdeklődését, s szívesen dolgozna egy fiatal, dinamikus csapat tagjaként, várjuk jelentkezését - kétnyelvű önéletrajz, fénykép - az alábbi címen:

PHILIPS Végyszerelő Központ Magyarország Kft.  
Kerti Gabriella

8002 Székesfehérvár, Holland Iasor 6., Pf. 204  
A pályázatok leadási határideje: 1999. április 2.



**TrackMan Marble FX**  
16.300,-  
+ AFA

Kéznel a csúszszintű pontosság és kényelem



**WingMan Formula Force**  
41.900,-  
+ AFA

Érezzen többet reagáljon sebesebben, vezessen gyorsabban



**Cordless Desktop™**  
25.540,-  
+ AFA

Vezeték nélkül teljes a szabadság

**VAR COMPUTER**  
Üzleti nyitvatartás: H-P 8.30-18.00  
E-mail: var@var.hu  
Web: www.var.hu  
1149 Budapest Fővárosi XI. ker. / Tel: 22-22-82 / Fax: 36-32-781 / 12013

**En is a FONET optikai patch kábeleit használom!**



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

ISO 9002  
TUV SUD

Hazai vezető lízingcég saját fejlesztésű vállalati információs rendszerének továbbfejlesztéséhez és karbantartásához, valamint rendszergazdai feladatok ellátásához az alábbi képességekkel rendelkező munkatársakat keres:

- Szakirányú iskolai végzettség vagy tapasztalat hasonló munkakörben
- C-, SQL NetWare-ismeret
- Türelem, jó együttműködési készség
- Szakirányú angolnyelv-ismeret

Szirmai önéletrajzokat a következő címre kérjük:  
**Pannonizing Rt.**  
1051 Budapest, Október 6. u. 4.  
vagy e-mail: vandor@pannonizing.hu



**SPRINT Computer Kft.**  
Beltel: 1087 Bercsenyi u. 3. Tel: 210-4835, 210-4836, 1068 Felsőbányász u. 7. Tel./fax: 342-4707, 342-6724

**WWW.SPRINT.HU**  
tel: 342-4707

**Microsoft termékek**

BackOffice SBS 4.0 5 user	288 100
Exchange Server 5.5 / 5 user	221 500
FrontPage 98 for Win95/WinNT	33 000
Office 97 Standard - magyar	105 800
Office 97 Standard upgrade magyar	43 900
Office 97 Professional magyar	127 000
Proxy Server 2.0	221 500
Nyelv modul Word 97-hez	17 250
Publisher 98 CD	22 000
SQL Server 6.5 for WinNT	308 400
Windows 98 magyar	44 200
Windows 98 magyar upgrade	23 000
Windows NT 4 Server / 10 user	149 800
Windows NT Resource Kit magyar	11 400
Windows NT 4 Workstation	69 900
Visual 0++ + 6 Professional upgrade	53 700
Visual Studio 6 Professional	216 400
Works 4.5 for Win 95	14 000
Word 97 magyar for Win 95	73 100

**Egyéb termékek**

Adobe Photoshop 5 + Lapszenner	199 800
Adobe PageMaker 5.5 I	179 800
Adobe Acrobat 3	65 800
AutoCAD LT 98	104 500
Corel DRAW 8/Gallery / 1.000.000	87 200/30 800
Fanserve for NT / 5 user	59 200
F-Secure Antivirus	43 500
Logitech MouseMan Wheel	9 890
Norware 5 Server / 5 user	251 200
Norton Antivirus 5 Professional	16 000
Norton Commander 2 (for Win95/Win98)	9 200
Norton Utilities 3.0 magyar Win95	17 300
Norton 2000 Win 95/98/NT/2000 magyar Win95	12 200
Ország Angol, Német, Spanyol, Magyar nyelvtanulók	14 700
PKzip / Pkuncip tördőrtő	18 200
Recognita 4.0 Plus /Alpini	79 700
QuarkXpress 4 (win 95/98)	223 500
Uninstaller 4.5	10 700
Visio 5 Std. / Prof	45 300 / 104 600
WinFax Pro 9.0 (magyar/nyelv)	24 900

**Microsoft Certified Solution Provider**  
**Sales Specialist**

**szoftver ABC**

**Microsoft Certified Solution Provider**

**HEWLETT® Packard** Levélcím: 1391 Bp. Pf.218 [Http://www.SzoftverABC.com/](http://www.SzoftverABC.com/) E-mail: info@SzoftverABC.com  
Telefon: 329-2737, 329-2738, 329-2490, 329-3492 Fax: 329-2720, 201-8619

**szoftver ABC**

**Aktív termékek és újdonságok:**

ms small business server 5 user + office 97	116 820
prof. hun lic. 5 user	59 490
ms win.nt comp. upg. 5 user	24 410
logitech audiomán	115 450
corel draw 8.0	18 140
corel ventura 8.0	34 800
corel power 4 in 1	126 520
norton 2000	63 120
norton commander 2.0	126 520
norton commander 2.0 base	63 120
hp laserjet 1100A	123 680
hp laserjet 1100A	379 600
hp deskjet 695C AKCIÓ	11 080
hp deskjet 7100C AKCIÓ	8 130
hp scanjet 4100C	10 790
hp scanjet 4100C	34 800

**egyéb pc szoftverek**

novell netware 5.0 5 user	230 390
novell netware 5.0 10 user	331 130
irodai alkalmazások	84 900
corel wordperfect suite prof. 8.0	16 610
lotus organizer 97 win95	99 000
recognita plus 4.0	29 360
winfax pro 9.0 cd	29 360
grafikai alkalmazások	99 000
novell netware 5.0	10 770
corel artwizor 7	31 240
corel draw 8.0 upg.	77 930
corel gallery 1,000,000	35 130
corel gallery 205,000	15 640
visio 5.0 prof.	120 610
fejlesztő rendszerek	31 400
borland c++ + builder 3.0 stand.	150 500
borland delphi 4.0 prof.	31 400
borland delphi 4.0 stand.	31 400

**segédprogramok**

f-secure prof. + 1 éves követés	44 150
mcsele víruscsonk 4.0 + 1 éves követés	12 700
norton antivirus 5.0 hun	17 620
norton commander 2.0	9 950
norton pc anywhere 8.0 base	39 730
norton utilities 3.0 hun	19 010
magyar termékek	20 000
helyes-e? 97	32 000
helyes-e? 97	39 000
recognita plus 4.0	54 900
recognita plus 4.0 upg.	14 000
spt-gb francia- magyar szótár	16 000
spt-gb orosz- angol nagyszótár	16 000
spt-gb halász német nagyszótár	16 000
sufficit light	9 900
hp termékek	95 900
hp laserjet 1100	33 600
hp deskjet 695C lite	48 900
hp deskjet 7100C	48 900
hp scanjet 4100C	35 140

**Szoftver ABC a szoftver ismer(e)t szállítója!**

Az árakból tartozik jegy költségnek! Az árakból tartozik az értékesítésért szolgáló díjnak! Az árakból tartozik a szállítási költségnek! Az árakból tartozik a szállítási költségnek! 12048

**Tel: 352-8870**

## FEFO Computer

**FEFO Dexter DD otthonra**  
optimális számítógép játéka, DVD filmek lejátszására, tanulásra, internetre, házibank kezelésére  
Intel® Celeron™ 333MHz processzorral

- 333 MHz/128Kb Intel® Celeron™ CPU
- Intel® Pentium III, 64MB (500MB)
- ATI 64MB 2D, Intel® AGP chip - csatlakozás
- CDU funkcióval a csatlakozás minden irányban
- 64 MB SDRAM PC100 DIMM max. 1024 MB
- 6.4 GB Quantum IDE HDD / (FreeRAM, 1.44 MB floppy)
- 6x Pioneer DVDROM, UATA (SATA) kábel csatlakozás
- 10MB 2x/3x/4x Burner VCA - minden játékos
- 10K V90 lokal PC memóriák, passzív hűtés
- Diamond MC300 PC, 4 hangcsatorna, 3D hangszóró
- ATX energia ellátás, 230V hálózati
- 2x 1x/2x/3x/4x floppy
- PC2 memóriák az AGP chip
- Egyszerű kezelési
- 17000 megapixel
- 3 év garancia FEFO PC garancia

Aktuális árlistánk PDF formátumban letölthető a [www.fefo.hu](http://www.fefo.hu) web oldalunkról!

1073 Budapest, Bercsenyi u. 3. T: 352-8870, F: 352-1620, 1102 Budapest, Bercsenyi u. 11. T: 352-4802, F: 155-8047; 7621 Pécs, Bercsenyi u. 1. T: 723235-314, F: 723235-188, 8722 Szeged, Dugl u. 2. T: 742242-586; 9023 Győr, Indócsanak u. 1. s. 1. T: 960311-729

A CW Számítástechnika 1999/12. heti számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnénk tájékoztatást kapni:

02022	08009	11017	12011	12029	12054	41043
04001	08024	11031	12013	12036	12055	44055
04022	08041	11052	12014	12041	12056	48025
04026	09010	11053	12017	12045	12057	
06019	09012	11058	12020	12046	12058	
06032	10012	12004	12021	12047	12059	
06065	10026	12005	12024	12048	12060	
07043	11001	12006	12026	12052	12063	
07052	11004	12010	12027	12053	36036	

A megfelelő kódszámokat kérjük sziveskedjék megjelölni és címünkre elküldeni  
1012 Budapest, Márvány utca 17. Postacím: 1537 Budapest, Postafiók 386

## Ne becsülje alul a terminálemuláció súlyát!

### Magyar nyelvű **TinyTERM** terminálemulációs termékcsalád

- multi-session
- tanítható script nyelv
- VT320, ANSI, IBM, WYSE60, TN5250 stb. emuláció
- hálózat, soros vonal és modem támogatás
- az összes Windows és DOS támogatása
- TCP/IP stack DOS és Windows 3.x platformokra
- 16 és 32 bites alkalmazások (FTP, LPR, LPD)
- NFS kliens és szerver



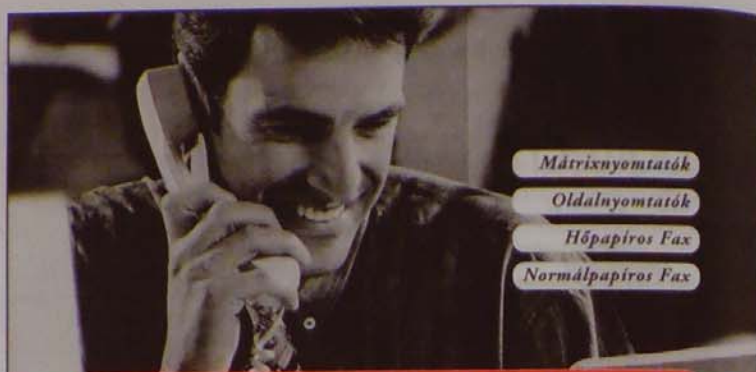
Kiváló együttműködés a Progress, Informix, Oracle, Sybase rendszerekkel!  
Honlapunkról a 30 napos próba verzió ingyenesen letölthető, vagy CD-n is igényelhető!



**Areco Systems Kft.**

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

41043



Mátrixnyomtatók

Oldalnyomtatók

Hőpapíros Fax

Normálpapíros Fax

## Nyomtatók és faxok



# OKI

People to People Technology

OKI SYSTEMS (MAGYARORSZAG) KFT

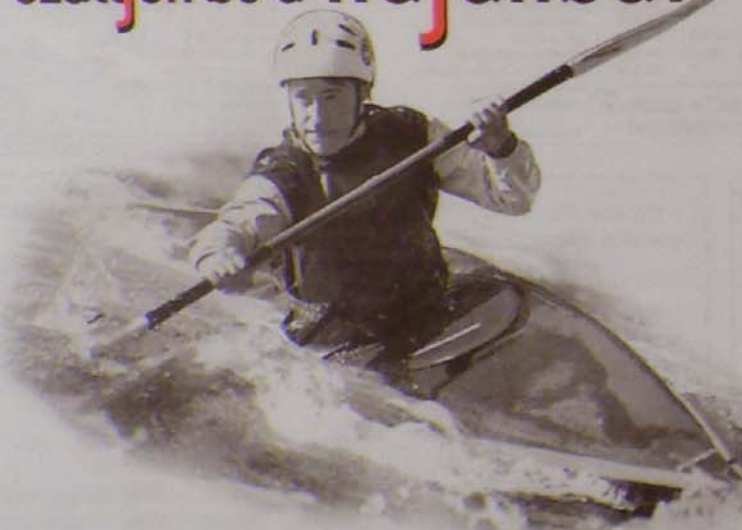
Trade Center, 1051 Budapest, Bojcsy-Zsilinszky út 12. • Tel.: 266-6225, 327-4070 • Fax: 327-4076  
e-mail: aki\_h@mail.datanet.hu • Internet honlap: www.oki-europe.com

OKI-FORGALMAZÓKRÓL, ÁRAKRÓL, AKCIÓKRÓL

KÉRJEN TOVÁBBI INFORMÁCIÓT AZ OKI INFOFAX SZÁMÁN: 436-2222/1881

12016

## Indul a túra! Szálljon be a kajakba!



Tovább bővül a DataNet flottája! Legújabb díjcsomagunk a **KAJAK\*** a modemes **INTERNET** felhasználóknak havi **20** óra forgalmi díj mentes **INTERNET** csatlakozást tesz lehetővé. Flottánk már ismert – hagyományosan jó minőségű – szolgáltatásait pedig **tavalyi áron** kínáljuk!

\*Havi díj: 2.800,- Ft + ÁFA, forgalmi díj: 180,- Ft + ÁFA.

**DATANET - A PROFESSZIONÁLIS INTERNET-SZOLGÁLTATÓ!**

DataNet Távközlési Kft.

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.

ÁPRILISTÓL ÚJ CÍMÜNK: 1134 Budapest, Váci út 37/a • Tel.: (36-1)452-4444

08024

# Vegyés a kép az államigazgatásban

Folytatás a 22. oldalról

forintot különítettek el ezekre a fejlesztésekre, azonban ez gyakorlatilag semmire nem elég, mintegy 1,2-1,5 milliárd forintra volna szükség, és bár a teljes informatikai költségvetés 2,5 milliárd forint, de ebből kétmilliárdhoz kormányjövahagyás szükséges, az pedig, hogy ezt mikorra kapja meg az OEP, most még nem tudható. Most folyik az egészségügyi minisztériummal az egyeztetés, de még vannak nézetkülönbségek – zárta le a gondolati kört az egészségügyi informatikai rendszerért felelős főigazgató-helyettes.

DEC-es, mind pedig a nagygépes központi rendszerekre vonatkozóan – ismertette a projekt indulásának körülményeit Kalmár István elnökhelyettes. Ezek a felmérések nem csupán a meglévő hardverrendszereket, hanem a rajtuk futó alapszoftvereket és alkalmazásokat is érintették. A felmérések után kellett meghozni azt a döntést, hogy a mintegy 3,5 millió sorból álló és speciális nyelven íródott saját fejlesztésű alkalmazásokat – amelyekből mintegy 10 ezer darab működik – milyen módon lehetséges 2000-kompatibilissé tenni. Magáról a nyelvről

tudni kell, hogy nagyon tömör, ám egyben nagyon szabad nyelv, így például a dátumhivatkozások elnevezésére nincs semmilyen köztetés, és a meghatározás csak az adott programozó szokásaitól függ. Az a döntés született, hogy közbeszerzési eljárással vásárolnak egy 12 munkahelyes kódkonverziós „gyárat”, és megvesznek hozzá egy olyan programszerkesztőt, amellyel a vizsgálatok megoldhatók. Végül is a Compaq Janus2000-ét vásárolta meg az APEH, ez nagy teljesítményű PC-ken futó rendszer. E döntés mellett szólt az is, hogy a működő rendszere

nagy része Compaq gépeken fut. Az átvizsgálás és módosítás 1999 elején megkezdődött, a vesztprémi fejlesztők nagyon jó eredménnyel fordították át az első néhány ezer programsort.

Ami a hardvereszközöket illeti, azért nem túl nagy a veszély, mert az APEH birtokában levő mintegy 7500 darab PC jelentős részét terminálként használják, az átvizsgálás módjára pedig egy belső utasítást adtak ki. Az eredmény azt mutatta, hogy mintegy 100 személyi számítógépet kell lecserélni. A központi rendszer az APEH SZTADÍ, itt a

penzforgalmi rendszer Siemens gépeken működik. Ezeket vagy ki kell váltani, vagy fel kell javítani, az APEH szakemberei alapvetően a kiváltást tekintik járható útnak, a feljavítást pedig csak mint szükségmegoldást kezelik. A UNIX-os rendszerek beszerzését célzó pályázatot már korábban meghirdették, márciusban kiválasztották a győztest is. Végül eredményben a kézreztelési munkafolyamat végét október–november tájára tervezik, ekkorra befejeződik a megyei rendszerek átvizsgálása és átállítása is.

Révész Gábor

## A nyugdíjbiztosító a tervek szerint halad

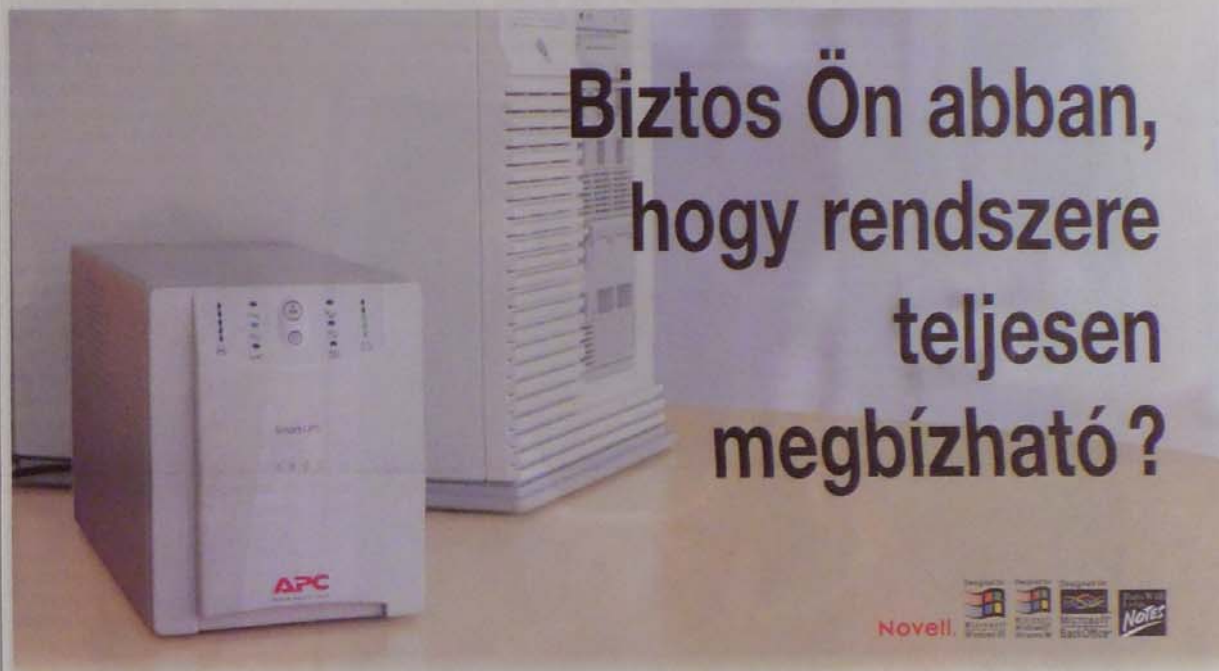
Közel másfél éve, 1998 augusztus végétől folyik szervezett formában a nyugdíjbiztosítás informatikai rendszereinek felülvizsgálata – kezdte ismertetését Veres Gábor főosztályvezető-helyettes. A projekt első szakasza – amely a leltárfelvételt tartalmazta – tavaly december végén zárult le, most már az eszközökhöz tartozó megfelelőségi nyilatkozatok beszerzése, a szükséges cserék lebonyolítása, illetve a szoftvermódosítások elvégzése van hátra.

A nyugdíj-folyósítási rendszer központi adatbázisa nagygépeken található meg, a nyugdíjbiztosításban országos szinten AS/400-as rendszerek működnek, és végül 1300-1500 PC is van a hálózatban, ezek átvizsgálása és javítása a második negyedév végére zárul le. A szűrőpróbaszerű vizsgálat adatai alapján csak néhány száz gép feljavítására van szükség. AS/400-as rendszereiket szakembereink vizsgálják, illetve az IBM ad visszaigazolást a megfelelőségről azokon a helyeken, ahol erre szükség lesz, cseréket bonyolítottak le, ez a géppark mintegy felét érinti, de a cserére kapacitásnövelési okokból amúgy is sor kerülne. Szeptember-októberre szeretnék a teljes hardverfelülvizsgálatot lebonyolítani és az új eszközöket üzemben látni. Felhasználói rendszerek – a speciális szakmai követelmények miatt – belső fejlesztésűek, az átírára, újírára kapacitást terveztek, de a szakmai kérdéseken kívül foglalkozni kell jogi problémák megoldásával is, mert néhány esetben jogi állásfoglalásra is szükség van. A mintegy félmillió RPG programsort tartalmazó AS/400-as rendszerek átvizsgálásához kézi módszert, illetve az AS/400 alapszoftvereit választották, mivel a piacon kapható eszközöket nem találták alkalmasnak a feladatra. A nagygépes felhasználói rendszer, illetve az adatbázis-tartalom módosítása már megtörtént, és az új rendszer tavaly december óta éles körülmények közötti üzemel.

A nyugdíj-elbírálási rendszer rövid idejű kiesése elviselhető, a folyósítás nem. Mindkét esetben számítógépes alapú kerülő megoldást kell találni.

## Az adóhivatal már túl van a nehezén

Az APEH 1998 elején elvégezte a felmérést mind a PC-s, mind a



# Biztos Ön abban, hogy rendszere teljesen megbízható?

## APC Smart-UPS®



Önnek, mint a hálózatot és a számítógépes eszközöket felügyelő rendszergazdának, napjainkban az a legfontosabb feladata, hogy biztosítsa az adatok épségét és a rendszer folyamatos működését. Adatvesztést leggyakrabban feszültségzavarok okoznak, 15-ször többet, mint a vírusok (\*). A hardverkárok területén, pedig csak a lopás jelent nagyobb veszélyt a számítógépes rendszerekre. Mindezek leállítását és további költségeket jelentenek az Ön és cége számára. A jó hír, hogy ez elkerülhető.

Az APC kifejezetten a szerverekhez, hálózati aktív eszközökhöz fejlesztett ki egy szüntelenmentes tápegység családot, mely biztosítja a folyamatos működést, segít az adatvesztések és a hardverkárosodások elkerülésében. Az APC Smart-UPS család a következő tulajdonságokkal rendelkezik:

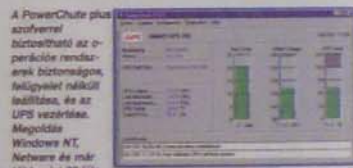
- teljes védelem tuskék, feszültségingadozások, áramkimaradás ellen. Tiszta, állandó

(\*) Forrás: Contingency Planning.

feszültséget biztosít a védett szerverek és hálózati aktív eszközök számára.

- biztonság, automatikus rendszerleállítás hosszabb ideig tartó áramkimaradások esetén. Ezzel megelőzhető az adatvesztés, -károsodás. A tápellátás helyreálltakor automatikusan újraindítja a rendszert.
- felügyeleti és diagnosztikai eszközök, melyek figyelmeztetnek a tápellátással kapcsolatos problémákra és segítenek megelőzni a kritikus helyzeteket.
- főbb operációs rendszerek támogatása, SNMP és Web-es felügyelet,
- 19"-os rack szekrénybe szerelhető változat is, egyszerű és gazdaságos karbantartás a működés közben cserélhető akkumulátoroknak köszönhetően,
- 2 éves garancia.

Az APC termékek teljesítményét és megbízhatóságát 8 millió felhasználó ismeri el világszerte. Több vezető számítástechnikai cég ajánlja az APC megoldásait termékeihez, mint például a HP, IBM, Dell, Microsoft.



A PowerChute plus szoftverrel biztosítható az operációs rendszerek biztonságos, felügyelet nélkül indított, és az UPS vezérlése. Magújs Windows NT, Netware és már több mint 30féle operációs rendszerhez. Felügyelje a Smart-UPS-t SNMP-n, DMZ-on vagy akár az Interneten keresztül (a példák feljebb találhatóak) a tulajdonságok az operációs rendszer szerint változnak.

# APC®

AMERICAN POWER CONVERSION

APC Magyarország, 1114 Budapest, Könyves György u. 5. II. 3.  
E-mail: [apc@apcc.com](mailto:apc@apcc.com)  
PowerLine : 209-46 78  
[www.apcc.com](http://www.apcc.com)



## INGYENES!

Küldje el Faxjára el ezt a szelvényt  
Telefon/Fax : 209-4677  
 Kérem, küldjék a részletes ingyenes információt az APC feszültségvédelmi megoldásairól  
 Kérem, legyenek velem kapcsolatba, részletesebb információkat kérek az APC feszültségvédelmi megoldásairól

Név: \_\_\_\_\_ Cég: \_\_\_\_\_  
Becélt: \_\_\_\_\_ Cím: \_\_\_\_\_  
Város: \_\_\_\_\_ Ország: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_  
Használt szerverek típusai: \_\_\_\_\_ Szerverek száma az adott helyen: \_\_\_\_\_  
A használt UPS-ek típusai: \_\_\_\_\_ Az elhívásukat le érben kijáratok kiért UPS-ek száma: \_\_\_\_\_

➤ Folytatás a 14. oldalról

részt az új programok nagyon rövid idő alatt tölthetők le a hálózatba, másrészt letölthetők oktató-, illetve tesztváltozatok; vizsgaszzerű módon ellenőrizhető, hogy munkatársaink mennyire sajátították el a program használatát, és a szolgáltatás bevezetését elsajátítási szinthez tudjuk kötni. Egyébként a számítógépes rendszer vezetői a feladat végrehajtásában a dolgozóit, és az így nem tud fázisokat kihagyni. A jelenlegi manuális adatgyűjtési módszereinket főlátva a rendszerből az összes forgalmi adat gyorsan rendelkezésünkre áll, lehetővé válnak operatív beavatkozások, és mindenképp pontos képet kapunk hálózatunk kapacitásáról s kihasználtságáról, tájé-

kozódni tudunk a szűk keresztmetszetekről.

A rendszer részeként működtetni akarunk egy olyan helpdesket, amely a posta területén bekövetkező bármilyen eseményre a lehető leggyorsabban reagál, legyen az műszaki vagy forgalommenedzselési probléma. Végül az IPH kapcsolatot tart a posta más rendszereivel, így például az SAP-vel, de az összes más rendszerrel is. Az IPH alapjain ki kell épülnie egy olyan adatbázisnak, amely adatbányászati eszközök alkalmazásával segíti a vezetői információrendszer teljesítmény- és egyéb adatok szolgáltatásával.

– *Hogy kívánják megvalósítani a csomagkövetési rendszert?*

– A csomagkövetési rendszer potenciális lehetősége ma is megvan,

hiszen az új csomagkísérő bizonylatunk már tartalmazza egyedi azonosítót és vonalkódot. Így a felvett már most is regisztrálni tudjuk, de a küldemény további sorsáról nincs számítógépes információnk. Az új hálózatban azonban a jogosultak (a feladó, illetve a címzett) egy internet-hozzáférés birtokában is elérik a küldemény állapotára vonatkozó információkat, és így figyelemmel kísérhetik annak sorsát. A rendszer használatához a nagyfeladók egyedi azonosítót kapnak, és ennek birtokában is csak ahhoz az egyedi küldeményazonosító tartományhoz férnek majd hozzá, amelyet számukra kiosztottunk. A címzettek vagy a postai híváskezelő rendszeren keresztül jutnak információhoz, vagy internet-hozzáférés segítségével,

vel, a nekik szóló és így általuk ismert azonosítójú küldeményről tudnak információt szerezni.

– *A POS hálózat integrálása után kártyával is lehet fizetni a postán?*

– Ma a POS terminálok valóban csak pénzfelvetelre alkalmasak, ez viszont csak a kezdeti időszakban marad így. Függetlenül az integrált postahálózattól, dolgozunk a POS terminálok alkalmazási körének kiterjesztésén is, hiszen a terminálok alkalmasak lennének chipkártyák olvasására is. Így használhatóknéneek ügyfélfelhasználásra, bónuszprogram megvalósítására vagy elektronikus pénztárcaprogramra is. Annak, hogy a posta szolgáltatásaiért ma még kártyával nem lehet fizetni, csak technikai okai vannak, és ezek az IPH-tól függetlenül rövid időn

belül elhárulnak. Az más kérdés, hogy a költségviselő ettől nem változik, mivel ma a kereskedelmi egység fizet a banknak a tranzakcióért, és ha a postánál tömegesen elszaporodna a kártyával való fizetés, akkor ez azonnali költségnövekedést eredményezne. Ugyanis a kereskedőnél az üzlet a forgalomnövekedésben, illetve a készpénzműveletek magán költségének megtakarításában megtérül, viszont a postának a készpénz-feldolgozási ereje nagyon nagy, illetve a szolgáltatásai egyediek. Ezért az üzletpolitikában végig kell gondolni azoknak a szolgáltatásoknak a körét és értékhatárát, ahol ez a postának is megéri. Ráadásul az igazán nagy feladók egyébként sem fizetnek postán, hanem átutalással egyenlítik ki számlájukat.

– *A csekkbefizetéssel mi lesz a helyzet?*

– Amikor valaki befizet egy csekket, akkor az történik, hogy az ügyfél a csekken szereplő összeget a posta számára átadja, az átveszi, de ez nem a posta pénze. Az összeg nem jelenik meg a posta számláján, hanem azt a Nemzeti Bank vonatkozó rendelete szerint 48 órán belül az ügyfél által megjelölt banknak átadja, elküldönve kezelve a saját pénztől. A jelenlegi bankkártyás rend-

## Mi és min működik?

A rendszer főalkalmazója a Unisys Magyarország, amely egyben a Riposte nevű szoftver szállítója is. Ez a több postaszolgáltatónál alkalmazott szoftver egy speciális replikációs technológiát alkalmaz, így biztosítva az egységes információkezelést. Hat darab nagy teljesítményű, fűtött kiépítésű Compaq kiszolgáló adja az adatközpont hardverbázisát, eköré 4200 darab Compaq PC-t telepítenek (a hardverszállító a Synergon Rt.). Végül a speciális postai perifériákat – 1000 darab levélmérleget, 200 darab csomagmérleget, 3500 darab OCR olvasót és 4000 nyomtatót – a Wang Global szállítja le.

szerek viszont úgy működnek, hogy a bankkártyával történő fizetés esetén a kártyatulajdonos számlájáról átutalás történik a kedvezményezett számlájára. Ennek átutalási ideje viszont olyan nagy, hogy a posta nem tudná a rendeletben megszabott fizetési kötelezettségeit teljesíteni. Tehát ahhoz, hogy a kártyával történő csekkbefizetést a posta megvalósítsa, több környezeti feltételt meg kell változtatni. Mindenesetre már most gyorsulni fog a feldolgozás, mert egyrészt univerzális munkahelyek lesznek, másrészt sokkal több adat ellenőrzésére lesz mód. Így ellenőrizhető lesz az OCR sorok helyessége, kitöltöttsége, s ez kizár több reklamációra okot adó hibát.

– *Mikor szeretnék működésbe látni a rendszert?*

– A tervezés már elkezdődött, és egy nagyon szigorú ütemterv szerint a rendszertervnek ez év őszére kell elkészülnie, az adatközpontnak pedig ez év végére kell működésbe lépnie. Ekkorra az első néhány gépés postának már meg kell lennie, és az egész rendszert jövő év végére kell üzembe helyezni.

Révész Gábor



## MEGTÉVESZTŐEN VALÓSÁGHÓ.



HP DESKJET NYOMTATÓK  
HP Vevőszolgálat: 143-2333  
http://www.hp.hu/gyf/hu/

Ez a rendkívül éleztető kép a világ legerősebb lényegzetű tintasugaras nyomtatási eljárásával állították elő. Vagyis a HP PhotoREt II színtervező technológiájával. Ez az új technikai megoldás, amely lehetővé teszi nyomtatni a színt, hogy akár 16 millió tintszeppet keverjenek és juttassanak el minden apró képpontba, s ennek köszönhetően a színek összes elképzelhető árnyalata rendelkezésre álljon a lenyújtott minták, fotórealisztikus képek készítéséhez – még hétköznapi, incai papírra nyomtatva is. És még ennél is bámulatosabbá teszi a dolgot az a tény, hogy mindez olyan sebességgel működik, amellyel más ezüst- és fekete-fehér nyomtatásra képesek. Egy szó mint száz, a HP PhotoREt II-nek más a nyomtatás sem ér. Kivéve persze magát a valóságot.

hp HEWLETT  
PACKARD  
Expanding Possibilities



# HÍREK

**Az Online Informatikai Rt. elkészítette az 1998. évi előzetes (nem auditált) mérlegét.** A társaság sikeres évet zárt, a korábbi terveknek megfelelően több mint duplájára növelte árbevételét, az így több mint ötszöröse a két évvel korábbinak. Az 1998. évi nettó árbevétel összege 890 millió forint, amely árbevétel az Rt. 72 munkatársa tisztán szoftverfejlesztés, értékesítés és szoftverhez kapcsolódó szolgáltatások révén érte el. Az árbevétel 82 százaléka a saját fejlesztésű programokhoz (elsősorban a BOSS integrált banki szoftverhez) kapcsolódott, további része a társaság által forgalmazott egyéb szoftverek (elsősorban a Progress fejlesztő-és futtatószoftver) kereskedelmének köszönhető. Erre az évre a cég 20 százalékos bevételnövekedést tervez. Az Online Rt. jegyzett tőkéje 250 millió forint, saját tőkéjének múlt évi záró értéke 505 millió forint volt.

**Bővült vezetőinek körét a Symantec, hogy kihasználja az utóbbi két év lendületét, és felkészítse a vállalatot a növekedés következő stádiumára.** Gordon Eubanks, a Symantec első embere bejelentette, hogy felvesznek egy elnök-vezérigazgatót, és ezek után ő csak az igazgatótanács elnöki székét foglalja el. Amíg ez meg nem történik (egy-két hónapra lehet szó), addig Eubanks marad az elnök-vezérigazgató is. Új posztján a mostani vezetőnek nem annyira a napi ügyekkel kell törődnie, hanem foglalkozhat a cég hosszabb távú stratégiájával. Eubanks a számítástechnikai iparban szokatlanul hosszú ideje, 1984 óta tölti be mostani hivatalát.

**Csak kis mértékben tudta növelni tavalyi profitját az Alcatel.** A francia távközlési cég 1998-ban 997 millió eurós (1,1 milliárd dolláros) nyereségre tett szert, szemben az 1997-es 900 millió eurós eredménnyel. A kiábrándító nyereséget azzal magyarázta az Alcatel, hogy a világméretű gazdasági válság negatívan érintette a céget, valamint csökkent a kereslet a hagyományos telefonközpontok iránt. Ezek a trendek várhatóan az idei első félévi eredményt is befolyásolják, mondják a cégnél. Eppen a nehézségek miatt az Alcatel 12 ezer dolgozóját bocsátja el (egyelőre nem részletezett területekről), ettől két év alatt 300 millió eurós megtakarítást várnak. Az egyszeri kiadásokat és bevételeket is számításba véve az Alcatelnek 1998-ban 2,3 milliárd euró (részvénytényként 13,16 euró) volt a nyeresége, 21,3 milliárd euró bevétel mellett. Az internetes forgalom megugrása miatt a transzport- és hozzáférési részleg bevételét a legnagyobb mértékben: a 41,5 százalékos emelkedés 6,2 milliárd euró forgalmat eredményezett. A legrosszabb teljesítményről a távközlési hálózat részleg „dicsőíthető”, itt csak 0,5 százalékos volt a növekedés. Földrajzi tekintetben igen megoszlanak az eredmények. Az Egyesült Államokban 23,8 százalékkal, Franciaországban 11,7 százalékkal nőtt a forgalom, Németországban ugyanakkor 22 százalékkal csökkent.

További híreink:  
www.szamitastechnika.hu

## Szárnyalnak az információtechnológiai cégek részvényei Kisbefektetők mint kockázati tőkések

Tavaly a nyugati tőzsdéken – különösen a New York-in – az információtechnológiai cégek részvényeinek eladdig példátlan szárnyalásának örülhettek a befektetők. Kivált az internetes cégek papírjai iránt mutatkozott élénk kereslet, s emögött inkább kisbefektetők állnak, semmint milliárdos tőkelemberek. A kérdés már csak az, hogy a hullámhegy után mikor jön – mint jönni szokott – a hullámvölgy.

Az internetcégekkel kapcsolatos örület leszámítva, valódi piaci tendenciák gerjesztik a befektetők csúcstechnológiai vállalatok iránti vonalmát. Az, hogy mindennap használjuk az elektronikus levelezést vagy online könyvesboltban vásároljuk meg kedvenc olvasmányunkat, jól mutatja, miképp szívórog be életünkbe a technológia. Ugyanezt tapasztaljuk munkahelyünkön is, hiszen az állandóan élesedő globális versenyben már nem luxus, hanem abszolút szükségessé válik az informatikai beruházás. Elemzők szerint ez az egyik oka annak, hogy a szoftverek beszerzésére fordított összegek a tavalyi 130 milliárd dollárról 2002-re 230 milliárdra emelkednek a világon, a PC-kiszolgálók 15 milliárd dolláros piaca pedig előreláthatóan több mint a kétszeresére nő. Nem csoda hát, ha a növekvő kereslet révén realizált tetemes nyereségből a cégek mellett mások – nevezetesen a befektetők – is részesedni akarnak.

Érdemes összehasonlítani a tőzsdén jegyzett amerikai cégek teljesítményét. Miközben a Standard & Poor's ötszázas vállalati listájának szereplői átlagban 3 százalékkal kevesebb nyereséget könyvelhettek el az utóbbi egy-két negyedévben, a technológiai cégek körében más a tendencia: például a Cisco 31 százalékkal növelte profitját, az EMC 52-vel, a Microsoft pedig 56-tal. Ezért aztán egyáltalán nem meglepő, ha az S&P 500-as listájának tíz vezető társasága közül nyolc csúcstechnológiai cég.

Méltán gondolhatnánk, hogy a következő években is csak tartanunk kell a zsákunkat, s továbbra is bőséggel hullik majd bele befektetésünk gyümölcse. Csak hogy nem biztos, hogy ez a valóságban is így lesz – figyelmeztetnek bennünket a Fortune magazin által megkérdőjelezte szakértők. A csúcstechnológiai ipar kilátásai ugyan továbbra is kitűnőek, de jobb, ha kétszer is megfontoljuk, hogy fektessünk-e pénzt ilyen cégekbe. A szárnyaló részvényárfolyamok ugyanis sokkal kockázatosabbá teszik a befektetést, mint hinnénk. Mindazonáltal, ha figyelembe vesszük a tendenciák révén leszakítható profitot, botorság lenne elcsiklani e cégek felett. Válogatásbannak kell tehát lenni, s jobban oda kell figyelni, miként lehet egyensúlyban tartani a befektetési portfóliót. Ily módon akarva-akaratlan, a kisbefektetők szép lassan kockázati tőkés módjára kénytelenek gondolkodni.

Egy cég önerőből még három éve is csak akkor jutott be a tőzsdére, ha a megelőző évtizedekben kiemelkedő volt a teljesítménye, azaz magas profitot ért el; az nem számítót, ha mégoly ígéretes jövő állt is termékei előtt. Azoknak a vállalatoknak pedig, amelyek működésük kezdeti

éveiben még nem jutottak különböző eredményre, netán veszteségesek voltak, viszont éppen ebben az időszakban lett volna égető szükségük tőkebevonásra, nem maradt egyéb, mint kockázati tőke-befektetési társaságokhoz fordulni. Az első nyilvános kibocsátás azonban még ez esetben is csak akkor jöhetett szóba, ha beváltak a számítások, s a pénz elkezdett dölni a vállalati kasszába. Ez az attitűd egy csapásra megváltozott az internetrobbanással. Az első nevezetes sikert a kockázati tőkéseként lényegében a tőzsdéi befektetőket bevonó Netscape aratta. Hogy mekkorát változott a felfogásmód, azt jól példázza a Microsoft és az Amazon.com tőzsdéi diadalútjának összehasonlítása. Amikor a Microsoft részvényeit bevezették a borszere, a szoftvercég már több mint egy évtizede szerepelt a piacon, s az első kibocsátás előtti évben 24 millió dollár nyereséget ért el. Az internetes könyvkereskedés viszont alapítása után nem egészen három évvel már a tőzsdén volt, holott 2001-ig nem várható, hogy egy cent nyeresége is legyen.

A botcsinálta kockázati tőkéseknek sajnos általában fogalmuk sincs, milyen kalandba vágtak, amikor internetes cég papírjainak megvásárlására adtak megbízást. Egy kisbefektetőnek ugyanis nincs lehetősége arra, amire a nagy befektetési társaságoknak: hogy leüljön a menedzselment megkonzultálni a teendőket, vagy beszéljen ügyfeleivel és versenytársaival. Az is nehezíti a kisbefektető helyzetét, hogy míg a kockázati társaságoknak évtizedes tapasztalatuk van az induló csúc-

technológiai cégekkel kapcsolatban, s többnyire túlfűtött hangú újságcikkekre vagy vállalati pletykákra kénytelen hagyatkozni. Azt sem szabad elfelejteni, hogy egy kockázati tőke-befektetés teljesen más gondolatmeneten alapul, mint egy portfólió hagyományos összeállítás. A kockázati tőkések általában abból indulnak ki, hogy minden általuk támogatott tíz cég közül kilenc nem igazolja az előzetes számításokat, így aztán nincs mese: a tizedik befektetésnek tisztesen meg kell térülnie. A kockázati befektetésben nem ilyen járatos kisbefektetőnek viszont alighanem még az egy a tízhez esély sem adatik meg.

Am ha valaki megfelelőnek ítéli az esélyeket, továbbá kellő érzelmi és anyagi tartaléka is vannak az esetleges teljes csőd elviseléséhez, bátran válogasson az internetes cégek részvényei közül, sőt esélyei nőnek, ha mindjárt több vállalat papírjaiból vásárol: a legjobb átfogni a teljes internetespektrumot. Legyen a pakettben egy kis Lycos, @Home Network, Amazon.com és Beyond.com, de ne feledkezzünk meg az internetipar két blue chipjéről, az AOL-ról és a Yahoo-ról sem: az ő számválásuk mögött valódi profitnövekedés is áll, ráadásul vezetőik jókora tiszteletet vívtak ki a Wall Streeten.

Amennyiben azonban valaki el akarja kerülni azokat a megpróbáltatásokat, amelyeket az internetes cégekbe való befektetéssel kockázatot, akkor jobb, ha olyan „megbízható” vállalatokat választ ki, mint a Microsoft, az Intel, a Cisco vagy a panteon emelkedő csillaga, az EMC. E négy részvény sem mentes

minden kockázattól, de ezeknek a cégeknek a profítja előrejelzések szerint idén átlagban 25 százalékkal nő; csak maga az Intel várhatóan 33 százalékkal gyarapítja nyereségét, azaz kétszeresére nagyobb mértékben, mint az S&P 500 átlaga. 1999 két másik eminens vállalatnak, az IBM-nek és a Dellnek is jó éve lesz. Jól-lehet a Kék Óriás bevétele nem fog olyan ütemben nőni, mint a Ciscoé vagy a Microsofté, a masszív rész-



vény-visszavásárlási program, a biztató profitarány, illetve a szoftver- és szolgáltatási ágazat növekvő ereje révén az IBM továbbra is a Wall Street kedvence maradt. Ami a Dellt illeti, ez a közvetlen marketinggel értékesítő cég abból húzhat hasznot – különösen az első félévben –, hogy a felhasználók a 2000-es dátumbajok miatt igyekeznek lecserelni gépparkjukat.

Mártonffy Attila

## Amire az európai IT befektetők számíthatnak

Az európai információtechnológiai fejlődését figyelemmel kísérő szervezet, az EITO (European Information Technology Observatory) becslése szerint a vén kontinens információtechnológiai és távközlési piaca – az ITC piac – idén is bővül, mégpedig, akárcsak tavaly, a világnövekedést meghaladó mértékben: csaknem 8 százalékkal; s értéke eléri a 482 milliárd dollárt. Ezt az ütemet csak az 1998-ban 10 százalékos növekedést produkáló Egyesült Államok lépi túl, a maga előreláthatóan 9,6 százalékkal. Ami az ázsiai földrész legfejlettebb államát, Japánt illeti, ITC ipara a tavalyi helyi és kelet-ázsiai piac visszaesése idén ismét magára talál, s várhatóan 4,4 százalékkal nő.

Az európai ITC piac csaknem

egyenlő mértékben oszlik meg az információtechnológia és a telekommunikáció között. Az IT szektoron belül a szolgáltatások és a szoftverek vannak túlsúlyban, 56 százalékos részaránnyal, a hardverek mindössze 30 százalékkal részesednek az IT piacból. Az eltolódás oka elemzők szerint az, hogy a számítástechnikai ágazat egyszerűen követi a lassan tipikus szolgáltatássá váló távközlést. Az európai IT értékesítés 1999-ben valószínűleg első ízben haladja meg a távközlési ipar eladásait: 9,5 százalékkal növekedve megközelíti a 242 milliárd dollárt.

A professzionális szolgáltatás – például a hálózatok üzemeltetése, a tanácsadás – mintegy 15 százalékkal, a szoftverreladások pedig 35 százalékkal bővülnek idén. A hard-

verpiac sokkal kevésbé, csak 6 százalékkal fog bővülni Európában, az egyetlen kivétel talán az NT kiszolgálók területe lesz: itt 1999-ben 35 százalékkal emelkedik majd az értékesítés. A távközlési berendezések európai piacán az idén 240 milliárd dollár lesz a forgalom, pedig tavaly nagymértékben – esetenként 30 százalékkal – csökkentek az árak. Az európai IT piac országokénti összehasonlításáról szóló EITO-prognózis szerint ebben az esztendőben nem lesz nagy eltérés a növekedés megoszlásában, az mindenütt 8-10 százalékos körül alakul. A legnagyobb fejlődés Nagy-Britanniában várható: itt a piac értéke – 9,6 százalékos bővüléssel – eléri a 26 milliárd fontot.

M. A.



# Jön a Memorex!



Ne lepődj meg, ha úgy tűnik, hallottál már róla valshol. A Memorex a világ egyik vezető adathordozó márkája és piacreszesedése a legtöbb országban folyamatosan növekszik. Sikertermékek: az írható és újírható CD, valamint a mágneslemezek mellett ma már a számítástechnikai kábelkék és periferiák széles körét kínálja: CD-ROM és CD-RW meghajtókat, szkennereket, billentyűzeteket, egereket és sok egyéb, a számítástechnikával foglalkozók számára nélkülözhetetlen segédanyagot. A Memorex adathordozók minőségét egy, az anekdota szerint 1972-ben, Amerikában megtörtént eset jellemzi a legjobban: Egy étteremben a dzsesszlegenda Ella Fitzgerald egyik dalának felcsendülése után egy vendég így szól a pincérhez:

**FRISSÍTŐ AJÁNLAT A MEMOREXTŐL!**  
MINDEN DOBOZ MEMOREX 3.5" DSWD MŰANYAG DOBOS FÉKETE FORMÁTÁLT FLOPPYHOZ EGY DOBOZ AQUALFRESH PROTECT CUKORMENTES RAGÓUNIT ADUNK AJÁNLATKÉPKÉNT!



„Ez élő vagy Memorex?”

Még ugyanabban az évben a cég reklámkampányát alapozta a történetre. A Memorex termékek már Magyarországon is egyre több számítástechnikai kábelkék forgalmazó üzletben kaphatók.

Jön a Memorex!

**Ajándék ragó!**

A Számalk Rt. kizárólagos magyarországi disztribútor:  
CORNELL 69. 1105 Budapest, Dohány utca 67.  
Tel.: 342-3255, Fax: 327-532  
1143 Budapest, Ettele u. 6. Tel/Fax: 231-9881,  
352-6388, 351-8711  
Internet: www.cornell.hu E-mail: cornell@cornell.hu

12020



A Számalk Rt. Disztribúció arra törekszik, hogy a vevői igényeket széles, naprakész árukészlettel, megbízhatóan, rugalmasan és gazdaságosan kielégítse, valamint magas szakmai színvonalon, korszerű technikai háttérrel támogassa. Minden munkatárs felelőssége és kötelessége a minőség szolgálata.



Célunk, hogy vevőink megelégedése mellett munkatársaink büszkék lehessenek a tevékenységükre és ezáltal munkahelyükre.

## Szakértelem a minőség jegyében!

Ennek érdekében ISO 9002 szerinti minőségbiztosítási rendszert működtetünk.

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

12006



### ATM videokonferencia

A SCI-Network szélessávú, ATM-alapú videokonferenciás megoldásai költséghatékonyan és a hagyományos keskenysávú megoldásokhoz (ISDN, IP) képest kimagaslóan jó minőségben biztosítják vállalkozása vizuális kommunikációs igényeit.

Távbeszélési és Hálózatintegrációs Rt.

1148 Budapest, Fogarasi út 10-14.  
Telefon: (36-1) 467-7030  
Fax: (36-1) 467-7049  
E-mail: info@scinetwork.hu  
Internet: www.scinetwork.hu

CS TELECOM   Tektronix

12027



## Silicom

Connectivity Solutions

56.6 Kbps modem és 10/100 hálózati kártya EGYBEN  
Full duplex, valós 100 Mbit/sec  
V.90 és K56flex támogatás  
Alacsony energia fogyasztás  
**A KAPCSOLAT!**

axico INFORMATIKAI KFT  
1074 Budapest, Dohány u. 67.  
Tel.: 342-3255, Fax: 351-2576  
[www.axico.hu](http://www.axico.hu)

12004

# A hálózatépítő



Komplex LAN/WAN rendszerek tervezése, kivitelezése a kapcsolódó szolgáltatásokkal.

- \* Strukturált hálózatok és optikai rendszerek
- \* Ethernet optikai átalakítók, hub-ok gyártása
- \* Működő hálózatokban hibafelderítés, forgalomanalízis
- \* Hub, switch, router eszközök minden kategóriában



Albacomp Számítástechnikai Rt.  
8000 Székesfehérvár, Mártírok útja 9.  
Tel.: (22) \*315 414, Fax: (22) 327 532  
[www.albacomp.hu](http://www.albacomp.hu), e-mail: info@albacomp.hu

11004

# Go For IT.



Unicentered

## Az IT a menedzsment szoftverek új generációja

Az IT termékcsoport a Computer Associates által kínált megoldások válogatása, megbirkózik a felhasználó hálózatának és rendszermenedzsmentjének minden kihívásával.

Az IT elegáns. Az IT új. Az IT különböző. Az IT gazdaságos.

**További információért hívja helyi képviselőinket, illetve látogassa meg weblapunkat: [www.cai.com](http://www.cai.com) !**

**COMPUTER ASSOCIATES**<sup>®</sup>  
Software superior by design.

### Computer 2000 Magyarország Kft.

1139 Budapest, Váci út 110.

Telefon: 236-1100 Telefax: 239-1900

<http://www.c2000.hu>

### Walton Networking Kft.

1139 Budapest, Frangepán u. 8-10.

Telefon: 237-7000 Telefax: 237-7090

Értékesítési forródrót: 237-7070

<http://www.walton.hu>

