



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP www.SZAMITASTECHNIKA.hu XIV. ÉVFOLYAM 23. SZÁM 1999. JÚNIUS 8. ÁRA: 148 FORINT

Kábeltevéet vegyenek!

Igaznak bizonyultak azok a találgatások, amelyek szerint a Bertelsmann és a Microsoft közösen tesz ajánlatot a Deutsche Telekom tulajdonában lévő kábeltelevíziós hálózat egy részének megvásárlására. Mindezt Thomas Middelhoff, a Bertelsmann vezérigazgatója erősítette meg egy interjúban. Pontos részletekkel egyik érdekelt fél sem szolgált. Annyi bizonyos, hogy a DT – amely még mindig Németország legnagyobb kábelhálózat-üzemeltetője – az utóbbi hónapokban nagyszabású roadshow keretében mutatta be a kábelhálózatokban rejlő lehetőségeket az érdeklődő partnereknek. A részleges eladási megkötésről, hogy a DT kilenc regionális vállalkozásba osztotta szét kábeltevéet tevékenységét. Ezek mindegyike önállóan működik, önállóan dönthet arról, hogy megteszi-e az interaktív televíziózáshoz szükséges befektetéseket. Ugyanakkor a DT nem száll ki teljesen az üzletből: mind a 9 cégben megtart legalább 25,1 százaléknyi részesedést.

A Bertelsmann és a Microsoft nevét azóta emlegetik a lehetséges befektetők között, amióta a DT nyilvánosságra hozta, hogy partnereket keres. A Microsoft stratégiájába kiválóan beleillene egy ilyen lépés: egyrészt a tévékonverterek révén újabb felhasználókat hódíthatna meg a Windows CE-nek, másrészt pedig már eddig is súlyos dollármilliárdok fektetett be kábel-társaságokba. Ami pedig a Bertelsmannról szól, az újabb csatornák tudnák kínálni online tartalmát és vásárlói szolgáltatásait (a Bertelsmann már több európai országban árusít könyveket az interneten keresztül).

online
www.szamitastechnika.hu

OLVASÓINK
A FENTI WEBCÍMEN
TALÁLJÁK LAPUNK
NAPI FRISSÍTÉSŰ
ONLINE KIADÁSÁT.

A MAGYAR PIAC
HÍREI ANGOLUL IS
OLVASHATÓK.

Kilencesek jegyében

A tárolóhálózati (SAN) eszközökre vonatkozó globális technológiai és OEM-egyezményt kötött a HP és a Hitachi. A két cég már kilenc éve fennálló technológiai kapcsolatát terjeszti ki most a vállalati tároló-megoldások területére is. A megállapodás értelmében a Hitachi és a HP kutatási-fejlesztési csapatai közösen dolgoznak a vállalati tároló-rendszerek továbbfejlesztésén. A két cég együttműködésének első eredményei a HP SureStore E Disk Array MC256-ban jelentkeznek; ezt már ki is adta a HP. A további közös munka során megszülető termékeket mind a HP, mind a Hitachi gyártani fogja.

Ami a másik megállapodást illeti, a hároméves OEM-egyezmény értelmében a HP gyártani fogja a Hitachi nagy teljesítményű lemeztömbtermékeit, és ezeket igény szerint saját technológiájával (firmware, Fibre Channel) egészíti ki. Kiterjed az OEM-egyezmény több olyan tárfelügyeleti alkalmazásra is, amelyek a HP beépít SureStore E Storage Node Manager, valamint OpenView OmniBack II szoftverébe, hogy leállás nélküli archiválási



megoldást kínáljon SAP- és Oracle-alkalmazásokhoz.

A két cég együttműködésében komoly szerepet játszik majd az MC256: ez az első nagy teljesítményű, nagyvállalati használatra szánt

lemeztömb a SureStore E családban, és mint ilyen, fontos alkotóeleme lesz a HP folyamatos rendelkezésre állású tároló-megoldásainak. Az „öt kilences” jegyében a HP 99,999 százalékos rendelkezésre állást ígér, ez pedig egy egész év alatt mindössze öt perc leállást jelent. Támogatja a UNIX-ot, a Windows

NT-t, az MPE-t és a nagygépes platformokat, kapacitása 60 gigabájt és 9 terabájt között lehet. A Hitachi egyik leányvállalata, a Hitachi Data Systems több országban is megkapta a jogot, hogy VAR-ként értékesítse az MC256-ot és több más HP tárolórendszerrel.

(IDG News Services)

Kártérítést fizet az Informix

Az Informix 142 millió dollár kártérítést ajánlott fel a vele pereskedő ügyfeleknek, akik az után fordultak a bírósághoz, hogy az Informix korrigálta 1997-es eredményeit, s a lecsökkent profitérték a cég részvényeinek árszintjét eredményezte. Ha az ajánlatot elfogadják, az Informix 3,2 millió dollárt fizet készpénzben; 13,8 millió dollárt, valamint leg-

alább 9 millió törzsrészt 91 millió dollár értékben a biztosítók fizetnek ki a jelenlegi és egykori vezetőik biztosításának terhére.

A vállalat könyvelését a korrekció idején végző Ernst & Young cég 34 millió dollárnyi kártérítési összeg kifizetését vállalja magára.

(IDG News Service)

Könyvszabvány

A Microsoft bábáskodása mellett megszületett az elektronikus könyvekre vonatkozó The Open eBook 1.0 specifikáció tervezete; ezt az Open eBook Authoring Group dolgozta ki. A HTML-re és az XML-re épülő szabvány lehetővé teszi, hogy a kiadók a tartalommal törődjenek, és egyszerűsödik a weblapok és könyvek letöltése is. Vannak azon-

ban még olyan dolgok, amelyekre a mostani specifikáció nem ad választ, így a szerzői jog védelmére sem. Több olyan cég is tagja a csoportnak, amelynek már van elektronikus könyve a piacon (ilyen a NuvoMedia is); ezek vállalták, hogy termékeiket átállítják majd az új specifikációra.

(IDG News Services)

Középpontban a felhasználó

A San Mateo-i Macromedia felhasználói konferencián Marc Andreessen, a Netscape műszaki vezetője tartotta a hallgatóság elé nézetét a világháló közeljövőjéről. Véleménye szerint a fogyasztó a kulcsfontosságú szerepet fogja játszani, ezért a végfelhasználóra kell koncentrálni, és nem műszaki ismereteket feltételezni.

Andreessen kitért arra a Netscape-AOL tanulmányra, amely szerint az emberek egyre több időt töltenek el a hálón, s lassacskán a felhasználók demográfiai összetétele is megváltozik. Ma már több nő használja a webet, mint két és fél éve, ám az igazán drámai változás

ebben az időszakban az volt, hogy az átlagos AOL-felhasználó ma már 55 percet tölt naponta az interneten a két és fél évvel ezelőtt mért 14 perccel kevesebbet. Ennek megfelelően az internet meghatározó lehet a választásokban is, mint ahogyan az, a 1960-as választások idején a televízió biztosította, ha hajsza nyitni előnyül is, Kennedy győzelmét.

Nemrég egy fegyvervisselétről folytatott tévés vitára 100 ezer üzenet érkezett elektronikus leveleiben, egy tínédszer popsztár online „csevegőpartijára” pedig 240 ezer érdeklődő jelentkezett be.

(IDG News Service)



9 770587 151006



Szakértő disztribútor a teljesség igényével.

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





Mekkora jelentőségű ez az új logo?

Nos, legutóbbi újdonságunkat úgy hívják: Internet.

Ha az Ön Internet szolgáltatója feltünteti a Cisco Powered Network jelzést, az azt jelenti, hogy kommunikációs hálózata azzal a Cisco technológiával működik, amely vállalkozások milliói számára teszi elérhetővé az Internetet. Virtuálisan az egész világ Internet forgalma Cisco berendezéseken keresztül folyik – mindenütt, mindennap. Ez teszi lehetővé, hogy egy e-mail üzenet azonnal megérkezzék a világ bármely pontjára; hogy egy vállalat budapesti irodája teljes biztonsággal tudjon fájlokat küldeni londoni központjának;

hogy az egymással kommunikáló emberek eredményesen tudják végezni napi munkájukat, akár vidéken is, anélkül, hogy elmennének otthonról.

Keresse Internet szolgáltatójánál a Cisco Powered Network jelzést! Ez biztosítja Önnek a legmagasabb szintű hálózat-technológiát és eszközhátteret, mely világszerte működtet internetes hálózatokat. További tájékoztatást

kaphat arról, hogy mi mindent tehetnek a Cisco termékek az Ön üzleti sikereiért, ha meglátogat minket a www.cisco.com/hu címen.



TARTALOM

PIAC

- Optikai gyűrű a fővárosban – GTS Magyarország (Mallás Judit) 4. oldal
- UniMECH '99: gépésznapi (Kenczler Mihály) 4. oldal
- Átszervezte viszonteladói hálózatát a Novell (Mártonffy Attila) 5. oldal
- Nokia-ház vezeték nélküli (Mallás Judit) 5. oldal
- Mobil Compaq-kínálat (Csórián Sándor) 5. oldal
- Informix Magyarország (Seres Iván) 6. oldal
- Szálóptikai jövő – Eurotel (Mallás Judit) 6. oldal
- Linux-konferencia (Csórián Sándor) 6. oldal
- A nagy felhasználókra összpontosítva – Lotus Professional Services (Schopp Attila) 7. oldal

VEZÉRCIKK

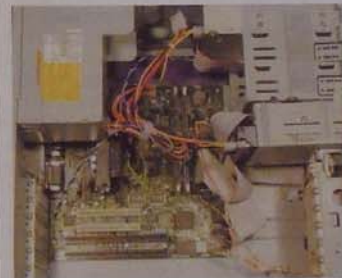
- Megtér(ül)és (Seres Iván) 6. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Vissza az iskolapadba! – Webről a Harvardra (Zimányi Katalin) 8. oldal

HARDVER

- Otthonra, itthonról – Siemens Xpert 7 (Horváth László) 9. oldal



- Minden az alaplapon (Sean Dugan) 10. oldal
- Tagbaszakadt kézi PC – HP Jornada 420 (Sean Dugan) 10. oldal



Veres Zsolt 20. oldal

ELEMZÉS

- Szervezetlenek (Kelemen Zoltán) 11. oldal

HÁLÓZAT

- Hidak és válaszutak (Kelemen Zoltán) 17. oldal

MONITOR

- Robusztus webalkalmazások – Oracle Developer 6.0, Oracle Reports 6.0 (Maggie Biggs) 18. oldal

KARRIER

- Strukturált ember hármas egységben – Veres Zsolt, IBM (Mártonffy Attila) 20. oldal

GAZDASÁG

- Változások technológián innen és túl – Az euró hálózában (Mártonffy Attila) 24. oldal
- Nincs parkett, sem hangzavar (Mártonffy Attila) 25. oldal
- Tözsdek, egyesüljtek! (Mártonffy Attila) 25. oldal

Előzetes

- 26. oldal

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

- 26. oldal

Impresszum

- 26. oldal

E számunk hirdetői

- 26. oldal

MELLÉKLET

- Távközlés

A HÉT HÍREI

Alkalmazásintegrációs architektúra

Milyen lesz a harmadik generációs web? – erről beszélt a Microsoft TechEd konferenciáján a cég alelnöke, Paul Maritz. Jelenleg még a web második generációjának korlátait éljük, mondta Maritz, amikor is a középpontban a kiszolgálók állnak, valamint az, hogy miként jutnak el az alkalmazások és adatok az egyes felhasználókhoz. A következő fázisban a web „alkalmazásintegrációs architektúrává” válik, és alapvető feladata lesz, hogy átjáróként szolgáljon a vállalkozások közötti tranzakciókhoz.

Ebben a jövőképben az XML áll a középpontban, ami ugyanaz lesz az adatátvitel számára, mint ami a HTML volt a weblapok átvitelének szempontjából, az objektumátvitelről pedig a Microsoft COM gondoskodik majd. A Windows 2000 Beta 3-ban (példányait osztogatták a konferencián) újabb COM-szolgáltatások kaptak helyet. A cél az, hogy megkönnyítsék a kiszolgálóoldali alkalmazások fejlesztését: csak egy viszonylag kis darab kódot kellene írni, mert utána meg lehetne hívni egy COM-szolgáltatást.

Születőben az internetjog

Az Európai Bizottság által kidolgozott javaslatok értelmében az elektronikus világra is kiterjedne a szerzői jogi védelem, de egyelőre kérdéses, hogy a kiegészítés kielégíti-e a tartalomszolgáltatókat. A javaslat kiterjeszti ugyan a védelmet az internetre és az elektronikus médiára, de közben igyekszik megvédeni a távközlési és internetszolgáltatók érdekeit is. A legnagyobb ellentét az időleges másolatok megfelelő védelme körül van: ezeket a jogtulajdonosok szintén szeretnék védeni, miközben

a szolgáltatók attól félnék, hogy őket is be lehet perelni majd minden illegális másolásért, hiszen a jogtalan példány egy ideig az ő eszközeiken válik hozzáférhetővé. Az pedig az internet zökkenőmentes működését veszélyeztetné, ha a felhasználó hitelesítése előtt nem lehetne az átmeneti tábla tenni a kérdéses anyagokat. A javaslatnak még el kell nyernie a Miniszteri Tanács jóváhagyását is, és legkorábban 2000 elején lehet belőle hatályos jogszabály.

Mégsem lesz Enfopol?

Hírek szerint az EU Miniszteri Tanácsa nem fog szavazni az Enfopol néven elhíresült javaslatról, amely az internetes adatátvitel lehallgatását szabályozná. Az európai illetékesek eredetileg egy 1995-ös, a távközlés egyéb formáinak lehallgatásáról szóló jogszabály kiterjesztéseként akarták elfogadtatni az Enfopolt, de több jogvédő és szakmai érdekvédelmi csoport is aggodalmát fejezte ki; szerintük nem az elvárható körültekintéssel és alaposítással született meg a tervezet, és emiatt komoly hiányosságok maradtak benne az adatok és a magánélet védelmével illetően. A legújabb hírek szerint a miniszterek elhalasztották a döntést, és csak akkor veszik újra elő az ügyet, amikor az új Európa Parlament összeül. Ez pedig több hónapos halasztást is jelenthet.

Új kézben a Palo Alto-i internetközpont

Megveszi a Compaqtól a Palo Alto Internet Exchange-et (PAIX) az AboveNet. A 75 millió dolláros vételár fejében az AboveNet hozzájut a PAIX 12 munkatársához, 60 internetszolgáltató partneréhez, 10 tartalomszolgáltatóhoz és nagyszámú felhasználóhoz, amelyek szintén ezen keresztül bonyolítják forgalmukat. A Compaq a Digital „hozományként” jutott a PAIX birtokába; a PAIX egyike annak a mintegy kéttucatnyi internetközpontnak, ahol az internetszolgáltatók egymás közötti forgalmukat kicserélik, és az egyetlen volt, amelyet nem valamilyen távközlési cég működtetett. Az AboveNet hamarosan bővíti a PAIX teljesítményét és belső hálózatát is.

Portocom Ezüst Csapat: 3100 és 5100

Asztali PC-t megszégyenítő teljesítményű Celeron processzor • Megújult szín- és formavilág • 5-10% kedvezmény augusztus 31-ig

Portocom 3100 C

Intel Celeron 333-433 MHz CPU, 32 MB RAM, 13.3" TFT LCD, 2xAGP, 4 MB Video RAM, 4.5 GB HDD, 24xCD-ROM, Opció: DVD ROM, belső 56k modem, LS-120.

Ár: nettó 433 000 Ft-tól

Portocom 5100 C

Intel Celeron 333-433 MHz CPU, 32 MB RAM, 12.1" TFT LCD, 4 MB Video RAM, 1xAGP, 4.5 GB HDD, 24xCD-ROM.

Ár: nettó 370 000 Ft-tól

Legfontosabb viszonteladók: Békéscsaba: Számprog 66-321-824 Budapest: Qwerty 1-466-9377 a Conet 1-467-2060 a E-Coop 1-217-3661 a Lap Studio 1-331-8182 a Kronos Trade 1-302-8889 a Komel 1-246-8411 a Elender 1-210-3044 a BMJ 1-467-2283 a MAV Informatica 1-457-9320 a Egeri Egis Ászok 36-412-677 Gyöngyös: Mikrokapcsolat 37-313-900 Győr: MOD 96-319-762 Hódmezővásárhely: Deifin 62-246-810 Nyíregyháza: Euro-Best Team 42-318-504 Pécs: System-S 72-225-555 Székesfehérvár: Axis 22-517-631 Szombathely: Pencart 94-336-932 Tárnok: 6+1 Software 23-387-045 Zalaegerszeg: Procomp 93-313-1407/1934 mell. További viszonteladók a www.portocom.hu honlapon.

GEMOFIS KFT. Budapest, 1146. Hungária krt. 131. Tel/Fax: 321-1539, 343-0088 GSM: (30) 9-428-132

Külföldi termékek széles választéka! Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan, hívjon minket!

Netware for Small Business 4.2 5 User	Akcio! 191.330	Norton Antivirus 5.0 Eng./Hun.	10.810 / 16.030
Corel Draw 9.0 Akcio!!!/Upp.	89.950 / 65.320	Norton Commander 2.0 Win95/98/NT/Dos	9.230
Windows NT Server 5 User/Upp.	189.500 / 75.900	Norton Utilities 3.0 Eng./Hun.	18.550 / 17.300
Office 2000 Standard / Upp.	117.000 / 71.150	Arg 2.6 for Dos 1 User 3.5"	14.490
Office 2000 Professional / Upp.	140.490 / 81.880	Check It 98 Diagnostic Suite for Win95 / Win98 CD	37.030
Office 2000 Premium / Upp.	187.470 / 107.620	Close Up 6.5 Host / Remote for Win / Dos 3.5"	39.280
Office 2000 Developer / Upp.	234.500 / 126.330	CoSession 32 8.1 1-user/Host/Remote for Win95/NT CD	18.910
Office 2000 Small Business Edition / Upp.	117.000 / 58.340	Crystal Report 7.0 Professional for Win95 / NT CD	91.330
Adobe Graphics Studio Collection	304.450	Design AD 97 2D/3D for Win95 / NT CD	80.180
Novell Netware 5.0 5 User	240.370	File Maker Pro 4.1 for Win95/Win98 / NT CD	88.930
Adobe Photoshop 5.0 Eng./Hun.	192.560/196.560	Harvard Graphics 98 for Win95 / NT CD	63.060
Adobe Illustrator 8.0	122.080	Multi Bau 8.0 for Win 95 3.5"	43.790
Recognita Plus 4.0	80.080	Paint Shop Pro 5.0 for Win95 / NT CD	24.020
Windows NT 4.0 Workstation / Upp.	71.920 / 34.850	Partition Magic 4.0 Win95/Win98/NT/Dos/OS2 CD	19.000
F-Secure (vols F-PROT) 1 user / 10 user	43.500 / 172.800	QEMM 97 95 for Win / Win95 CD	20.610
AutoCAD LT 98 / Upp.	305.170 / 238.880	QuarkXpress 4.0 for Win95 / NT CD AKCIO!!!	248.260
Visual Basic 6.0 Prof. Eng./Upp.	125.570 / 122.930	QuickView Plus 5.0 for Win / Win95 / NT / MAC CD	14.490
Visual Foxpro 6.0 Prof. / Upp.	125.570 / 62.670	System Forge 4.5 for Win95 / NT	95.960
Windows 98 / Upp.	46.760 / 24.370	System Commander Deluxe 4.0 all platform	23.950
Virus Buster minden platformra	14.000	WinZip 7.0 for Win / Win95 / Win98 / NT 3.5"	10.850

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

GTS Magyarország

Optikai gyűrű a fővárosban

Megépítette budapesti száloptikai hálózatának első szakaszát a GTS Magyarország. A mintegy 90 kilométer hosszú, többszörös gyűrű topológiájú, 48 úvegszálat és 10 csomópontot tartalmazó hálózat teljes mértékben GTS tulajdonú alépitményben helyezkedik el. A közcélú távközlési hálózat – amelynek hossza a következő szakaszban 120-130 kilométerre nő – gyakorlatilag korlátlan sávzsélességű hordozóközeget biztosít.

A projektet 1998 májusában indították, az építkezés tavaly ősszel kezdődött. A most lezárt első fázis költségei – a földmunkákkal és a berendezésekkel együtt – 1,4 milliárd forintot rúgtak; a teljes beruházást a GTS saját forrásból finanszírozta. Két vállalat építette a hálózatot: Budán a Synergion volt a fővállalkozó, a pesti munkálatokat a Távközléstechnika Rt. végezte. A hálózatra SDH berendezéseket telepítenek, ezek átviteli kapacitása 622 megabit/másodperc. A teljes hálózatot a GTS Magyarország budaörsi központjából felügyelik.

A budapesti száloptikai hálózat rendeltetése közcélú távközlési hálózat, ezen nyújtják a nagy sebességű adatátviteli és internetszolgáltatást. A nem túl távoli tervek között szerepel a nem közcélú beszédátvitel, valamint olyan szolgáltatások elindítása, mint a home banking, a web-EDI vagy az elektronikus kereskedelem.

Az építkezés következő szakaszában a budapesti hálózat nyomvonalára 120-130 kilométerre nő. A tervek szerint év végére a fővárosi úvegszálahálózat – egy Budapest-Bécs száloptikai összeköttetés kiépítésével – csatlakozik a GTS nagy kapacitású nemzetközi optikai gerinchálózatához.

Az egyesült államokbeli Global TeleSystems Group magyarországi leányvállalata 6 évvel ezelőtt alakult. VSAT technológiával indultak, jelenleg budaörsi központi földi állomásokról több mint 1000 magyarországi és szomszédos országbeli VSAT-terminált üzemeltetnek. *Pesti István*, a GTS Magyarország vezérigazgatója elmondta, hogy a VSAT-piac kezdetben igen meredek növekedése mára lelassult, 1999-ben a hazai piac mintegy 10 százalékos bővülése várható. Ez azonban nem jelenti azt, hogy más technológiák vennék át a VSAT

szerepét, a műholdas kommunikációnak a jövőben is meglesz a helye. Olyan helyszínek jöhetnek szóba, amelyek nagyon távol esnek a vezeték hálózattól, így ez az egyetlen gazdaságos megoldás be-

kapcsolásukra, illetve kommunikációs igényeik kielégítésére. Egy másik felhasználási lehetőség a virtuális magánhálózat; itt VSAT-technológia alkalmazásakor a teljes hálózattalmenedzsment kiadható az ügy-

félnek. A műholdas technológia továbbbélését segíti elő az árak várható csökkenése is.

Ami a GTS más irányú tevékenységét, illetve terjeszkedését illeti, kezdetben kizárólag olyan projek-

tekben gondolkoztak, amelyek rövid távú megtérülést hoztak. Később stratégiai befektetésekről is születtek döntések, és megkezdődött olyan mikrohullámú és száloptikai hálózatok építése, amelyeket hosszabb távú szempontok vezéreltek. Már 1994-ben elindították Budapesten és a környező településeken a földi mikrohullámú hálózat építését, ezt később országos mértűre terjesztették ki. Jelenleg 22 városban, illetve azok 30-40 kilométeres körzetében tudnak adatátviteli szolgáltatást nyújtani a mikrohullámú hálózat segítségével. A másik irány a fent említett, rövidesen elkészülő budapesti optikai hálózat; ennek fővároson kívüli terjeszkedését az igényekhez igazítják.

M. J.

UniMECH '99: gépésznapi

Május 19-én UniMECH '99 néven gépészeti napot tartott az Intergraph Magyarország Kft. *Hennel Tamás*, a cég igazgatója a rendezvényt megnyitó beszédében elmondta: tudomása szerint az UniMECH '99 az első olyan – magyarországi – nyilvános esemény, amelynek kizárólagos témája a gépészeti gyártás-előkészítés és tervezés számítógépes támogatása. Bejelentette, hogy terveik szerint ezután minden évben megtartják a rendezvényt.

Mint ismeretes, az Intergraph Magyarország Kft. egy 100 százalékosan magyar tulajdonú vállalkozás, és egyik fő tevékenységi köre az Intergraph számítógépek – Intel alapú, nagy teljesítményű műszaki és grafikai munkáállomások – hazai forgalmazása, és ezért megkapta a jogot a név használatára. Tavaly ősz óta a cég az EDS-Unigraphics termékek disztribúciójával is foglalkozik, ennek keretében rendezték meg az UniMECH '99-et.

Sallai Péter, a vállalat CAD/CAM/CAE üzletágának vezetője ismertette a Unigraphics cég tevékenységét és termékeit.

Két tervezőrendszer, egy 3D geometriai számító modul (kernel) és egy termékadat-kezelő rendszer adja a Unigraphics jól méretezhető megoldásválasztékát. Csúcskategóriás, többplatformos tervező- és gyártás-előkészítő rendszerek po-

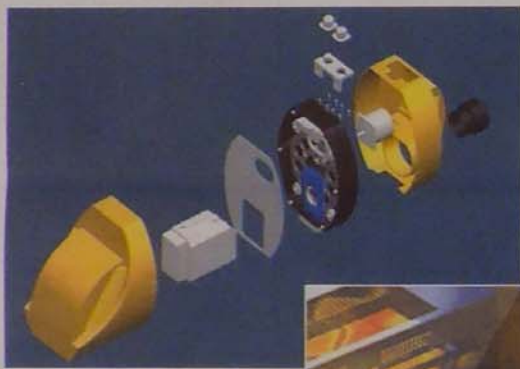
zicionálja gyártója a Unigraphics termékcsaládot, míg a közepes kategóriába sorolja a Solid Edge gépészeti tervezőrendszer. Mindkettő a Parasolid nevű 3D geometriai magköré épült, a különbség – ahogy az az eseményen többször is elhangzott – a komplettességben és elsősorban az adatkezelés teljesítményében, méretezhetőségében rejlik, nem a megjelenítésben vagy a kezelőfelületben.

A Unigraphics név ismertségét a külön terméként is széles körben értékesített Parasolid kernel biz-

tosítja. Míg mintegy 22 000 példányban használják jelenleg a Windows NT alatt futó Solid Edge rendszert, 300 ezresre becsülik a Parasolid használati bázisát. Parasolid alapúak például a Dassault SolidWorks és a Parametric DesignWave gépészeti tervezői, valamint a Bentley Systems építészeti és gépészeti szoftvercsaládjai. A legnagyobb Unigraphics-felhasználó a General Motors, ahol a műszaki információs rendszert jóformán kizárólag erre a szoftvercsaládra alapozták.

Az esemény sajtótájékoztatóján a magyarországi helyzetet firtató kérdésre az Intergraph Magyarország képviselői azt válaszolták, hogy az ipar élénkülésével egyre optimistábbak. Nem várható, hogy a jövőben bármilyen önálló gépészeti hűzőágot kialakuljon, viszont igen sok hazai vállalkozás vesz részt különféle világcégek tevékenységében jellemzően szerszám- vagy terméktervezőként és/vagy gyártóként, méghozzá igen jó eredménnyel. A globalizáció előrehaladtával az ilyen cégek számára életkérdés a világklasszis és ebből fakadóan széles körben elfogadott eszközrendszer használata.

K. M.



Bonyolult műanyag- és lemezalkatrészeket, szerszámaikat és ezek gyártó-programjait lehet órák alatt megtervezni a Unigraphics szoftverek és megfelelő teljesítményű PC-k segítségével



Felvágás nélkül is lehet nagyképu



EPSON Multimedia Projector EMP-5300

- Auto-scan
 - Setup funkciók (PC/Mac és 1 videó)
 - SVGA
 - 1200 ANSI lumen
 - 2x3W 3D Yamaha sztereó hangszóró
 - távirányítás
 - előlről, hátulról és mennyezetre vetítés
- 1 490 000 Ft*



EPSON Multimedia Projector EMP-7500

- ideális hordozható adat-videó projektor, 4,2kg
 - XGA
 - 800 ANSI lumen
 - 2x3W 3D Yamaha sztereó hangszóró
 - távirányítás
 - előlről, hátulról és mennyezetre vetítés
- 1 731 000 Ft*



EPSON Multimedia Projector EMP-7300

- Auto-scan
 - Setup funkciók (PC/Mac és 1 videó)
 - XGA
 - 1200 ANSI lumen
 - 2x3W 3D Yamaha sztereó hangszóró
 - távirányítás
 - előlről, hátulról és mennyezetre vetítés
- 2.800.000 Ft* 2 390 000 Ft*

Kizárólagos importőr **TRADE**
Fax: 06 (23) 417 310
EPSON HOTLINE: 06 (23) 415 295
* Az árak ÁFA nélkül értendők!

EPSON®

PartnerNet

Átszervezte viszonteladói hálózatát a Novell

A Novell világszerte változtatásokat hajtott végre értékesítési stratégiájában: ennek megfelelően a magyarországi leányvállalat is átszervezte viszonteladói hálózatát – jelentette be Szittyá Tamás, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatója egy nemrégiben tartott sajtótájékoztatón.

A PartnerNet elnevezésű program keretében a Novell a piaci igényeknek még jobban megfelelő, új szakértői viszonteladói rendszer létrehozását tűzte ki célul. Az átalakítás legfőbb szempontja az volt, hogy a Novell a meglévő és szakértőkkel rendelkező partnerek számára még intenzívebb és személyre szabott támogatást nyújtson – azonban már

jóval szigorúbb feltételek mellett. A tavaly decemberben megrendezett feljogosítói konferencián 220 partner kapta meg a hivatalos Novell-partneri minősítést; míg azt megelőzően 350 viszonteladó foglalkozott a cég hálózati termékeinek értékesítésével. A korábbi három kategóriát (feljogosított viszonteladó, hálózati partner, rendszerház) most két kategóriába változtatták: az üzleti partneri (BP) és az üzleti szakértői (BE). Magyarországon a Novell további két kategóriát is létrehozott – a termékszakértői és a területi képviselőit –, mégpedig azzal a céllal, hogy a Novell a már képzett hálózati mérnökökkel (CNE) rendelkező ré-

gebbi partnereinek a jövőben is kiemelt szerepet biztosítson, illetve hogy a vidéki központokban is megerősítsék a marketingmunkát és a felhasználók támogatását. A legmagasabb képzést – a Business Expert címet – eddig hat partner (Albacomp, Dr.LAN, Montana, Networx, Systrend és VAR Computer) kapta meg; ebben a kategóriában egyébként a közeljövőben további három partner feljogosítását tervezi Magyarországon a Novell. A termékszakértői és területi képviselői kategóriában 30-30 partner szerzett minősítést.

A korábbiakhoz képest komoly változás az is, hogy ez év június 1-

jétől csak a feljogosított üzleti partnerek és szakértők értékesíthetik a Novell kedvezményes licenckonstrukcióit. Ezt az indokolja, hogy az e licenckonstrukciókat választó felhasználók általában többkiszolgálós, feladatkritikus hálózatokat üzemeltetnek, ezért számukra fontos a viszonteladói partner megfelelő szakértelme.

Beindult a Novell eddigi legnagyobb oktatási kezdeményezése, a Novell Channel Academy is – ennek keretében a cég biztosítja a hivatalos NetWare rendszeremlékek (CNE-k) és kereskedelmi képviselők új minősítéséhez szükséges oktatást a PartnerNet programmal összefüggésben.

M. A.

Ellentmondásos negyedév Mobil Compaq- kínálat

Új mobil eszközeiről és az első negyedév eredményeiről számolt be a Compaq Magyarország május 28-án a sajtó képviselőinek. Engloner Gyula, a PC-üzletág igazgatója elmondta: az első negyedévben körülbelül 40 ezer PC kelt el a hazai piacon; ez 10 százalékos növekedés az egy évvel korábbi eladásokhoz képest, de elmarad a várakozásoktól. Ez magyarázza a Compaqnak a vártnál lassabb növekedését is, viszont 15 százalékos részesedésükkel még így is az első helyen állnak a gyártók között. Második az Albacomp, majd az IBM, a HP és a Dell következnek. Különösen a kiszolgálók területén erősödött meg a Compaq az elmúlt fél év során. Az idei első negyedéves adatok szerint egyedül a hordozható gépek kategóriájában előzte meg őket egy-két százalékkal a Toshiba.

A tavalyi 16 ezer darabos hazai noteszgéppiac az idei első negyedévben tíz százalékkal csökkent, de az IDC ennek ellenére tartja korábbi, 30 százalékos növekedést megelőlegező prognózisát.

Ma a mobil és az asztali gépek egymáshoz viszonyított aránya 1:4 a piacon; viszont sokan jósoltak – aránylag rövid időn belül – fordított arányokat, bár az árak ismeretében ez túlzásnak tűnik. Gottlieb István, a Compaq szakembere szerint ma

inkább az 50-50 százalék látszik reálisnak. Előadásában kifejtette, hogy az általános trendnek megfelelően a cég is három kategóriát alakít ki az Armada noteszgépmárkán belül, az ennek megfelelő típusok június közepétől jelennek meg a kínálatban. Az E család képviseli a mindennapos használatra szánt felső kategóriát, bővíthetősége megegyezik az asztali gépekével.

A sokat utazóknak készült az M család, ezeknél a modelleknél mindent a hordozhatóságnak rendelnek alá. A gépek vastagsága nem haladja meg a 23 millimétert, tömege az 1,3 kilogrammot. Végül a V családot az érzékeny felhasználóknak szánják; ennek a kategóriának lesz a legjobb ár/teljesítmény viszonya.

Három kategóriát alkotnak majd a dokkolóállomások is. Az előadás szerint a Compaq elengedhetetlenül fontosnak tartja, hogy ezek a következő noteszgép-generációval is használhatók legyenek.

Végül Kató Ferenc termékspecialista a Compaq új palmtopját, az Aero 2100-ast mutatta be az újságíróknak. A színes TFT kijelzővel ellátott, 8 vagy 16 megabájt RAM-mal felszerelt, Windows CE alatt működő tenyérméretű eszköz tömege 260 gramm.

Cs. S.

Nokia-ház vezetékek nélkül

Jorma Ollila, a Nokia elnök-vezérigazgatója és Katona Kálmán közlekedési, hírközlési és vízügyi miniszter május 27-én felavatta a Nokia budapesti irodaházát. A IX. kerületi City Gate Centerben helyet

kap a Nokia összes fővárosi részlege, így a Nokia Telecommunications, a Nokia Mobile Phones, a kutatás-fejlesztési, valamint a regionális ügyfélszolgálati központ. Az irodaház világviszonylatban az első

olyan Nokia-létesítmény, amelyben nincs belső vezetékes telefonhálózat. A munkatársak csak mobiltelefonjukat használják, a belső telefonforgalmat – a fejlesztések befejezését követően – a GSM-rendszerben kialakított virtuális magánhálózaton bonyolítják le.

A Nokia 1993-ban jelent meg a magyar piacon, ekkor esett a Pannon GSM választása a Nokia infrastruktúrájára. 1995-ben megnyitották a pécsi monitorgyárat; az üzemben tavaly elkészítették az egymilliomodik PC-monitort. 1998-ban kutató-fejlesztő központokat létesítettek, valamint döntést hoztak egy magyarországi mobiltelefon-összeszerelő üzem felépítéséről. A több mint 1 milliárd finn márka értékű beruházással létesülő komáromi gyár előreláthatólag idén decemberben kezd meg a termelést. A tervek között szerepel egy kelet-magyarországi kutató-fejlesztő központ létrehozása. Jelenleg a Nokia több mint 1800 főt foglalkoztat Magyarországon. Év végére 2500-ra, 2000 végére pedig 3500-ra akarják emelni a létszámot.

M. J.



City Gate – Nokia

Mi már *est* a színvonalat kínáljuk...

Y3K

ICL

ICL Hungary Kft.
1052 Budapest
Deák Ferenc u. 10.
Tel.: 266-0135
Fax: 338-2802
e-mail: info@icl.hu

1999



Megtér(ül)és



Megvolt hát az első országos Linux-konferencia. Eljöttek szép számmal a mára már egyesületbe tömörült Linux-hívők, gondolom, a legújabb verziók és ezotterikus Linux-könyvek meggusztálása mellett meghallgatni is az eddig inkább csak messziről látott és látható nagy cégek képviselőit. És – mint az előbbiekből egyenesen következik – ott voltak az említett nagyok is, itthoni változatban,

bevallottan azért, hogy kipuhatólják, mit remélhetnek a Linuxtól Magyarországon.

A hangulat más volt, mint egy műegyetemi kollégiumban, vagy két-három éve tartott linuxos összejövetelen; ott belügyekről volt szó, Red Hat disztribúcióról, Debianról, Sambáról, szkriptekről; és a jelenlévők sűrűn emlegettek – némelyek a szerényebb képességeiknek kijáró mosoly kíséretében, mások meg mintha az Ősgonoszt akarnák számáigával kifüstolni – egy bizonyos operációsrendszer-piaci, szintén futott, sőt futó szereplőt. Az akkor, ott megjelentek egy hűron pendületek: a nevet magát sohasem kellett kimondani.

Az mindig érdekes pillanat, amikor egy eretnekmozgalomból bevett vallás lesz. Sőt kiderül, hogy az ellentétek elsimíthatók az öku-menizmus jegyében. Az Antikrisztus még nem jött el, de aligha is lesz Végitélet, mert mire eljő – ha egyszer majd eljő –, már nem lesz Antikrisztus. Furcsa lehet ez egyik-másik – etlén talán majd remeteségbe vonuló – eretnek szemében. Némely eddigi hittestvére pappá lett-lesz, olyik püspökké, tüllep a szabadság, egyenlőség, testvériség szent háromságán, és kamatoztatja az eddig közösnek tudott tudást.

Ki-ki láthatott már ilyet: legutóbb talán akkor, amikor a mi Internetünkben egyszerre csak – tényleg elég viharos gyorsasággal – elektronikus kereskedelemnek (nemegyszer leánykeresedelemnek) is helyet szorító, sőt teremő internet lett.

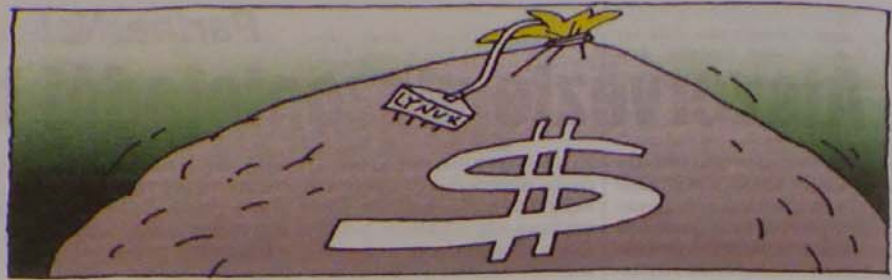
Különös volt hallgatni a nagy cégek képviselőit. Láthatólag igyekeztek figyelembe venni, hogy ez nem a szokott közeg: alighanem gyanakvóbb, kritikusabb az általuk megszokottnál. De némelyikük azután belelendült, és olyan természetességgel rúfolta fel jövőképét, beszélt TCO-ról, mutatott angol nyelvű fölülakat (lehet, hogy igazából szlajdok voltak), mint rendesen. A hallgatóságból volt némi, de nem nevezetes elszállingózás. Valószínűleg értették egymást. Mit is tehetnénk, ha az üzleti sikerhez ezzel a felfogásmóddal lehet közel kerülni. Az eredeti linuxos mentalitás az üzleti életbe nyilván kissé megváltoztva kerül majd át. Az IBM képviselője nem titkolta, hogy jóllehet cége nemcsak kapni akar a Linuxtól, hanem adni is neki, évi két operációs-rendszer-frissítésnél többet elviselhetetlennek tartana. Ugyanezt a számot nevezte meg nemrégiben (a pult másik oldalán) a Caldera vezérigazgatója.

Mire lehet számítani? És kire? Az érdeklődők, úgy fest, a magán-felhasználókban kívül egyelőre az iskolák köréből kerülnek ki, mert nekik nincs pénzük egyébre. Ez reményteljes a Linux bizonyos vonásainak fennmaradása szempontjából, de csak hosszabb idő múltán hozna hasznót a tömegméretű eladásban gondolkodóknak.

Ha egy kicsit távolabbról nézzük ezt a vegyes érzelmelek kísérete mozgást, láthatjuk úgy – vonatkoztatási rendszer dolga –, hogy a Linux maradt, ami volt, csak most udvarolnak neki; az eddig egy operációs rendszerre alapozók több lábra szeretnének állni, a más UNIX-szal foglalkozók meg újabb esélyt keresnek a fennmaradásra. Egy más vonatkoztatási rendszerben a linuxos közösség egy része mozdult meg, az üzleti élet felé, mert technológiailag és gazdaságilag is ki akarja próbálni az erejét. De e között a két vonatkoztatási rendszer között persze egész kontinuumnyi más vonatkoztatási rendszer is elgondolható. Az igazi küzdelemhez – ezt talán a határon túli események is igazolni fogják – a küzdő feleknek közel kell kerülniük egymáshoz. Érdekes területe lehet ennek a birkózásnak az operációs-rendszeri is használat mobil eszközök terepe.

S még távolabbról figyelve a dolgot, azt kérdezhetjük az erről a vallásháborúról-békéről talán mit sem tudó légiónyi agostony nevében, amit Karinty Frigyes kérdezett egy Krakauer H. Pogony nevezetű képzelet személy nevében: Hát velem mi lesz?

Seres Iván



Informix Magyarország

Nemrégiben Nénad Indjic, az Informix magyarországi eladásokért felelős kereskedelmi igazgatója, valamint Sándor Gábor és Simon György, az ez év elején alakult Inventix Kft. két ügyvezető igazgatója bejelentette az Informix Magyarország megalakulását. Az Informix disztribútori szerződést kötött az Inventixszel, és most feljogosította az Informix Magyarország név használatára is.

Mindez – mint Indjic kifejtette – beleillik az Informix közép- és kelet-európai munkájának tavaly elkezdett átszervezésébe: a több mint 20 országot felölelő térség Informix-központja Bécsbe került. Tavaly jött létre az Informix Bulgaria és Informix Romania; ezek – az Informix Magyarországhoz hasonlóan – nem Informix-leányvállalatok, hanem helyi disztribútorcégek.

Az Inventixről annyit mondtak el

a bejelentők, hogy tulajdonosai a cég vezetői és dolgozói; magalakulásakor 7 főt foglalkoztatott, induló alaptőkéje 5 millió forint. Valamennyi munkatársának többéves tapasztalata van az Informix termékeinek forgalmazásában és támogatásában. Az Inventix teljes körű szolgáltatást ad: termékeket forgalmaz, kiszolgálja a viszonteladó partnereket, forrárdótos támogatást nyújt a termékekhez, oktatással, konzultációval szolgál, szakértői feladatokat lát el, és támogatja az informixos alkalmazásfejlesztéseket. 1999-es bevételi terve 200 millió forint.

Az Informix Magyarország név használatának engedélyezése arról tanúskodik – mint a sajtótájékoztatón hallhattuk –, hogy az Informix hangsúlyosabban szándékozik megjelenni a magyar piacon. Az Informix Magyarországot az Informix

saját leányvállalataként kezeli a belső oktatás, a marketing, az információáramoltatás és a belső erőforrások elérésének szempontjából.

Az Inventix gyökeresen meg szeretné változtatni a hazai partnerkapcsolatok tartalmát, az oktatást és a marketingmunkát; legfőbb célja a magyarországi ügyfelek, végfelhasználók megbízhatóbb, magasabb színvonalú kiszolgálása.

Az Informix Software ugyancsak Budapesten tartotta meg a kelet-európai térség idei Partner Summit '99 találkozóját. Itt jelentették be az Informix Gateway to the Future nevű termékét; azzal Clipper-, Clarion- és FoxPro-alkalmazásokat lehet a forráskód megváltoztatása nélkül Informix alapokra áthelyezni (az alkalmazás változatlan marad, az adatbázis azonban informixossá válik).

S. I.

Linux-konferencia

Az ETB Hungary Kft. rendezésében május utolsó napján tartották meg az első magyarországi Linux-konferenciát. Megnyitójában Zöldné Roska Marietta helyettes államtitkár méltatta a szabad szoftverfejlesztők eredményeit, és úgy vélekedett, hogy támogatni kell az alternatív megoldásokat, amelyek közül ma már egyértelműen a Linux a leg-erősebb.

Ezután Milus János, a Linux Felhasználók Magyarországi Egyesületének elnökhelyettese mutatta be az alig tíz napja bejegyzett egyesületet. Mint elmondta, legfontosabb céljuk, hogy legyen magyar Linux-disztribúció, illetve magyar Linux-változat, mert a tapasztalat szerint a honosított verzió ugrásszerűen növeli az adott szoftver felhasználóinak a táborát. Az egyesület részt akar venni az ismeretterjesztésben és a szervezett oktatásban. A különböző szintű ismereteket szerzett, sikerrel vizsgázott felhasználók bizonyítványt is igazolhatnak felkészültségüket a Linux területén. Az egye-

sület tervezi egy novemberi bemutatókörút szervezését is.

A konferencia további programját egyrészt olyan cégek képviselőinek az előadásai alkották, amelyek érdekelték a Linux terjedésében, illetve néhány olyan szakértőt, akik már tapasztalatot szereztek a Linux különböző alkalmazásaiban.

Elsőként az Oracle Hungary kép-

visletében Hargitai Éva mutatta be cégének Linux-stratégiáját. Az Oracle tavaly kezdte el termékeinek a forgalmazását erre a platformra. Ennek indoka, hogy egy év alatt a felmérések szerint 27 százalékkal bővült a Linux-felhasználók tábora, és különösen népszerű a fejlesztők körében.

Cs. S.

Szálóptikai jövő

Aktívabb távközlési szerepvállalásra készül a budapesti optikai hálózattal rendelkező Eurotel Rt. A nemrégiben 64,5 százalékban az Antenna Hungária tulajdonába került, 900 millió forint alaptőkéjű társaság 1998-ban 77,6 millió forint mérleg szerinti veszteséget könyvelhetett el, ez azonban az 1997. évi számokhoz képest javuló tendenciát mutat. A jövőben az Eurotel – mint az Antenna Hungária cégcsoport

tagja – számára lehetővé válik, hogy fővárosi, közel 170 kilométeres szálóptikai hálózata csatlakozzék az AH országos mikrohullámú transzportálóhálózatához. A társaság ezáltal kommunikációs megoldást nyújthat olyan megrendelőknek is, amelyek az ország távoli pontjain több telephellyel rendelkeznek, adja hírül az Antenna Hungária sajtóközleménye.

M. J.

A hét kérdése

Mit tanulna Ön az interneten keresztül?

www.szamitastechnika.hu

Lotus Professional Services

A nagy felhasználókra összpontosítva

Idén januártól új szervezeti formák között működik a Lotus szolgáltatási üzletága. A változásról, a lehetőségekről és a tervekről beszélgettünk Rácz Györggyel, a Lotus Professional Services Magyarország vezetőjével.

Hol van a helye a Lotus felépítésében a szolgáltatási üzletágnak?

– Tudvalévő, hogy a Lotus az IBM tulajdonában lévő, de önálló arculatú megőrző cég. Tevékenysége idén január elejétől két nagy üzletágban folyik: az egyik az új termékek fejlesztésével, marketingjével és értékesítésével foglalkozó Lotus Development, a másik pedig egy szolgáltatási üzletág, amely a váltás óta a Lotus Professional Services nevet viseli. Ez utóbbi foglalja magába a tavalyi év végéig külön szervezetként funkcionáló konzultációs, támogatási és oktatási részlegeket; ezek Lotus Consulting, Education és Support néven voltak ismeretesebbek. Az összevonás mellett szólt, hogy a vezetés úgy érezte, ebben a felállásban átfogóbb és jobban testre szabható szolgáltatási csomagokat tudunk nyújtani ügyfeleinknek.

Feltételezem, hogy a Professional Services a három korábbi önálló részleg munkáját folytatja. Mivel foglalkoztak ezek?

– Nevükből egyértelműen következik tevékenységi körük. A Support biztosította a különféle konst-

rukeciójú szerződéseken keresztül elérhető támogatást. Az Education a Lotus termékek köré épített oktatási csomagokat tette elérhetővé. Ezek között vannak az üzleti partnereket nyújtotta hivatalos oktatások, a kiemelt ügyfelek számára kínált egyedi csomagok, illetve elektronikus oktatások a LearningSpace vagy CBT formájában. Konzultációs tevékenységünk a Notes/Domino szoftverek, illetve az ehhez kapcsolódó termékek köré összpontosul, és magába foglal üzleti konzultációkat, vezetői tanácsadást, infrastruktúra-tervezést, a kapcsolat megteremtését az öröklött és háttér-rendszerekkel (mainframe, ERP), valamint nagy ügyfelek részére egyedi szoftverek fejlesztését, bevezetését is.

Érdekes erre a tevékenységre nagyobb figyelmet fordítani, mert az elektronikus levelezés és kommunikáció, valamint a csoportmunka-alkalmazások területén a Lotus olyan tapasztalatokat halmozott fel, amelyekkel egyetlen más rendszerintegrátor sem rendelkezik. Ez pedig egyre fontosabb lesz, mert látjuk, hogy a belső üzenetvívő alkalmazások és a csoportmunka Magyarországon is kezd stratégiai jelentőségűvé válni a cégek működésében.

Mennyire jellemző ma Magyarországon, hogy egy cég csak ezekre a területekre keres megoldást?

– Egyelőre az a jellemzőbb, hogy

egy átfogó infrastruktúra, informatikai rendszer részeként vezetik be az elektronikus kommunikációs megoldásokat. Alvállalkozóként ebben



az esetben is van mód a közreműködésünkre, és kamatoztatni tudjuk tapasztalatainkat. Várható azonban az is, hogy a világszerte tendenciákhoz alkalmazkodva itthon is előtérbe kerülnek a külön messaging és groupware projektek, természetesen illeszkedve a meglévő rendszerekhez.

Az is jellemzője a magyar piacnak, hogy a vállalatok egyelőre még mindig csak elektronikus levelező-rendszerként tekintenek a Notes/

Dominóra. Egyik feladatunk éppen az lesz, hogy tudatosítsuk a piacon: a Domino egy munkacsoportos platform is, amelyre kiváló alkalmazásokat lehet írni. Úgy is lehet mondani, hogy a Lotus Notes/Domino egy ragasztóanyag a vállalat különféle informatikai rendszerei között, univerzális felhasználói felülettel kínálva és egységes elérést biztosítva a különböző adatforrásokhoz, alkalmazásokhoz. Gondolok itt relációs adatbázis-kezelőkre, nagygépes és vállalatirányítási rendszerekre, mint az SAP R/3, a PeopleSoft vagy a BaaN.

Milyen cégeket szeretnének az ügyfelek között látni?

– Alapvetően azokra számítunk, amelyek világszerte igénybe vették a Lotus Consulting szolgáltatásait, vagyis a több száz, több ezer felhasználós rendszereket kiépítő cégekre. Ami a szektorokat illeti, elsősorban a nagy távközlési vállalatokat, az államigazgatási szerveket, továbbá a bankokat és biztosítókat akarjuk megnyerni magunknak. Ez már az a kör, amelyet partnerhálózatunk nem mindig tud megfelelően kiszolgálni, mert az ő erőforrásaik nem elegendőek egy ekkora vállalat igényeinek kielégítésére – itt főként a multinationális vállalatokra gondolok. Így biztosítható, hogy ugyanazon a színvonalon és kapcsolattartó személyekkel haladjon a munka Ma-

gyarországon, mint az anyavállalatnál, lokális erőforrások igénybevételel és a helyismeret kihasználása mellett. Természetesen nem veszünk el partnereink elől a munkát, sőt, inkább alvállalkozóként bevonjuk őket a nagy projekteinkbe, ahol a későbbi munkák során is hasznosítható tapasztalatokat szerezhettek.

A Lotus általában partnereire hagyja a szoftverfejlesztést, maga csak a legkritikus esetekben készíti dobozos szoftvert a Notes/Domino kívül. Ez azt jelenti, hogy minden projektjénél egyedi alkalmazásokat kell kifejleszteni?

– A megcélzott vállalati kör egyedi fejlesztési szoftvereket igényel, ezekhez alkalmazásaink – a Notes mellett a LearningSpace, a Domino.Doc, a Sametime vagy a többi – csak a háttérrel adják. Persze mindez nem jelenti azt, hogy ne lennének többször is felhasználható elemek a Lotuson belül aszettek, „vagyon-tárgynak” nevezzük, céljuk, hogy megkönnyítsék és felgyorsítsák egy-egy megoldás kifejlesztését, bevezetését. Az egyik fontos asset a Lotus Solutions Framework objektumorientált alkalmazásfejlesztési segédlet, de ide tartozik például a web-helyek kialakításának módszere vagy egy rendszer 2000-kompatibilitásának felmérése is.

Schopp Attila

ST Support Team Kft.
Tel/Fax: 269-2233, 269-2797
www.support.hu, info@support.hu

MÉG BIZONYTALAN mi lesz 2000-ben?

Megoldjuk kérdéseit!

- 2000. év vizsgálatok (HW, SW, egyéb eszközök bevizsgálása)
- 2000. év audit (BSI és ISACA standardok szerint)
- SW jogtisztasági audit
- SW leltárkészítés

21005

DIGITALIS SÖTETKAMRA

FÉNYKÉPEZŐGÉP
VIDEO KAMERA PC-hez

Nikon
FILM/DIA SZKENNER
LAPSZKENNER

Kodak
MEMÓRIAKÁRTYA
KÁRTYAVASÓ

FOTÓPÁPIR, AKKUMULÁTOR

Nem zsákbaracská. Nézze meg, próbálja ki!

recognita
KARAKTERFELISMERŐ SZOFTVER
NAGY- ÉS KISKERESKEDELEM

TANÁCSADÁS, BEMUTATÁS, OKTATÁS, REGISZTRÁCIÓ
kedvezményes szkennelés + Recognita csomagok

DIT
REKONSTRUKCIÓS KÖZPONT

Budapest, 1149 Egressy út 6. T: 321-4772
Dyke, 9024 Málna t. u. 13. T: 96414-41
www.digitaltechka.hu

23027

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 programokra, 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

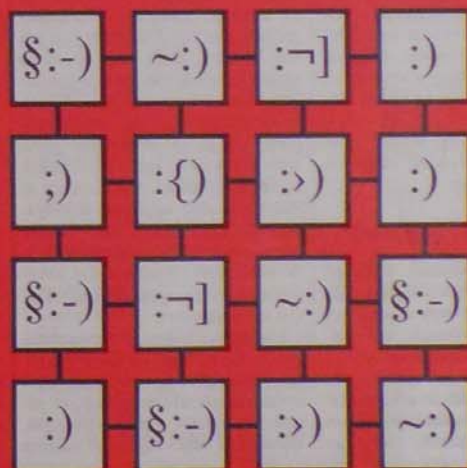
Ha tesztjeink során az ön alkalmazása hibamentesnek bizonyul, a bevizsgálás ingyenes.



MEGATREND 1082 Budapest, Üllői út 52/b. Tel.: 459-3325
Vállalati Információs Rendszerek e-mail: y2k@megatrend.hu, Web: www.megatrend.hu/y2k

07043

A European Cabeling System megfelel a Cat. 5-100 Mhz minden lehetséges normájának. Paramétereit úgy határozták meg, hogy az informatika jövőbeni kihívásainak is megfeleljenek. Hibátlan működését 15 éven át garantáljuk, így az ECS kiváló rendszere az Ön számára a tökéletes adatátvitel mellett biztonságos befektetést is jelent.



Run: 15 év garancia

Nabuco Kft. 1033 Budapest, Sorompó u. 1.
Telefon: 436-0730 Fax: 436-0749

TELESAFE

NABUCO
NATIONAL BUSINESS COMMUNICATION

NEK CDT
CABLE DATA TECHNOLOGY

42054

Webről a Harvardra Vissza az iskolapadba!

Manapság nem okoz különösebb gondot az Egyesült Államokban, ha valaki munka és/vagy kisgyermek mellett akar továbbtanulni valamilyen felsőoktatási intézményben. Természetesen így is rengeteg időre, pénzre, intellektuális energiára és kitartásra van szükség, de vigasztaló lehet az a tudat, hogy a hagyományos megoldások mellett számos online képzési forma is létezik. Neves amerikai egyetemek – mint a Stanford University, a University of Wisconsin, vagy a University of California (Berkeley) – bőséges kurzuskínálattal állnak a (későn) továbbtanulók rendelkezésére.

Az IDC adatai szerint jelenleg több ezer (!) online egyetemi tanfolyam közül válogathatnak az érdeklődők. Mivel az Egyesült Államokban az internetelésre felkészített PC hovatovább ugyanúgy hozzátartozik a háztartás alapfelszereltségéhez, mint másutt a mosógép, nem számít extra anyagi teherként a szükséges eszközpark kialakítása. Az IDC becslése szerint jelenleg „csak” 734 ezren élnek az internetes továbbtanulás lehetőségével, de 2002-re várhatóan 2,2 millióra nő a számuk.

Figyelemre méltónak mondható a növekedési ütem, már csak azért is, mert a piacutató cég nem számol azokkal, akik a Scholars.comhoz hasonló számítógépes oktatási intézmények hallgatói, vagy akik kutyaközönséges hobbitanfolyamokon vesznek részt.

Aki kíváncsi arra, hogyan is fest a pillanatnyi online képzési kínálat, annak javasoljuk, hogy keresse fel például a kanadai Telecampust. A <http://telecampus.edu> címen nem csupán az észak-amerikai kínálattal, hanem más kontinensek internetes képzési programjainak bemutató leírásával is meg lehet ismerkedni.

Mivel ez a webhely 700 felsőoktatási intézmény több mint 14 ezer online kurzusát sorolja fel tematikus sorrendben, még egy gyorslista készítésével sem próbálkozunk meg. Egyetlenegy példát említenék csupán, azt is inkább csak a közönség kedvéért. Mindössze egy intézmény, a Simon Fraser University (British Columbia, Canada) oktatástancot (!) az interneten keresztül. Dancing in Cyberspace: Creating with the Virtual Body a szemeszter címe, és nincs szükség hozzá előzetes táncművészeti tanulmányokra. Ami a dolog anyagi oldalát illeti, a „beiskolázási” költség valamivel 200 dollár alatt van.

Előnyök és hátrányok

Az online tanfolyamok többsége úgy működik, hogy a hallgatók ellátogatnak az iskola vagy az egyetem honlapjára, ott felveszik a leckét, a különböző feladatokat, továbbá a felmerülő teszteket. Az oktatók e-mail útján tartják a kapcsolatot, az internetes szemináriumokra pedig a csevegőszobák, illetve az

üznetőablak nyújtanak lehetőséget. De akadnak olyan tanfolyamok is, amelyekben valódi tantermi szituációkat rögzítő videobejátszásokat tekinthetnek meg a webes hallgatók. Az úgynevezett gyorstalpaló sem ritka: a New York-i székhelyű New Schoolban például 9 hetes online kurzuson lehet elsajátítani nundait, amit a normál képzésben részesülők 15 hetes adagban kapnak meg.

Nincs szükség különösebb pszichológiai érzékre ahhoz, hogy megállapítsuk, egy valamivel biztonságosabban szegényebbek lesznek az internetes hallgatók, mint a rendes iskolába járók: jelesül a személyes kommunikáció lehetőségével. Terri Hedegaard-Bishop, a University of Phoenix távoktatási programjának elnökhelyettese azonban állítja, hogy – mindent egybevetve – jóval több előnye, mintsem hátránya van ennek a képzési formának. „Nem befolyásolhat senkit sem egy csinos arcoeca, a hallgatók neme, vagy egyéb szubjektív szempontok; ezt a terepet kizárólag a mélyenszántó gondolatok uralják.”

Bevezetőkben már említettük, hogy az online tanuláshoz is komoly anyagi háttérre van szükség, és ez sokakat eleve kirekeszt a hallgatók köréből. Csalódnia kell annak, aki arra számít, hogy az online képzés olcsóbb lesz, mint a megfelelő hagyományos változat. A gyakorlat azt mutatja, hogy inkább drágább, mivel az oktatóknak jóval több munkórát kell ráfordítaniuk egy-egy hallgatóra. A University of Phoenix online egyetemi tanfolyamainak „darabjért” 1410 dollárt kérek, míg a bennlakó hallgatók 3, de esetenként 15 százalékkal kevesebbet fizetnek ugyanazért az oktatási szolgáltatásért.

Hedegaard-Bishop tapasztalatai azt mutatják, hogy az észak-amerikai munkaadók szívesen veszik, ha továbbtanuló alkalmazottaik az internetes képzési formát választják. Ezzel tehát nincs baj, azzal viszont

már sokkal inkább, hogy az online oktatási szférában is megjelentek a név-, illetve márkahamisítók. Így aztán, ha valaki nem akarja, hogy ponyrára fizessen, mondjuk egy ál-Harvard Egyetemnek, akkor okosabb alaposan tanulmányozni a jelente-



Ez a kapu nem a virtuális, hanem a „földi” Harvardra vezet
(A szerző saját felvétele)

zésre invitáló leírásokat. „Földi” címnek és telefonszámnak mindenképpen szerepelnie kell az internetes jelentkezési lapokon!

Keresett tartalom

Míg az imént tárgyalt oktatási intézmények klasszikus értékékként kezelhető tartalommal és szolgáltatással kereskednek, addig az egyesült államokbeli webhelyeknek egy igen tekintélyes hányada pornográf tartalommal üzemel. Mindez a Datamonitor legutóbbi jelentéséből derült ki. A londoni székhelyű piacutató cég adatai szerint tavaly a nyugat-európai és az észak-amerikai online fogyasztói piac bevételének (hözvetőleg 1,4 milliárd dollár) 69 százalékát az úgynevezett „felnőtt tartalom” adta. A tartalomszolgáltatásból befolyt összegeknek nem kevesebb, mint 84 százaléka egyesült államokbeli székhelyű webhelyek üzemeltetőihez vándorolt.

Azt még nem említettük, hogy a Datamonitor adatai nem tartalmazzák az elektronikus kereskedelmi forgalomba került termékek eladásait, kizárólag a tartalomközvetítési forgalmat mutatják közlésére szorítkoznak. Eszerint: 1998-ban Nyu-

gat-Európában és az Egyesült Államokban egymilliárd dollárt költöttek pornográf minősíthető online tartalomra. Emellett az érték mellett eltérő az internetes játékokra fordított 61 millió dollár, a sportra szánt 25 millió, a zenére kiadott 8 millió, valamint az egyéb tartalomra költött 340 millió dollár.

A datamonitorosok előrejelzése szerint hasonló trend jellemző majd az elkövetkező néhány évet is. 2003-ra 5,4 milliárd dolláros tartalompiaccal számolnak: ebből várhatóan 3,1 milliárdot tesz majd ki a pornográf tartalom, s az „egyebek” osztoznak a fennmaradó összegen.

Tavaly az egyesült államokbeli tartalomszolgáltató webhelyek bevételüknek mintegy 84 százalékát (körülbelül 1,2 milliárd dollárt) amerikai, illetve nyugat-európai ügyfeleknek köszönheték. Két oka is van annak, hogy épp az egyesült államokbeli webhelyek könyvelhetik el a legtöbb „tartalmas” bevételt: egyrészt – mint már számtalanszor említettük lapunk hasábjain is – az Egyesült Államokban a legmagasabb az internetelésre felkészített otthoni PC-k aránya, másrészt világszerte az internethasználok 70 százaléka érti, használja az angol nyelvet.

Az európai piacot alapvetően a Nagy-Britanniából üzemeltetett webhelyek uralják. (Az uralom mindösszesen 7 százalékos piacrészt jelent, Franciaország és Németország 3-3 százalékot tudhat magáénak, míg a kontinens többi országának webhely-üzemeltetői együttesen is csak 3 százalékot.)

A Datamonitor most úgy látja, hogy négy éven belül jó esély van arra, hogy az Egyesült Királyság jelentősen előre ugorjon a ranglistán. Akár az elfoglaltság beszél a londoniakból, akár nem, egyelőre nem tehetünk mást, minthogy megelőlegezzük nekik a bizalmat. Egyébként a németországi tartalomszolgáltatóknak éppúgy 42 százalékos piaci részesedést jósolnak, mint a britek-

nek. Ha beválik a Datamonitor jóslata, akkor komoly piacvesztést kell elképzelniük az észak-amerikai webhely-üzemeltetőknek.

(További információért a +44 171 316 001-es telefonszámon, vagy a <http://www.datamonitor.com> címen lehet megkeresni a londoni piacutató céget. – A Szerk.)

Távol és mégis közel

Még egy jelenség ismertetésére jut hely e heti trendmustránkban. A Computerworld piaccelmező munkatársától, Julia Kingtől kaptuk az információt, miszerint az amerikai kereskedő cégek manapság arra törekednek, hogy a vállalatközponttól minél távolabba helyezték ki induló internetes vállalkozásukat.

King a közismert, az amerikai mindennapokhoz szorosan hozzátartozó Macy's áruházlánc példáját említtette első helyen. A Macy's anyavállalata, a Federated Department Stores Inc. Cincinattiban működik, ugyanakkor a Macys.com központját a kaliforniai San Franciscóba helyezték. Ugyanígy a Toys R US játékereskedő cég New Jerseyben rendezte be főhadiszállását, de az internetes spin-off (körülbélül: leszállított, elkülönített) vállalatát a San Franciscó-i öbölbe helyezte ki.

Mi lehet az oka ennek a trendnek? Elemzői körökben elterjedt az a vélemény, hogy a kereskedő cégek azért távolítják el maguktól az online leánykákat, hogy közelebb kerüljenek a fogyasztóhoz. Úgy kalkulálnak, hogy a kibertéri értékesítés tökéletesen más kereskedői kvalitásokigényel, mint a földi fizikai világban bonyolított kereskedelem. Ezért azután rendszerint az Egyesült Államok túlfélné, a másik óceán partján vélik megtalálni az igazán „globális” tapasztalatokkal rendelkező munkatársakat.

Dwayne Walker, a shopnow.com elnevezésű online bevásárló portál elnök-vezérigazgatója váltig állítja, hogy az internetes kereskedelem a megszokottól nagyban eltérő gondolkodásmódot igényel. Más módon és főként más sebességgel kell gondolkodni. Walker szerint az internetpiac minden 90 napon gyökeresen megváltozik. A legtöbb észak-amerikai kis- és nagykereskedő pedig jó, ha egy évben legalább egyszer képes egy valóban drámai váltásra. Azt is csak akkor, ha tényleg jól megy az üzlet.

Pillanatnyilag úgy tűnik, hogy a vállalati központ mozgásával színesebb, kreatívabb külső képet akarnak felmutatni az egyesült államokbeli kereskedő cégek. Rosszmájú ipari elemzők szerint inkább csak a Wall Street figyelmét akarják magukra vonni. Ehhez persze ma már annyi is elég, hogy megalapítsák a kereskedő.com társaságot.

Zimányi Katalin

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Vegye igénybe
új hírlevél-szolgáltatásunkat!

www.szamitastechnika.hu

HÍREK

Három új, mobil számítógépekbe való processzort hozott forgalomba az AMD. A K6-III-P 350, 366 és 380 megahertzes változatban kerül a piacra, és gyártója a mobil Pentium II és Pentium III lapkák vetélytársainak szája. A lapkák beilleszthetők a jelenlegi Super7 platformarchitektúrába, mert kialakításuk hasonló a mobil K6-II processzoréhoz. Újdonság viszont a TriLevel Cache – ez egy 64 kilobájtos elsődleges gyorsítótárból, a processzorokhoz integrált, annak sebességével működő 256 kilobájtos másodlagos gyorsítótárból, valamint egy opcionális külső, legfeljebb 1 megabájtos harmadlagos gyorsítótárból áll –, a hatodik generációs mikroarchitektúra és a 100 megahertzes adatsín. Működésükhöz 2,2 voltos áramra van szükség; ez kicsit több, mint az Intel jelenlegi mobil Celeronjához szükséges 1,6 volt, de azoknál nagyobb a gyorsítótára, és ellátták a 3Dnow technológiával.

Megjelent a Future I/O specifikáció első vázlata, jelentették be az Ipari konzorcium tagjai. A Compaq, a HP, az IBM, az Adaptec, a 3Com és a Cisco bábáskodásával megszületett specifikáció kiadását a Future I/O fejlesztői konferenciára időzítették; ezen 70 vállalat vett részt. A konzorcium tagjai nem annyira technológiát, mint inkább megoldást akarnak nyújtani a nagy sebességű adatátvitelre. A menetrend szerint a végleges tervezet még az idén megszületik; ezután kezdődhet a termékek fejlesztése és kipróbálása, így a megoldások valamikor 2001-ben várhatók.

Nagy sűrűségű optikai tárolótechnológiát dolgozott ki a japán NTT. Fejlesztője szerint a technológiával készült, hitelkártya méretű lapka 100 gigabájtnyi információt tudna elraktározni. Az egyelőre csak olvasható változatban kidolgozott technológiát hordozható eszközök memóriakártyái számára dolgozták ki. A lapka alapú kártyák előnye a lemezes megoldásokkal szemben, hogy nincs bennük forgó alkatrész. Az NTT a jövő év elején kezdi meg a lapka próbapeldányainak gyártását, egyelőre 224 megabájtos kapacitással.

Újszerű kezdeményezéssel állt elő – részben a Microsoft és a Cisco finanszírozásával – egy most induló vállalkozás. Az Equinix úgynevezett Internet Business Exchange-eket (IBX), egyfajta internetes kapcsolóközpontokat akar felállítani; ezek a regionális létesítmények egy tető alatt hoznák össze az internet-szolgáltatókat, a webes tartalom-szolgáltatókat és a komponensszolgáltatókat, hogy fokozhassák a megbízhatóságot és a teljesítményt, miközben csökkentik a költségeket. Ha egy helyen tömörülnek az internettel kapcsolatos vállalkozások, még a hálózat zsúfoltsága is csökkenhet. Az első ilyen IBX-et már júliusban be akarják indítani Washingtonban; szolgáltatásai között lesz az elektronikus kereskedelmi alkalmazások beüzemlése, elektronikus levelezés, DSL rendszerek, alkalmazásfuttatás (hosting), UserNet hircsoportok és gerinchálózat biztosítása.

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Siemens Xpert 7 Otthonra, itthonról

Most egy olyan számítógépet mutathatunk be, amelynek az a legfőbb érdekessége, hogy immár Magyarországon készül. Persze mindez a Siemens név jóvoltából együtt jár a német precizitással és a márkás számítógépek megbízhatóságával.

Assan eljön az az idő, amikor az otthoni számítógépek megvásárlásában sem az eladási ár lesz az egyedüli szempont. Az innen-onnan, valamivel olcsóbban összeszedett számítógép esetenként bizonytalanabb működése ellenében egyre nyomósabb érvekvel gyártás, a megfelelő szervizhálózat, a gyártási minőségről is szólnunk kell, különösen egy olyan termék ismertetésekor, amelyet a mi kis hazánkban szerelnek össze (1. kép).

Alapok

A Siemens Xpert 7 burkolata egyszerűen leemelhető, külön szerszám nélkül, és előtűnik alóla a minito-



1. kép. A magyar összeszerelés igazoló embléma az Xpert 7-en



2. kép. Rendezett belvilág: mindent az alaplapra ültettek

rony belseje (2. kép). A költségcsökkentés jegyében – ahogyan azt megszokhattuk az otthoni számítógépek körében – minden szükséges illesztő az alaplapra került. A nálunk vendégségben járt Siemens Xpert 7-ban egy 333 megahertzes Intel Celeron processzor volt a központi egység; ennek 128 kilobájtos másodlagos gyorsítótára van a lapkáján belül. A processzor illesztéséről az Intel 82440EX lapkái gondoskodnak.

Két DIMM helyre tehető memória a Siemens Xpert 7 mini ATX alaplapján; mi az egyikben 32 megabájtot találtunk. Ekkora operatív tárban tökéletesen futott a telepített



magyar Windows 98 (regisztrációs lap és CD mellékelve); ez nem a legnagyobb lehetséges érték: a memória egészen 512 megabájttig bővíthető. A lapkakészletnek megfelelő módon két PCI közvetlen sines és két ISA bővíthelyet találtunk az alaplapon – egyelőre üresen. Az EX lapkák AGP illesztésre is alkalmazsak; az integrált megjelenítőmodult kapcsolják ezzel a rendszerbe.

Perifériák

A megjelenítés egy ATI Rage IIC lapka dolga a Siemens Xpert 7 alaplapján, az előbbiek szerint az AGP sínre kapcsolódva. Nyolc megabájttal grafikus memóriája van; ez elegendő is az otthoni feladatok legtöbbjében a színeiben valóság-hű (16 millió árnyalatú) ábrázoláshoz. Egy Siemens gyártmányú, 15 hüvelykes képátviteli, többfrekvenciás MCM 151V monitor kaptunk a gép mellé. A szemnek minden üzemmódban villogásmentesen mutatta az ATI modul képét; de a gyártó további saját típusokat is kínál, ha a vevő mást vágyik.

A hangkeltés már fontos az otthoni számítógépekben; a Siemens Xpert 7 ezt is az alaplapon adja: egy Crystal lapkán alapuló, 16 bites, Sound Blaster-kompatibilis hangmodullal szolgáltató hangszereiben a hangokat, zenét. A hangkimenetre a vizsgált gépen egy egyszerű hangszórópár csatlakozott; és persze mikrofon- és hangbemenetet is kialakítottak a gép hátlapján. Egy otthoni számítógépen MIDI/bockormány csatlakozónak is lennie kell – az Xpert 7-en van is –, például a játékok könnyebb kezeléséhez.

A hangmodulhoz belül kapcsolódik a Siemens Xpert 8 Mitsumi CD-olvasója. Az alaplap egyik IDE csatmájára kapcsolódó, 32-szerez

CD-olvasó manapság elengedhetetlen berendezése a programtelepítésnek, a multimédiás kiadványoknak és a játékoknak. Egy 8,4 gigabájtos Quantum Fireball merevlemez kapcsolódott a másik IDE kábelre; így a háttértár kapacitása és furgesége egy ideig biztosan elegendő lesz az otthoni feladatokhoz.

A perifériák sorát egy mini-DIN csatlakozós Microsoft egér, egy magyar kiosztású Siemens billentyűzet és a szokásos, 1,44 megabájtos hajlékonylemez egység teszi teljessé. S persze ott van a hátlapon a soros és párhuzamos illesztő, meg két USB aljzat is.

Összegzés

Elvégeztük szokásos méréseinket, és az otthoni felhasználásra való tekintettel a Multimedia Mark 99 tesztet is felvettük a sorukba. Az alaplap ATI modulja a hagyományos alkalmazásokban (Wintach

Termék	Siemens Xpert 7 számítógép
Gyártó	Siemens Nixdorf
Forgalmazó	Siemens-forgalmazók
Ár	119 900 Ft + áfa (a vizsgált konfigurációban)

Jellemzők		
Processzor	Intel Celeron, 333 megahertz	128 kilobájtos másodlagos gyorsítótárral
Memória	32 megabájttal DIMM	512 megabájttal bővíthető
Merevlemez	Quantum Fireball CR8.4A, 8,4 gigabájtos	IDE
Megjelenítő	ATI Rage IIC, AGP sines	maximális felbontás 1024x768 képpont, 16 millió színben
Monitor	Siemens MCM 151V	15 hüvelykes, multiszinkron
Multimédia	Mitsumi FX322M CD-ROM	32-szerez, IDE
	Crystal PnP hangmodul	
Csatlók	egy soros, egy párhuzamos, két USB, PS/2 egér	
Hajlékonylemez	1,44 megabájtos	

Mérési adatok		
Landmark 2.0		
Processorsebesség	2167,23 megahertz	
Lebegőpontos sebesség	5718,87 megahertz	
Megjelenítő sebessége	14 894 karakter/s	
NU 8.0 SI Processzor	835,8	
Multimedia Mark 99 tesztek (MMarks egységben)		
	ATI Rage IIC	S3 VIRGE DX
MPEG-1 videokódolás	820	814
MPEG-1 videolejtés	711	1081
Képszerkesztés	803	796
Hangkezelés	755	761
Állag	772	863
Wintach 1.2 (800x600, 65536 szín)		
Szövegkezelés	449,00	248,06
Vonalas grafika (CAD)	404,87	588,37
Táblázatos szöveg	481,18	240,37
Grafika	311,93	256,50
Állag	411,75	328,33



teszt) még állta a versenyt a referenciának szánt PCI sines S3 VIRGE DX kártyákkal, de némelyik multimédiás tesztben már alulmaradt. Ez nem nagy tragédia, mert a modernebb játékok igényeivel összhangban általában az alaplap megjelenítő képességeit amúgy is megtoldják



3. kép. A hangmodul hifitoronyéhoz hasonló kezelőfelülete

valamilyen 3Dfx gyorsítókártyával. Így helyrehozhatók az ATI és irányú fogyatékozságai, normál üzemi pedig az alaplap megjelenítő is megfelelhet (vagy PCI kártyával jobbra cserélhető).

Ittélte alatt nem volt semmi bajunk a Siemens Xpert 7 számítógéppel. Otthon jól jöhetnek energiata-

kérékos – az alappép, a monitor és az operációs rendszer tudásából összezsádos – képességei.

A Siemens jól csengő név, ezért az otthoni felhasználókat megcélzó Xpert 7 számítógépek véleményem szerint elfogadható az ára: az alappép 119 900 forintba kerül. A vizsgált összeállítás 164 400 forintos árához a hozzá kapott 15 hüvelykes Siemens monitor 44 500 forinttal járul hozzá (az árak áfa nélkül, és a Siemens Magyarországtól származnak).

Horváth László

Tagbaszakadt kézi PC

Egy tölem származó szállóige szerint kétféle embertípus él a világon: az egyikbe tartozók azért vásárolnak kézi számítógépet, mert mulhatatlan vágyat éreznek az új eszközök iránt, a másikba tartozók meg csupán könnyen használható eszközre vágyanak. Ebből következik, hogy kétféle kézi PC van: az egyik fajta óvatosan egyensúlyoz a képességek és a komplexitás határmezsgyéjén, s így mindenki megelégedésére szolgál (mint a 3Com Palm Pilotja), a másik fajta a megvásárlás után két héttel a fiók mélyén végzi (az én gyakorlatomban ilyen volt az Apple Newton 120). Bár a Hewlett-Packard Jornada 420 valószínűleg nem lesz a Newton társa a fiókban, elsősorban azok tetszését nyerveheti el, akik mindenből a legdögösebbet akarják, s nem feltétlenül a leghasznosabbat.

A fantasztikus színes képernyő tünik fel legelőször az embernek. No jó, első pillantásra igazából a lila színe tünik fel, és az áttetsző, felhajtható fedél. A lila színnel nem volt semmi bajom, de az áttetsző fedéllel már akadt. Nem igazán tudtam mindig rendesen a helyére illeszteni, és a levételével is gondom volt. Gyakran akartam az érintőképernyőt az átlátszó fedéllel keresztül használni.

Ettől a színes megjelenítő maga még kifogástalan. Kicsit fel kell csavarni a háttérvilágítást, és máris olyan képernyőt nézhetünk, amelyet

minden más kézi számítógéptől elvárhatnánk. Azok, akik hunyorítva tudják csak olvasni Palm eszközöket, nyomban rokonszenvet fognak érezni a Jornada élénk színeket nyújtó és jól olvasható megjelenítője iránt.

A Jornada funkcióválasztékával igyekszik megkülönböztetni magát a Palmtól és a Windows CE-t futtató számtalan kézi számítógéptől; funkciói mind hasznosak, de jócskán túlbonyolítják az eszköz használatát. Van például a Jornadának egy egygombos hangrögzítője. Tökéletesen működik, de én nem tartozom a megrögzött üzenetmondók közé. Egypertnyi beszéd 500 kilobájtot vesz el a 4 megabájtnyi RAM-ból, aki tehát beszédrögzítésre szeretné használni, az nagy készletet szerezzen be CompactFlash memóriakártyákból. Viszont tényleg nagyon tetszetek a Jornada oldalán található billentyűk; távolról az Intelli-Mouse gombjaira emlékeztetnek. Használatukkal lehetővé válik a bekapcsolás, a navigálás és a kiválasztás. Ez igen hasznos, például így egy kézzel, a toll használata nélkül is elő lehet hívni a címlistát, s ezzel nagyon hamar és kényelmesen lehet előke-

reszni a telefonszámokat. Ez az egyik leghasznosabb funkció, amit kézi számítógépeknek eddig láttam. A Jornada speciális lítium-ion akkumulátorral működik, s az újratöltő-



dik, mihelyt visszatesszük a Jornadát a „bölcsejébe”; a vele adott dokkolóba. Egyébként az akkumulátor teljesítménye nem rossz, erős használatban hat órát bír ki, viszont ha

kifogy, akkor nem elég két újabb ceruzaelemet a gépbe tenni.

Azok, akik már megtapasztalták, milyen az, ha az értekezlet közepén megszólal a Palm riasztója, örömmel veszik majd a Jornada személyre szabható, más gépektől megkülönböztethető riasztási hangjait. A Jornada 420-at infravörös csatlóval látták el az adatok küldésére és fogadására, s van egy CompactFlash kapuja is: abba további memóriakártya vagy például modem csatlakoztatható. De fejhallgató is beledugható.

Kézírás-felismerésre a Pilot Graffiti-jéhez hasonló programot használ: a Jotot. Nem kell vele olyan mesterkélt írnit, mint a Graffiti-val. A Jot előbukkanó képernyőt használ, a Palm frófelületéhez hasonló, de ez összezsugorítható, hogy más hasznos információt jeleníthessen meg a képernyőn. Ha valakinek nem tetszik a kézírás, egy picit virtuális billentyűzetet használhat.

Közvetlenül a megjelenítő mellett négy gomb sorakozik. Ezek a címtár, a teendőlista, a feladatlista (ez a megbeszelt találkozók és a be nem fejezett dolgok tartalmazza), és a számológép gyors elérésére valók. A számológép tartalmaz egy hasznos kiegészítést: át tudja váltani a mértékegységeket, például a mérföldet kilométerre, és így tovább.

Ha valaki a belső zsebébe helyezi a Jornada 420-at, az tapasztalni fogja, hogy a sok „kalóriát” igénylő jellemzők a Jornada „hasára rakódtak”. Akik a karcsú Palm III-hoz szoktak hozzá, azoknak a Jornada egy kicsit kövér és nehéz. Minthogy a 3Com már bemutatta a még ki-

Összegzés: Jó

Hewlett-Packard Jornada 420

Élénk, színes megjelenítőjével új területeket nyit meg a kézi számítógépek előtt. Sajnos számos olyan, egyébként hasznos funkciója van, amelyeket miatt ezt a kézi számítógépet nem éppen a legkönnyebb használni.

Előnyök: tökéletes színes megjelenítő; toll nélküli menüvezérlés.

Hátrányok: kissé nehéz és vaskos; néhány felhasználónak meglehetősen bonyolult.

Ár: 519 dollár (becsült érték)

Platform: Windows CE 2.11 a kézi PC-khez.

sebb és még könnyebb Palm V-öt, ekkora méret mindenképpen merész választásnak tünik.

S most térjünk vissza a kétféle kézi számítógép-felhasználóhoz. A Palm eszközök azért olyan sikeresek, mert nem csak az újszerű, fortélyos szerkeztükre fogékony embereknek készültek. A Jornada és a Windows CE kicsit több annál, ami-re ezek a felhasználók vágyanak. Ez nem azt jelenti, hogy többletképességei rosszak: csak néha kissé bonyolultak. Az összetettség nem feltétlenül válik előnyé, vagyis nem növeli az eszköz értékét. De azok a vállalkozó szelleműek, akik ezeket a jellemzőket hiányolták a Palm-gépekből, próbálják ki ezt a jó képességű eszközt.

Sean Dugan
(InfoWorld)

SZÁMITÓGÉP **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-hálózatok élettartam-garanciával készülne? Ha igen, akkor hívjon most bennünket!

X-BYTE
SZÁMITÁSTECHNIKA KFT.
A HÁLÓZATMESTER



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

0809

DELL®

PowerEdge® 6300 server



- Intel® Pentium® III Xeon™ processzor 500 MHz/512 kB (max. 4 db Intel® Pentium® III Xeon™ processzor 500 MHz/2 MB)
- 512 MB ECC RAM (max. 4 GB)
- 3 × 9 GB LVD SCSI HDD (max. 6 × 36 GB) Hot-Plug
- Integrált Adaptec 7860 Ultra Narrow és Integrált Adaptec 7890 Ultra 2/LVD SCSI vezérlők
- 4 × 64, 3 × 32 PCI slot Hot Plug
- 32 × SCSI CD-ROM drive
- Intel® Pro 10/100 Mbps PCI TX
- Redundáns tápegység (3 db)
- HP Openview Network Node Manager
- Windows NT, NetWare kompatibilis
- 3 év helyszíni garancia
- Y2K megfelelés
- Cluster kompatibilis

Figyelje honlapunkat!
www.humansoft.hu/Dell

2 696 600 Ft

Az ár 10% áfóval tartalmazza az 235 Ft/USD árfolyamot vonatkozóan.
A Dell cég, a Dell márkaneve és a PowerEdge név a Dell Computer Corporation bejegyzett védjegye.
Az Intel Inside márkaneve és a Pentium név az Intel Corporation bejegyzett védjegye.
A Pentium III Xeon az Intel Corporation védjegye.

HUMAN SOFT
www.humansoft.hu

HUMANsoft Kft. 1131 Budapest, Dolmány u. 12.
Tel.: 270-7620 Fax: 270-7679
E-mail: dellinfo@humansoft.hu

HÍREK

Beszél a Symbian finanszírozásába a Matsushita Communications is. A csoport munkájába a Panasonic márkanévét is birtokló Matsushita Electric Industrial, Japán legnagyobb mobiltelefon-gyártója kapcsolódik be. A megállapodás szerint a japán cég 9 százalékos részesedést szerez a Symbianban, majd a konzorcium által is támogatott EPOC operációs rendszert kezdi használni telefonjaiban és PDA-iban. Ezek első példányai 2000 első félévében kerülhetnek a japán piacra, és nem sokkal később külföldön is megjelennek. A Symbian képviselői szerint kezdeményezésük immár még jobb eséllyel száll szembe a Microsoft-féle Windows CE-vel, mert bírják a világ legnagyobb és legfontosabb mobiltelefon-gyártóinak támogatását, a Matsushita „meglétsé” ráadásul további japán gyártókat (NEC, Mitsubishi, Fujitsu) is átcsábíthat a Symbian-táborba. A legnagyobbak közül most már egyedül a Qualcomm áll ki a Windows CE mellett.

Felhasználóknak és fejlesztőknek egyaránt nyitott, az XML-re vonatkozó információkat tartalmazó weblapot hozott létre az OASIS (Organization for the Advancement of Structured Information Standards). Az xml.org az XML-sémák, a dokumentumtípus-definíciók (DTD) és XML-információk gyűjtőhelye akar lenni. A tervek szerint helyt adnak majd a meglévő és készülő szabványoknak is.

Nyilvánosságra hozta adatbányászati stratégiájának első elemét a Microsoft a TechEd konferencián. Ez nem más, mint az SQL Server adatbázis-kezelő OLE DB adat-hozzáférési kódjaihoz készíthető adatbányászati kiterjesztések specifikációja. A Microsoft megpróbál támogatásokat szerezni a kiterjesztésekhez, hogy felgyorsítsa az adatbányászati alkalmazások terjedését. A most kiadott specifikáció még nem végleges, azt a Microsoft módosítja a fejlesztők igényeinek megfelelően. Amikor ez kész, akkor vehetik birtokba a partnerek a kiterjesztéseket, hogy beépítsék azokat termékeikbe. Szakértők szerint a következő logikus lépés az lesz a Microsoft részéről, hogy közvetlenül az SQL Serverbe épít be adatbányászati funkciókat.

Előzetes változatban bemutatla keresztplatformos webes kiadói eszközt a Novell. A Net Publisher – béta-verziója ezen a nyáron várható – címértárgyalásokkal ellátott megoldást kínál a webes dokumentumok egyszerű és biztonságos létrehozásához, kezeléséhez és közzétételéhez. A biztonság különféle szintjei az NDS kinnálta felhasználóazonosításon keresztül állíthatók be, így szabályozható a könyvtárakhoz, állományokhoz, sőt az egyes dokumentumrészekhez való hozzáférés. A Net Publisher által támogatott platformok között van a NetWare, a Windows NT és a UNIX. Használatá során a webes dokumentumok eredeti formájukban tárolódnak, és azokat szükség esetén konvertálja a program HTML-re, de a felhasználó kívánására eredeti formájukban is letölthetők.

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Szervezetlenek

A Massachusettsi Műegyetem (MIT) egyik vállalatgazdaságtani kutatócsoportjának egy éve napvilágot látott tanulmánya szerint a vállalati átszervezések túlnyomó része kudarcot vall. A csoport által kidolgozott metodológia rávilágít az átmenetben rejtve maradó összefüggésekre, és olyan kérdésekben segíti a döntéshozókat, mint az átmenet ütemezése, a változások sorrendjének megállapítása, vagy mondjuk abban, hogy mikor érdemesebb a régi üzemet bezárni és tiszta lappal indulni.

Képzelnék el, hogy egy nagyobb termelővállalat viszonylag rövid időn belül azt tapasztalja, hogy befutott terméke veszít eddig közel százszázalékos piaci részesedéséből. A vezetők összeülnek, megállapítják, hogy jöllehet a termék nevének még mindig nagy a piaci elismertsége, az új versenytársak megjelenése miatt rövidebb szállítási idővel és szélesebb választékkal kell a piacon megjelenni.

A legtöbb bonyodalom abból származik, hogy a változásmenedzsment nem foglalkozik kellően a technológia, a napi gyakorlat és a stratégia egymásra ható tényezőivel. Bármily kiváló is önmagában egy új technológia vagy egy új döntésmegoldó rendszer, az az igazi próbája, hogy az újonnan behozott elem hogyan viselkedik a szervezet egészét tekintve (lásd következő oldalunk olvasható keretes írásunkat). A

Mégis azt tapasztalták, hogy a termelékenység nem növekedett a várakozásoknak megfelelően. Mint az a későbbiekben kiderült, az új eszközöket nem használták megfelelő hatékonysággal: az új, rugalmas technika ugyanis lehetőséget hagyott a régi munkamódszerekre is, és működtetőikben nem volt nagy hajlandóság a változtatásra. Nem volt elegendő az sem, hogy változtattak a teljesítményrendszeren, és decentralizáltabbá tették a döntéshozatalt. Utóbbi világgossá vált, hogy a gyártás felügyelői egyszerűen megszokták a régi módszereket, és szüntül meg voltak győződve arról,

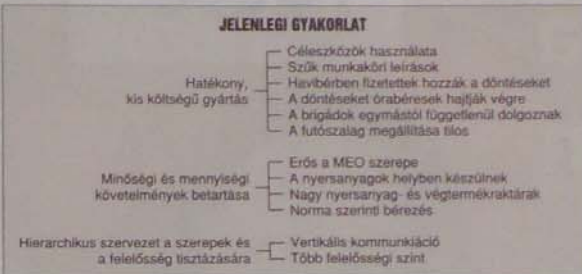
tot, ennél fogva könnyen felismerhető az átmenet kelteke kölcsönhatásokat; a kölcsönhatások kezelése azonban rá marad.

Az átmenetet elemző rendszer három mátrixra támaszkodik, s ezek még kiegészülnek az érintettek értékelésével. Ha mindez homályosnak tűnik, ne ijedjünk meg: nézzük inkább magát a folyamatot.

1. lépés: A kritikus folyamatok meghatározása

A kritikus folyamatok megtalálása nem egyszerű feladat, néhány gyakorlati szabály azonban segíthet. Az egyik elv a BPR-ből már jól ismert „kezdjük a végén” megközelítés: a vezetőknek meg kell határozniuk a legfontosabb célokat. Mivel a szóban forgó cég márkanéve nagy elismertségnek örvendett, azért a vezetőség a költségek csökkentését és a termelési rugalmasságot sorolta a legelső helyre.

Második gyakorlati szabályként a projekt csapatának körültekintő megválasztását nevezhetjük meg. A csoportban benne kell lennie az összes érintettnek – így a szakszervezet képviselőinek is. Ez a csoport gyűjt



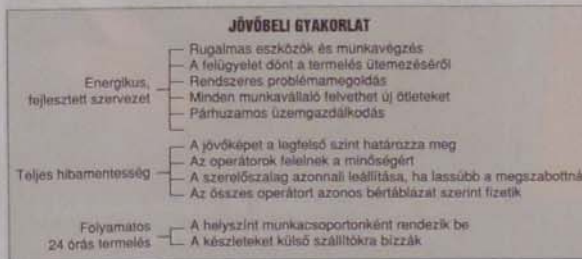
1. ábra. A jelen állapot összetevői

A pillanatnyi technológia merev, inkább raktárra, mintsem rendelésre gyártanak, nagy a szállítási idő és a termék átfutási ideje. Egy szó, mint száz: a technológiát és a termelési rendszert alaposan fel kell újítani. Ebből a célból egy új, rugalmasabb piaci stratégiát dolgoznak ki, s az szélesebb választékkal és a kereslet aktuális változásainak megfelelően ütemezi a termelést. Ehhez a feladathoz új gyártósort telepítenek. Beindul az új üzemesarnok – és mindenki nagy meglepetésére alig változik valami. A raktári készletek nagyok maradnak, az üzemetvezetők

BPR-eszközök nagy része azonban a változás végeredményét veszi célba az átmenet kezelése helyett.

A szokás hatalma

A cikk elején ismertetett eset a valóságból származik. A szóban forgó egészségügyi termékek tömegben gyártó vállalatnak nagyjából 100 százalékos volt a piaci részesedése, és ez az arány 1989 és 1991 között 42 százalékkal esett vissza – jórészt a japán import folytán. Emiatt a menedzsment arra az elhatározásra jutott, hogy át kell alakítani a termék-

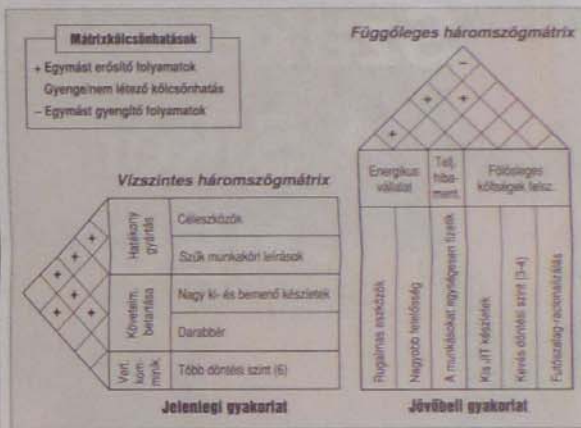


2. ábra. A célállapot összetevői

alig használják ki a technológia rugalmasságát, és a – piacon még mindig elismert minőségű – termék piaci részesedése sem nőtt annyival, amennyi megérdemelté a beruházást. Mi történhetett? – néznek össze az átszervezés vezetői.

MIT mentsünk át?

Általános tapasztalat, hogy a vállalati átszervezések nagyobb része kudarcot vall, s többnyire az átmenetet kezelő eszközök hiánya miatt – állítja a massachusettsi MIT Sloan School of Management három tanára, Erik Brynjolfsson, Amy Austin Renshaw és Marshall van Alstyne.



3. ábra. A jellemzők közötti összefüggések

hogy sokkal gazdaságosabb, ha minél kevesebbszer állítják át a gyártást valami másra. A termelési felügyelet ráadásul megkérdőjelezte az alatta húzódó szint operátorainak szakmai felkészültségét, ezért nem szívesen bízott rájuk felelőségteljes feladatokat.

Ha kicsit késve is, jó néhány probléma kiderült tehát – az MIT szakemberei szerint az általuk kidolgozott módszertannal ezeknek a problémáknak a nagy része megoldható lett volna.

Az átmenelmátrix

Az MIT kutatói olyan eszközt akartak kifejleszteni, amely részletesen elemzi a végeredményhez vezető utat. Az elv roppant egyszerű: határozzuk meg a kezdő- és végállapotot, majd foglaljuk rendszerbe a kettő közötti úrt. Persze mint minden használható technika, ez az átmenelmátrix is csak elsőre tűnik ennyire kézenfekvőnek. A kezdeti és a végállapot közötti fehére folt elemzősekor a technika a szervezet – sokszor rejtett – egymásra ható eseményeit igyekszik kideríteni, majd kiértékelni, s ez egy nagyvállalatban egyáltalán nem magától értetődő feladat. Ebben a metodológiában az a legjobban, hogy a döntéshozó a grafikus technikával egy „papírlapon” láthatja az összes érintett folyama-

össze a mostani állapot és a célállapot legfontosabb jellemzőit (lásd az 1. és a 2. ábrát).

Az összetevőkre bontás természetesen több szint mélységű is lehet. Terjedelmi okok miatt most csak a második szintet ismertetjük. Kategorizálhatunk funkciók (marketing, humán erőforrások stb.), stratégiai célok (nem hatékony termelés megszüntetése, rugalmasság) szerint. Amint az ábrákon látható, szóban forgó cégünk a stratégiai célok szerinti bontást választotta.

2. lépés: Kölcsönhatások megállapítása

Ez a lépés a modell legegyszerűbb tulajdonsága: itt válnak láthatóvá a jellemzők közötti keresztösszefüggések. A 3. ábrán a két állapot jellemzői mellett háromszög talalkozási pontjain +jellel ábrázoltuk az egymást kiegészítő hatásokat, és –jellet az egymást helyettesítőket. Így például a pillanatnyi rendszer szűk munkaköréi megkönnyítik a norma alapú bérést. A helyettesítő folyamatok viszont egymás ellen hatnak. A lazább hierarchia a stratégiai döntésekben teret enged a munkavállalók döntéseinek is, s ezzel csökkent a normázás bevezetésének esélyét (ez csak azért nem nyilvánvaló az ábrából, mert a pillanatnyi rendszerre nem igazán jellemző az alacsony fokú hierarchia).

A +jel erős egymásrautaltságot jelez. Az „egycélű eszközök” például a „szűk munkakörökkel” egészül ki, a háromszög megfelelő

négyszögben tehát +jelet láthatunk. Ez nem jelenti azt, hogy a kapcsolati „jó”, hanem csak annyit, hogy az összefüggés kényszerítő erejű. Ha

nincs elegendő bizonyíték valamelyik irányban, akkor a két jellemzőt összekapcsoló négyzet üresen marad. A vízszintes mátrix a szóban

forgó vállalat átalakítás előtti („pilálatnyi”) állapotát jeleníti meg; a kívánt állapot összefüggéseit ábrázoló mátrixot hasonló módon lehet

elkészíteni. A +jelek és a —jelek különbözőképpen származtathatók. Legtöbbször — műhelyt megvan a folyamatok helyes osztályozása — az összefüggések nyomban nyilvánvalóvá válnak.

Megközelítések

A BPR koral felfogása szerint a régi gyakorlatot teljes egészében el kell felejtetni, és a vállalati folyamatokat úgy kell újra szervezni, mintha most lépnének az iparágba. Ez a módszer — képviselői szerint legalábbis — halálbiztos garanciát ad arra, hogy a fogyasztók igényeit a lehető legjobban kielégítsék. Kevés vezetőnek adatik meg viszont, hogy felrúghasson minden eddigi szabályt és gyakorlatot. A tisztá lap elve tehát legtöbbször elfogadhatatlan. A kevésbé radikális megközelítések

viszont új problémát vetnek fel: mivel az átmenet nem egy csapásra fog végbemenni, valahogy túl kell élni a régi és az új módi közötti eltelt időt. Az átmenet — még ha a célok tisztázva vannak is — sokkal bonyolultabb, mint azt kezdetben sejtik. Például az átszervezők néha kimondatlanul is azt teszik fel, hogy az új technológia automatikusan megoldja az emberi erőforrások átszervezését is. Tizenöt éve a General Motors vagy 650 millió dollárt költött egyik üzemének felújítására — de a munkaszervezéshez nemigen nyúlt hozzá. Ennek következményeképpen beruházása

nem hozott nevezetes változást sem a termelékenységben, sem a minőségben.

A legtöbb BPR-technika nem fordít kellő figyelmet az átmenet lépéseinek meghatározására. A ma divatos BPR-áramlatok a decentralizált, sok visszacsatoláson alapuló tanulási folyamatot tartják jónak, csak hogy előfordulhatnak olyan esetek, amelyekben nem megy a lépésenkénti átmenet. Nem ritka ilyenkor, hogy az érintettek hosszabb adaptációs időszakot igényelnek kiharcolni maguknak. A '70-es években a svéd kormány úgy döntött, hogy a bal oldali közlekedésről áttér a

jobbira tartis szabályra. Utólag természetesen tűnhet, hogy a változtatást egyetlen lépésben kell véghezvinni — bár az előzetes egyeztetéseken lehetőségként több lépés is felmerült. Kissé meglepő lenne azonban a résztvevők egy részét — mondjuk a kamionosokat — arra kérni, hogy a hónap elején térjenek át a jobb sávba, a többieket meg csak a hónap végén. Svédországban végül az áttérést egy lépésben, a legkevésbé forgalmas éjszakai órákban intézték el. Miután meghatározták a változtatás időpontját, mindenkinek elemi érdeke volt a kooperáció.

3. lépés: Az átmenet kölcsönhatásainak vizsgálata

Amint azt már jó néhány olvasó bizonyára sejtí, ebben a lépésben a 4. ábrán látható módon „összezereszük” a két mátrixot. Az új mátrix révén láthatóvá válnak az átmenettel kapcsolatos folyamatok kölcsönhatásai. Első pillantásra kitűnik, hogy a szűk munkakörök ellentmondanak az eszközök rugalmasságára vonatkozó feltetésnek (az új eszközöket a régi módszerek szerint használták), a többszintű hierarchia pedig nem felel meg a nagyobb felelősség követelményének (a termelési felügyelet nem bízik az operátorokban). A vállalat vezetése tehát előre láthatta volna a csak a beruházás után kiütköző problémákat.

Néhány jellemző viszont egymást erősíti. A futószalag racionalizálása kiegészíti a céleszközök használatát, és ugyanez a helyzet a szűkebb munkakörökkel. Ezek a kapcsolatok szöges ellentétben állnak a vállalat új stratégiájával.

4. lépés: Az érintettek meghallgatása

A negyedik lépésben fel kell mérni, mit tartanak az érintettek a vállalat régi és új gyakorlatáról. A 4. ábrán tekintjük az Értékelés elnevezésű oszlopokat. A bennük foglalt mezők értékei jelen esetben -2-től +2-ig terjedhetnek. A +2 azt jelenti, hogy az adott vállalati folyamat különösen fontos, a -2 pedig azt, hogy a folyamatot abba kell hagyni vagy meg kell változtatni. Az esettanulmányban szereplő vállalat érintetteit csoportokba sorolták (például munkavállalók, tervezők, közép- és felsővezetők csoportjába), és megkérték a csoportokat, hogy értékeljék a vállalati folyamatokat fontosságuk szerint. A csoport tagjai által megadott értékekből ezután résztagokat számoltak, s a kutatócsoport ebből képet kaphatott az érintettek véleményéről.

Noha a jelen példában viszonylagos skálát láthatunk, sokféle mérési elv képzelhető el — a lényeg az, hogy az értékeléseket össze lehessen hasonlítani (például pénzben). A Balanced Scorecard megközelítés például újabb érintetteket és dimenziókat emelhet be a vizsgált körébe: vásárlói preferenciákat, beruházási követelményeket, pénzügyi mutatókat. A rugalmas termelési eszközök kiértékelésébe bevehetjük például a szélesebb termékínálattal, illetve a várható költségsökkenéseket is.

Mire jó ez?

Eddig a metodológia; s most lássuk, milyen megállapítások szűrhetők le a fenti esettanulmány mátrixából!

♦ **Megvalósíthatóság.** Az esettanulmánybeli régi rendszer meglehetősen stabil volt. (Azokat a rendszereket mondjuk stabilnak, amelyekben sok az egymást erősítő kapcsolat.) Ebben nincs sok meglepő, hiszen a rendszer évtizedek óta működött, ilyenformán a vállalat különféle részterületeinek (bérézés, gyártási technológia) volt idejük össze-

Technológia Szakértelem Siker NEC

NEC

Az NEC PowerMate VT számítógépcsalád a legfejettebb technológiát és a legnagyobb teljesítményt hozza az Ön asztalára, de mindezt elérhető áron. Ha maximális az elvárásai, akkor válassza az NEC PowerMate VT-t a Szinva NET Kft.-től.

szinva.net

www.szivane.net.hu

NEC HOTLINE: 06 1 252 0545



NEC PowerMate VT

Intel® Pentium® III 450MHz processzor, 128 MB SDRAM (100MHz), ATI Rage 128GL AGP videó vezérlő, 10,2 GB SMART UDMA merevlemez, Aureal A3D PCI-os hangmodul, 40x ATAPI CD-ROM meghajtó, ATX torony ház, opcionálisan DVD-ROM.



{ az IBM szerverek
az e-business
motorjai. }



Az Interneten

{ az üzleti siker alapja
a biztos háttér. }

Egy megbízható szerver.



Az IBM többféle szerverrel is gyárt az e-business számára, többek között elérhető áron Windows NT, UNIX központosítás és nagyvállalati szervereket. Valamennyi szerverünk Year 2000- és euró-kompatibilis.



Az IBM szerverrel, a Netfinity-101 kezdve az S/390-ig képesek a Lotus Domino futtatására. AS/400, RS/6000 és S/390-es szervereink egyidejűleg több mint 20000 levelet felhasználó futtathatja a Lotus-Dominót.

Az Interneten a szerver mindennél fontosabb. Lehelővé teszi, hogy a vásárlók megtalálják Önt, garantálja a tranzakciók biztonságát és védi az adatokat. Minden más – az iroda, a dekoráció és a helyszín – csak másodlagos.

Az e-business világában mindenki annyira lesz sikeres, amennyire a szervere engedi. Hiszen összeköttetést teremt az intraneten, az extraneten és az Interneten keresztül a fogyasztókkal, a munkatársakkal, az eladókkal és a vásárlókkal egyaránt. A világon a legtöbb szervert a legtöbb fajta platformra az IBM állítja üzembe. Több évtizedes tapasztalatai birtokában Önnek is segíthet választani.

Ha nem biztonságos egy szerver, az az Interneten vásárlók körében bizalmatlanságot szül, mivel különösen nekik fontos az Önél nyilvántartott adataik védelme. Az adatvédelem kulcsfontosságú az e-business-ben. Az IBM immár több, mint három évtizede foglalkozik a vállalati hálózatok adatvédelmével. A biztonság valamennyi IBM-szerver „veszélytelen” tulajdonsága, nem pedig utólagos fejlesztés eredménye.

Ha egy szerver nem skálázható, az az Interneten az üzletmenetét veszélyezteti. Mivel a fogyasztók egyre inkább az Interneten keresztül keresik fel először cégét, az üzlet növekedési üteme és ezzel együtt szerverének skálázhatósága kulcskérdéssé válik. Az IBM valamennyi szerverét úgy tervezte, hogy azok képesek legyenek lépést tartani a növekedéssel. A világ leginkább látogatott honlapjai mögött – mint például a Naganói Téli Olimpiai Játékoké – az IBM RS/6000 SP szervere áll. Elérhető áron bármilyen nagyságú e-business létrehozásában és működtetésében támaszkodhat az IBM szerverekre.

Ha egy szerver lönkre megy, az az Interneten ügyfelei kiszolgálását akadályozhatja meg. A weben folyamatosan mehet a munka, a hét minden napján, naponta 24 órán át. Olyan szerverre van tehát szükség, amely állandóan elérhető. S/390-es szerverünk az év 99,999%-ában rendelkezésre áll, azaz egy évben mindössze 5 percet van üzemén kívül. Az e-business-szel és annak motorjaival, az IBM szerverekkel kapcsolatos kérdéseire választ kap a www.ibm.com/servers/ebusiness honlapon.

IBM

Ma telepíték az egész hálózatra
egy új levelezőprogramot, aztán
30 további géppel kell
bővítenem a rendszert!



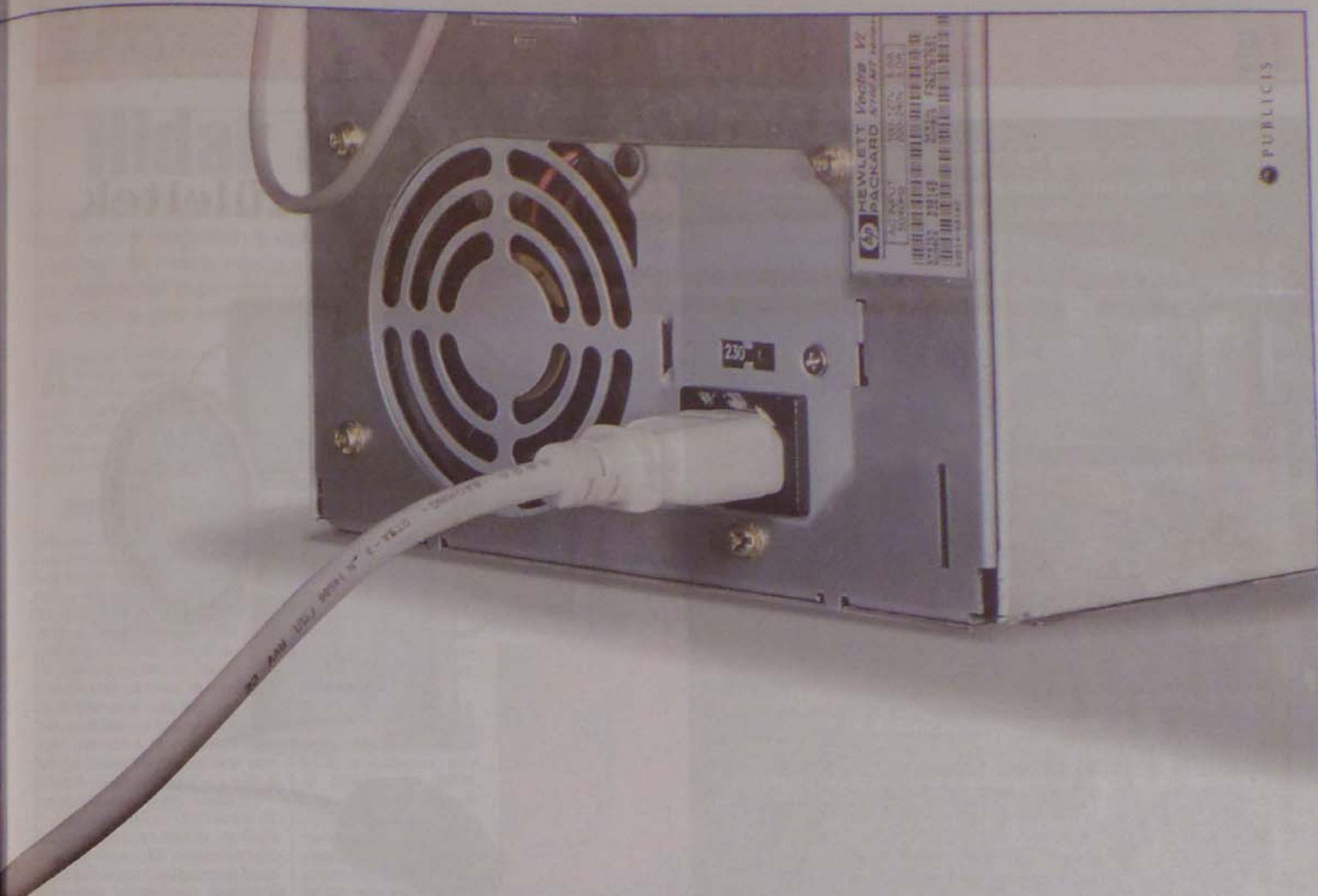
Még szerencse, hogy mind HP Vectra.

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



**HEWLETT®
PACKARD**

- Stabilitás
- Megbízhatóság
- Menedzselhetőség



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



A HP a közép- és nagyvállalatok számítógépes hálózatainak stabilitását szem előtt tartva fejlesztette ki a HP Vectra sorozatot. A HP Vectra PC modellek életciklusa legalább 9-12 hónap, a felhasznált hardware pedig mind átfogóan tesztelt, egymással összhangban működő, kiváló minőségű alkatrész. A HP Vectra sorozatával Önnek olyan stabil rendszere lesz, ahol az általános problémák könnyen felismerhetők és kezelhetők, az új számítógépek telepítése pedig nemcsak könnyebb, de jóval olcsóbb is.

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

Az előző még nem okozott problémát a számítógépes rendszerekben és adatokban, a következő már nem fog,



de mi történik
MOST, az
EZREDFORDULÓN

A legnagyobb magyar számítástechnikai cég szolgáltatásai biztonságot nyújtanak Önnek a JÖVŐ ÉVEZREDBEN IS!
alkalmazásfejlesztés - hálózatépítés - rendszerintegráció



Albacomp Számítástechnikai Rt.
8000 Székesfehérvár, Mártírok útja 9.
tel: (22) 315-414 fax: (22) 327-532
e-mail: info@albacom.hu
http://www.albacom.hu

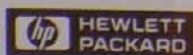
Art Box

Annyira mély benyomást még semmi sem tett rám, mint a HEWLETT-PACKARD nyomtatói!



A HP nyomtatók lehetővé teszik a két- és háromdimenziós képábrázolás megvalósítását egy új minőségben.

Ön méltán büszke lehet nyomtatványaira!



HIVATALOS NAGYKERESKEDŐ

RCE Kft., 1118 Budapest, Szurdok u. 1. Telefon: 246-4050 Telefax: 246-4101 www.rce.hu

2003

Sebességre születtek



Csak a Xerox család ilyen tehetséges



A DocuPrint N sorozatú hálózati nyomtatók még gyorsabbak, hogy megkértsék az Ön és a kollégái munkáját is. Ezt a családot éppen azért fejlesztették ki a Xerox munkabérei, hogy tovább növeljék a hálózati nyomtatók sebességét. Kiküzdött minden N sorozatú hálózati nyomtató az új Workset technológiával rendelkezik, mely egyszeri előtérítést után a dokumentumot több példányban képes előkísíteni. Ha Ön 17, 24, 32 vagy 40 oldalas percmintéri nyomtatói

sebességét szeretné elérni, máskülönben rendelésükre állnak a DocuPrint N sorozatú hálózati nyomtatók. A Xerox garantálja, hogy új nyomtatói nem csak a munkáját teszik könnyebbé, de a pénztárcáját is kímélik majd. Ha többet szeretne tudni DocuPrint N hálózati nyomtatóinkról, kérjük látogasson el a www.xerox-emea.com/xcg oldalunkra; hívjon bennünket a 430-1900 telefonszámon, vagy keresse fel helyi márkakiosztóinkat.

THE DOCUMENT COMPANY
XEROX

CHS Hungary Kft. Tel.: 451-5500, Fax: 451-5555 HBP Tel: 452-4600, Fax: 550-1351
Computer 2000 Tel.: 465-7000, Fax: 267-1901

XEROX NYOMTATÓK

06027

Accelerátor Kft.

1065 Bp., VI. Lázár 10. Tel./Fax: 302-0585
Faxbank: 2-333-666 Végfelh. 12988 / Viszonteladói 12978

KOMPLETT KONFIGURÁCIÓK	Ár	Méret
DEEWOO monitorral	47,4	ATX házas Méli / Nagy
Cyrix 233 Mhz 19M / 3,2	80,3	Házl. ATX Cse / Cse 8
AMD K5-2600 19M / 3,2	80,7	Gigabyte LX7 / BXDS-SCSI
Intel C386X 20M / 3,2	80,4	Gigabyte BX2 / BX3
Intel C486 20M / 3,2	80,7	Gigabyte AX / EZ8M
Intel P-2 300 20M / 3,2	126,4	Intel Celer 300/350/400
OTP Részletváltású AKCIÓ		Intel P6 333/350/400
Fai monitor 23,8 620x	7,2	Intel P6 333/350/400
Fai monitor 23,8 620x	9	SDram 1632/64/128
Fai monitor 23,8 620x	13	Házl. ATX Cse / Cse 8
Paramonics 48 is 3ds	44	CD Rom 50/Paras 320/240/40
Parasoft CHW 444888 SCSI	42	HDD 933,2 / 344,3 / 585,5
PCI Master / Auro	43,8	HDD Q 12 / Q 4 / Q 13
DEEWOO monitorral	48,1 / 18,8	DEEWOO 14" / 17" 3 év gar.
DEEWOO monitorral	52,2 / 20	MAG 15T / 17" 3 év gar.
Furka Search Manager / 17" 17	17,1 / 8	Bellmax 15" / 17" 3 év gar Akció
Mail Mail / Akci 828 3,2	28,2 / 20,4	USA 57 44V2 263 Trio 4MB AGP
Intel P4 / P2 1700	17,235.586,8	Diamond V230 Riva 128 4MB
Prosper 184 Lx / 187 Bx	18,8 / 18,8	Diamond V500 Riva TNT 16MB
Prosper 182 / 182	18,8 / 18,8	Metrox G200 8MB / 3D / 50
Intel P4 / P2 1700	34,96	Trident Blade 8MB / ATI Rage
Intel P4 / P2 1700	11,8 / 11,8	Diamond Monitor Fusion 16MB
Intel P4 / P2 1700	11,8 / 11,8	Prosper Monitor 12MB
Intel P4 / P2 1700	11,8 / 11,8	Agilis 3D Barabara 16 MB
Intel P4 / P2 1700	11,8 / 11,8	Diamond Monitor 4MB / 2MB
Intel P4 / P2 1700	11,8 / 11,8	Diamond V770 TNT2

Az árak ezer forintban értendők, az ÁFA-t nem tartalmazzák, és az árvalótartás jogát fenn tartjuk!

WIN COMPUTER

Címünk: 1067 Budapest, Szondi utca 19.
Telefon: 353-4304 Telefax: 317-2834
E-mail: win@win.hu Internet: http://www.win.hu

RIVA TNT2



A csúcs 3D-s videokártya játékokhoz, multi-médiához!!!

32 MB SGRAM
300 MHz RAMDAC
4x AGP

1900x1200/ high color
dobozos termék, játékokkal

2003

Robusztus webalkalmazások

A webre adatbázis-alkalmazásokat vagy jelentéseket feltevő szervezetek igyekeznek csökkenteni a fejlesztési időt, s olyan robusztus kiszolgálókat keresnek, melyek igen nagy forgalommal is megbirkóznak.

Az Oracle két terméke, az Oracle Developer 6.0 (a korábbi Developer 2000) és az Oracle Reports 6.0 sikerrel veszik mindazokat az akadályokat, amelyeken az informatikai részlegeknek túl kell jutniuk a méretezhető webadatbázis-alkalmazások és jelentések fejlesztésében és használatában. A megoldásokba foglalt eszközök és üzembe helye-

zési funkciók azt ígérlik, hogy lerövidül a fejlesztési idő, és kevesebb képzés kell. Azoknak viszont, akiknek terheléskiegyenlítésre és internetes alkalmazási támogatásra van szükségük, ezeknek a funkcióknak a teljessé válásához meg kell várniuk a készülő kiegészítést.

Korábbi változataiban az Oracle Developer erős vetélytársa volt az olyan termékeknek, mint az Inprise Delphi és a Sybase PowerBuilder. A többféle adatforráshoz való hozzáférés, a termelékenységet növelő eszközök, és az egyszerű használat jóvoltából továbbra is versenytár-

saival egyenrangú termék. A legújabb változatban pedig összemérhető erejét számos alkalmazáskiszolgáló-gyártóval is, például a SilverStream cég szintén SilverStream névű, vagy a Novera cég jBusiness megoldásával. Az Oracle Developer elsősorban fejlesztőeszköz-támogatása és alkalmazási lehetőségei miatt állja a sarat.

Éppígy az Oracle Reports is – kiváló fejlesztőeszközei és megbízható alkalmazási képességei jóvoltából – kesztyűt dob versenytársainak, köztük a Seagate Software Crystal Reportsának és az Infónak.

Egyelőre mindkét termék (az Oracle Developer és az Oracle Reports is) csak Windows-plattformon ad fejlesztési környezetet. Az Oracle további tervei között szerepel a Linux és számos egyéb platform támogatása, várhatóan már a következő hónapokban. A platformbővítés révén az eszközök sokszorta hasznosabbak lesznek, és az Oracle-talán lekörözheti versenytársait.

Oracle Developer 6.0

Az Oracle Developer két részből áll: fejlesztőeszközökből és a Devel-

oper Serverként ismert alkalmazáskiszolgálóból. A Developer eszközözei a jelentések, a grafikonok és az űrlapok létrehozását segítik, a Developer Server pedig az alkalmazások webes megjelenítését.

Ebben a változatban számos, nekem igen hasznosnak tetsző kiegészítés jelent meg. Például az Oracle Developer Forms Buildere lehetővé teszi a JavaBeanek használatát, így módon több funkciót építhettem bele tesztalkalmazásomba. Az új webes megjelenítési képesség jóvoltából még a szoftver telepítése előtt megvizsgálhattam, hogyan is fog működni az alkalmazás.

Integráció

Ahogy az elvárható, az Oracle Developer szorosan összekapcsolódik az Oracle más termékeivel. A rendszergazdák a Developer-folyamatokat központilag is felügyelhetik az Oracle Enterprise Managerrel. De mindenképp installálni kell az Enterprise Manager 2.0-hoz való hibajavítót, mielőtt majd megjelenik.

Az Oracle Developer és a vállalat új Oracle 8i adatbázis-kezelőjét is egymáshoz illesztették. A fejlesztők Oracle 8i objektumokat (például az adatbázisban tárolt multimédia tar-

Akció!
Most minden HP termékért, évenként egyszer, megkaphatunk egy 1 literes papírtörlőt az HP CD elosztó tárolóegység mellé.



Értékelés: Nagyon jó

Oracle Developer 6.0

Azok a fejlesztők, akiknek böngésző alapú ügyfelekhez kell adatbázis-alkalmazásokat fejleszteniük és munkára fogniuk, azt tapasztalják majd, hogy az Oracle Developer jócskán megnöveli a termelékenységüket.

Üzleti előny: A Developer 6.0 jó választás azoknak a szervezeteknek, amelyek minimális kódolással szeretnének web alapú adatbázis-alkalmazásokat üzembe helyezni. A beépített szolgáltatások jóvoltából a fejlesztők az üzleti logikára összpontosíthatnak, lerövidíthetik a fejlesztés időtartamát, és csökkenthetik a felhasználók képzésére fordítandó időt és költséget. Az internetes alkalmazáshoz azonban szükség van az Oracle által ígért kiegészítő programra.

Előnyök:

- ◆ az űrlapkészítés lehetőséget ad JavaBeanek és Java osztályok használatára
- ◆ integrálták az Oracle Enterprise Managerrel
- ◆ támogatja az Oracle 8i-t és a multimédiás adattípusokat
- ◆ a nem oracle-ös adatok elérésében is jól szerepel
- ◆ új termelékenységnövelő eszközök

Hátrányok:

- ◆ még korlátozott a platformválaszték
- ◆ néhány szerverfunkció még nem teljes

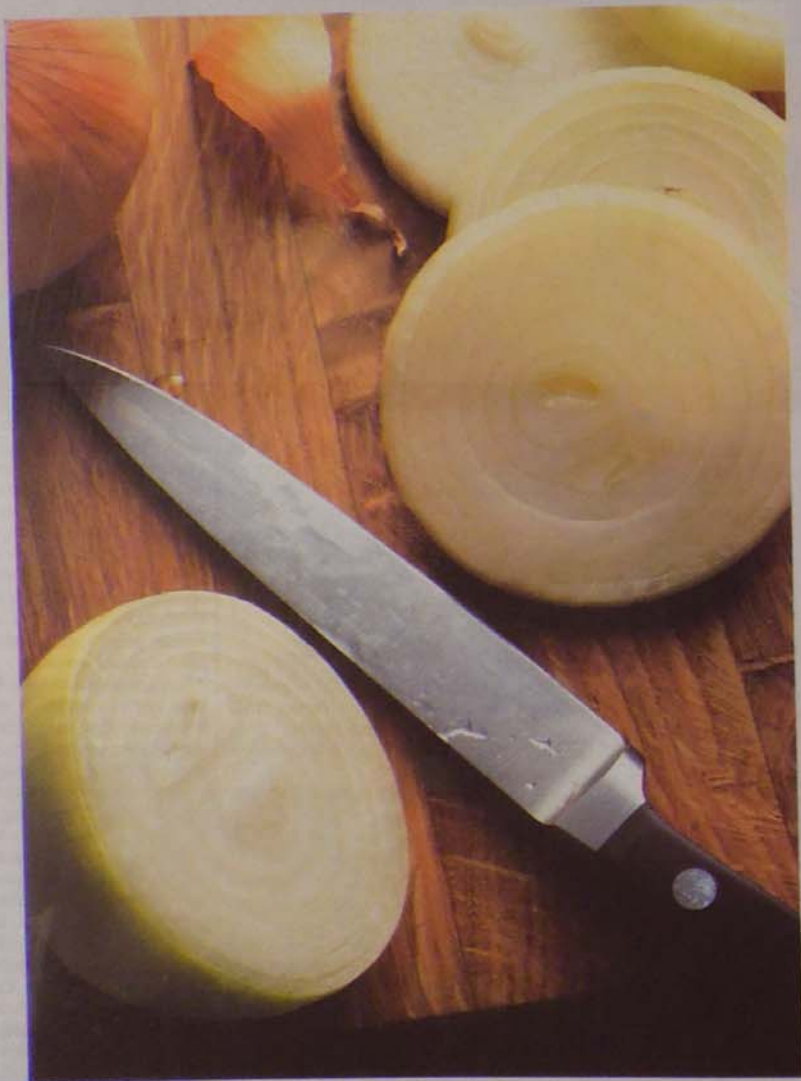
Platformok: Windows NT, Solaris (májusban), Linux (júniusban), a többi platform néhány hónap múlva

talmakat) adhatnak alkalmazásaikhoz. Oracle 8i-ben elmentett Java komponenseket is beépíthetem alkalmazásomba, és persze újra fel is használhattam.

Kiegészítésekre várva

Bár jó választásnak tartom a Developer, elszomorít, hogy a Developer Server nem minden területen nyújtja a maximumot. Az Oracle korábban azt állította, hogy ebben a változatban már HTTP 1.1-en keresztül,

HP PhotoREt II 34-020 <http://www.hp.hu/infocenter/>



MEGTÉVESZTŐEN VALÓSÁGHŰ.



Ha ez a hagyma könnyeket csal a szemébe, annak az az oka, hogy a képet a világ jelenlegi legfejlettebb tintasugaras nyomtatási eljárásával állították elő – a HP forradalmian új PhotoREt II színregező technológiájával. Ez az a technikai megoldás, amely lehetővé teszi nyomtatóink számára, hogy akár 16 miniatűr tintacseppet juttassanak el minden parányi képpontba. Az eredmény lenyűgöző minőségű, fotorealistikus képek – anélkül, hogy mindez a sebesség rovására menne. Egy szó mint száz, bármennyire siet is, képei ezután mindig foraminőségűek lesznek. Olyanok, amiket semmi más nem műlhat felül. Kivéve persze magát a valóságot.

HP DESKJET NYOMTATÓK
HP PhotoREt II technológiával

hp HEWLETT
PACKARD
Expanding Possibilities

védőgát támogatással lehetőség lesz az internetes alkalmazásra; ezt azonban most még csak béta-változatban szállította. Bár a Developer Server TCP/IP foglalatok (sockets) használatával módot ad az intranetes megjelenítésre, azoknak, akiknek a HTTP 1.1-támogatására van szükségük, még várniuk kell a kiegészítés elkészültéig. A Developer Server szintén híján van a terhelési-

lős üzemeltetést terveznek, jobban teszik, ha megvárják a bővítést.

Oracle Reports 6.0

Noha az Oracle Reports az Oracle Developer részeként is forgalomba kerül, önmagában is használható vállalati jelentéskészítő eszközként. Az Oracle Reports négy területen is versenyre kelhet versenytársaival: a

jelentő szerkesztőeszközt és számos varázslókat kínál a folyamat felgyorsítására. Az különösen tetszett nekem, hogy ugyanabba a jelentésbe több lekérdezést is belefoglalhatunk. És az Oracle-on kívül Sybase vagy Informix adatbázisokból is vehetünk adatokat.

Rugalmas formázás

Az Oracle Reports kimeneti opciói rugalmasságukkal tűnnek ki. Például az Oracle Reports szabványos formátumaival is készíthetünk jelentéseket; sőt Adobe Acrobat és HTML kimenet formájában is előállíthatunk másféle állományokat is beleilleszhetünk a jelentésekbe, s azokat a jelentések adataival szemléltethetjük.

Az Oracle Reports által generált tartalmak webes megjelenítéséhez az Adobe Acrobat és a HTML kimenetek használhatók. Az Oracle Reports támogatja a Cascading Style Sheetet; a vele készített grafikonok a webes beállításokban támogatják a kapcsolatokat, s ezzel igény szerint részletezett adatokat adhatnak.

Méretezhető kiszolgáló

Tapasztalataim szerint az Oracle Reports Server méretezhetőségben és felügyelhetőségben felér vetélytársaival. A Server több kiszolgáló között megosztható, és a nagyobb teljesítmény és a jobb elérhetőség érdekében fűrtözhető.

Többcszálú programfeldolgozásra is alkalmas, és a jelentéskészítő programnak több példánya is

Értékelés: Nagyon jó Oracle Reports 6.0

Ez a vállalat jelentéskészítő megoldás jól kért fejlesztőeszközök, és a jelentések webes alkalmazásának méretezhető formáját kínálja. Az erőteljes Reports Serverrel együtt megszorongatható a riválisokat, többek között a Seagate Software-t.

Üzleti előny: Az Oracle Reports 6.0 megbízható vállalati jelentéskészítő megoldás, főképp azoknak, akik más Oracle-eszközöket is használnak. A hatékony használathoz nem szükséges hosszú fejlesztői képzés.

Előnyök:

- ◆ könnyen használható eszközök
 - ◆ éles adatokkal dolgozhat a jelentések létrehozásakor is
 - ◆ közvetlenül a böngészőben vagy a Developerrel kifejlesztett alkalmazásban is üzemeltethető
 - ◆ a Reports Server lehetővé teszi a Developerrel kifejlesztett alkalmazásait (caching)
 - ◆ ütemezett vagy interaktív jelentéskészítés
 - ◆ rugalmas jelentéselosztó képességek, például elektronikus levél
- Hátrány:**
- ◆ még korlátozott a platformválaszték
- Platformok:** Windows NT, Solaris (májusban), Linux (júniusban), a többi platform néhány hónap múlva

futhat egyszerre a kérések párhuzamos feldolgozásához. A rendszergazdák azokat a jelentéseket, amelyek ritkán változnak, félretehetik a gyorsítótárba, s ezzel processzorteljesítményt takaríthatnak meg. A Re-

ports Server központilag felügyelhető: ez rendkívül nagy segítség azoknak a szervezeteknek, amelyekben igen sok a jelentés.

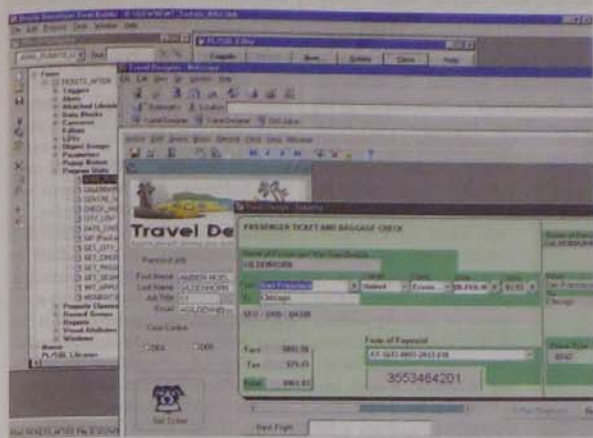
Az Oracle Reports – riválisaihoz hasonlóan – más üzletiintelligencia-eszközökhöz is kínál kapcsolatokat, így például az Oracle Discovererhez és az Expresshez. Ezt az integrációt kihasználva, a vállalatok ad hoc lekérdezésekkel és adatelemző képességekkel kapcsolhatják össze jelentéseiket. Az Oracle-eszközöket alkalmazó cégek úgy érezhetik, hogy ez a kapcsolat a lehető legjobban kihasználja az üzleti intelligenciába fektetett pénzüsségeket.

Adatok a webre

A Developer 6.0 és a Reports 6.0 kitűnő eszköz azoknak a szervezeteknek, amelyek üzleti alkalmazásaikban a webes megjelenítéssel többféle adatforrást ötvöznék. A fejlesztői eszközök egyértelműek, és használathoz szinte alig kell képzés. A beépített méretezhetőség és felügyelhetőség jövőtől mindkét termék módot ad nagy teljesítményt igénylő alkalmazások működtetésére. De – mint már említettem – a HTTP 1.1-támogatás és a terheléscsökkentés csak későbbre várható.

Összefoglalva, ezek az Oracle-termékek alkalmasak web alapú adatbázis-alkalmazások készítésére és üzembe állítására. Az Oracle-megoldások a várható kiegészítésekkel és a kiterjesztett fejlesztőplatformok támogatásával több hasznot hoznak, mint a versenytársak termékei.

Maggie Biggs
(InfoWorld)

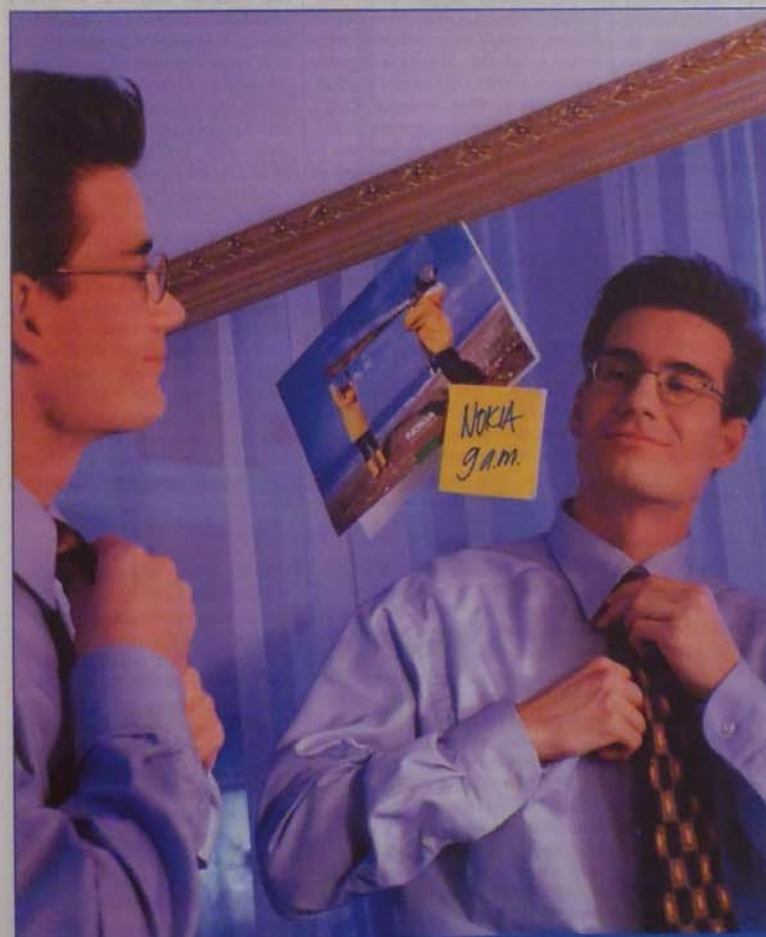


egyenlítői képességeknek. Ezeknek megjelenését is csak a lassacskán elkészülő kiegészítéstől remélhetjük.

Ezektől a fogyatékoságtól eltekintve, tesztalkalmazásaim megjelenítése kifogástalan volt. Akik a Developer választják, azt fogják tapasztalni, hogy az intranetkehez megfelelő eszköz. Azok viszont, akik internetes vagy többkiszolgáló

jelentések megformázásában, a webes alkalmazásban, a méretezhető jelentéskiszolgálásban és az üzletiintelligencia-eszközökkel való integráció területén.

Az általam elvégzett tesztek tanúsága szerint az Oracle Reportsot éppoly egyszerű használni, mint a Seagate Software Crystal Reportsát. A fejlesztőkörnyezet a jelentést nyomtatáshűen (WYSIWIG) meg-



Let's start connecting!

Nokia Information Management (IM) provides global IM services to Nokia Business Units and end-user support services for Nokia applications and standard IT equipment.

Information Management (IM) Manager

Nokia is now looking for an experienced IM Manager who will be responsible for IM services at the Nokia Mobile Phone factory to be opened this year in Komárom, Hungary.

Responsibilities:

- Participating in the design and implementation of the factory's IT and support infrastructure
- Managing and leading the IM End-User Services team
- Developing local IM processes in accordance with global Nokia IM guidelines
- Close co-operation with the local business and global Nokia IM
- Purchasing IT products and services

Requirements:

- B.Sc. degree in Informatics or equivalent
- Experience of IT support work and its management, preferably gained in an electronics manufacturing company
- Good knowledge of the IT systems Nokia currently employs (Windows, NT, MS Office, TCP/IP networks)
- Fluent spoken and written English
- Customer oriented and flexible personality
- Strong team leading skills

Knowledge of production and manufacturing systems and applications would be an advantage.

Nokia will help the successful candidate in relocating.

If you are interested in joining our successful, international team, please send your CV, in English, within 10 days to one of the following addresses, quoting the reference number NG 7026: hungary.hr@ntc.nokia.com or Nokia Kft. 1092 Budapest, Köztelek u. 6. 'Job application'.

Nokia is a broad-scope telecommunications company supplying mobile phones, mobile and fixed telecommunications networks, data communications solutions, multimedia terminals and PC monitors. Nokia employs more than 40,000 people world-wide and has markets in 130 countries.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE



GE Lighting Tungstram Rt.

General Electric Lighting, is a leading supplier of lighting and machinery products in Europe and the United States. The company is at the leading edge of technology development in Europe. Our **continuously expanding European and Global Information Systems organisation** is seeking energetic, open minded, flexible people to support and develop systems in Europe and the US in the following fields:

EUROPEAN INFORMATION SYSTEMS MANAGER

We are looking for a highly qualified IS Leader, with a degree in Computer Science, Maths or Engineering; strong leadership skills and people management experience; with a wide and solid Information Systems background and able to manage a European Team of Information System experts.

INFORMATION SYSTEMS PROJECT/TEAM LEADERS

An ideal candidate would be educated to degree level in Mathematics, Computer Science or Engineering; have project management experience preferably in a multinational company; be able to understand business needs and translate them to a systems language and be an effective communicator at all levels of the business.

ORACLE DATABASE ADMINISTRATOR

The ideal candidate would have a degree in Computer Science, Maths or Engineering; experience in developing relational database applications; working with C, Pro-C, SQL and PL/SQL; and Oracle DBA experience in a UNIX or NT environment.

UNIX SYSTEM ADMINISTRATORS

We are seeking candidates, who have a degree in Computer Science, Maths or Engineering; experience in HP-UX systems development and administration; knowledge of client/server applications & TCP/IP networking; and programming experience with C, UNIX scripting, PERL.

MICROSOFT SQL DATABASE ADMINISTRATOR

An ideal candidate would have a degree in Computer Science, Maths or Engineering; experience in developing relational database applications; working with C, Pro-C, SQL and PL/SQL; and Microsoft SQL DBA experience.

NT SYSTEMS ENGINEERS

If you have a degree in Computer Science or Engineering; MCSE and/or MSD certification; experience in managing an NT Operating System; technical proficiency in a large NT enterprise (30+ servers in Europe and North America) environment, you are the ideal candidate for this job.

ASSOCIATED PROFESSIONALS/OPERATORS FOR OUR HELPDESK AND DATACENTER TEAMS

Helpdesk and Datacenter support information system users all over Europe in 3 shifts (7⁰⁰-20⁰⁰), 5 days a week. We are seeking candidates with strong English language skills, a minimum secondary school degree and preferably some Information Systems education or background, to fill the above Operator positions on a **part time or full time basis**.

GE LIGHTING TUNGSRAM OFFERS YOU:

- a challenging job in a dynamically changing environment
- very good learning and development possibilities
- strong advancement and international career opportunities
- a competitive compensation package

If you have the necessary professional skills, are a team player, have a **good command of English and Hungarian**, and are interested in any of the above jobs, send your application (CV in English + photo), to: **Petra Jakobsen, GE Lighting Tungstram Rt., Human Resources Manager, IS, Finance & Legal, 1340 Budapest Váci út 77.** or email it to: jakobsen@lihunnt1.light.ge.com. Tel.: 399-1182 Fax: 399-1227.

Előzetes

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

Kártyapari

A PC-kártyáknak se szeri, se száma; szemlének szánt cikkünkben először röviden bemutatjuk a Personal Computer Memory Card International Association szabványát...



ségbe. Ezeket a kártyákat eredetileg két célra szánták: memóriabővítésre vagy a külvilág illesztésére. A sokféle cégtől verbuválódott sokféle kártya közül bemutatunk tőlarsra való kártyát (memóriakártyát és me-revlemezés egységet)...

Tudásmenedzsment: a siker lényeges része

A tudásmenedzsment, mint cikkünk világgóssá teszi, csak részben technológia; a gyakorlat tanúsága szerint az emberierőforrás-gazdálkodás...

közegből és bizonyos szoftverttechnológiákból, például a dokumentumkezelésből és a munkafolyamatfeldolgozásból. Persze ahány szakmai kör, annyiféle a meghatározása...

Az ismeretlen Bartók

CD-mustra rovatunkban a Króó György szerkesztette, a Hypermedia Systems készítette és a Magyar Rádió kiadta digitális Bartók-monográfát mutatjuk be. Ez a CD igen sok „nézetből” mutatja be a zenekedvelőket mindmáig állásfoglalásra készítő zenerszerzőt...



mint előadóművészt, zenerszerzőt, népdalgyűjtőt, fiút, férjét és apát. Végigkövethetjük vele itt hat korszakra osztott életpályáját, készségét a szomszéd népek zenei értékének felismerésére...

Table of stock market data with columns: Cégnev, 22. heti záróár (dóllár), 23. heti záróár (dóllár), Változás az előző hetéhez képest (dóllár), 52 heti ársáv (dóllár). Includes companies like 3Com, Adaptec, Adobe Systems, etc.

Nemzetközi Informatikai hetilap Megjelenik minden kedden HU ISSN: 0237-7877

Kiadja az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. Felelős kiadó: Bóni István ügyvezető - iboni@idg.hu

Főszerkesztő: Szabó András (Sz. A.) aszab@idg.hu Főszerkesztő-helyettesek: Révész Gábor (R. G.) greszes@idg.hu

Szerkesztői titkárság: Erdei Szilvia - szer@idg.hu Korrektor: Vosz Károly - kvosz@idg.hu

Típusgáta, hirdetésgáta: Kézer Sándor, Kun György, Fokuta Károly, Radnóti Ágnes, Szegvári Éva

Hirdetésfelvételi: IDG Kereskedelmi iroda Irodavezető: Szócs Károly - kszoc@idg.hu

Felelős vezető: Szilgyi Tamás (szgyt) A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communications-tól, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóitól kapcsolódik...

E számunk hirdetései (Ads Index): Acceleator Kft.: PC-k, alkatrészek 16. old. Microsoft: Windows NT Server 4.0 Számalk R.: Disztribúció 1. old. Szima NET Kft.: NEC notesz gépek 12. old.

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA MEGRENDELŐLAP Előfizetéssel megrendelem a Computerworld-Számítástechnika nemzetközi informatikai hetilapot példányban.

ATMATESZ Az IDG fontosabb kiadványai: Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Ausztria: Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark...

A Netfinity 5000 az IBM középkategóriás szervere, melynek teljesítménye az Ön üzleti sikereivel együtt rugalmasan növekszik. Hogyan? A Netfinity 5000-es szervert úgy terveztük meg, hogy lehetőséget nyújtson a processzorok, a memória és a diszkek teljesítményének megsokszorozására. Így az alapmodell az Ön igényei szerint rackes vagy akár toronymodellé alakítható. A szervert Lotus Domino Mail Server és Netfinity Manager szoftverrel együtt szállítjuk.

Egyszerűen a Netfinity 5000 biztosítja mindazt, amire Önnek az e-businesshez szüksége van. Megbízhat benne. További információért látogasson el a www.ibm.com/pc/europe/netfinity honlapunkra.

@e-business tools

Ma 200 találat.
Holnap 200 000.
Nem probléma.



Netfinity 5000-es szerver.

Akár kétutas 450 MHz-es Intel® Pentium® II processzorral is. ■ Akár 2GB ECC SDRAM memóriával. ■ Akár 91 GB hot-swap HDD-vel. ■ Redundáns tápegységgel (350/175W) és szerviz processzorral. ■ Lotus Domino Mail Serverrel és Netfinity Managerrel. ■ 3 év garanciával. ■ Már 429 790 Ft + áfa-tól.*



*Állásidő végrehajtású. A viszonylatok állandóan változhatnak, így a árnyalatok is a megváltozhatnak. A megadott ár a készlet állapotától függően változhat. Az Intel, az Intel Inside logo és a Pentium az Intel bejegyzett védjegyei. A Microsoft, a Windows és Windows NT a Microsoft Corporation bejegyzett védjegyei. Az IBM-berendezések az International Business Machines Corporation bejegyzett védjegyei. © 1999 IBM Corp. Minden jog fenntartva.

1068 Budapest,
Rippl-Rónai u. 2.
Telefon: 351-1325
Fax: 322-5414

SYSTREND®
SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KFT.

23007

HUBB0495

A megállíthatatlan

Működik és működik és...

Az üzleti életben nincs megállás. A gazdasági biztonsághoz hozzátartoznak azok az „örökmozgó” eszközök is, amelyek rendíthetetlenül működnek minden körülmények között. Ilyen a Windows NT™ Server hálózati operációs rendszer. A folyamatos működés ma már elképzelhetetlen szünetmentes áramforrás nélkül. Ha április 1. és június 30. között vásárol Windows NT™ Server 4.0-t, most extraként egy intelligens és sokfunkciós APC szünetmentes áramforrást is kap mellé.

Ráadásul az ajándék alkalmazkodik az Ön felhasználói környezetéhez:

- 5-24 felhasználói licenc vásárlásakor **SMART UPS 420**
- 25-49 licenc esetén **SMART UPS 620**
- 50 vagy több licenc mellett **SMART UPS 700**

APC szünetmentes áramforrás gondoskodik rendszere teljes biztonságáról.

Plusz: Ingyenes ajándék minden szerver mellé egy magyar nyelvű Windows NT™ Server Resource Kit, a rendszergazdák nélkülözhetetlen bibliája a Windows NT™ Server lelkivilágához.

Extra: Az akciós csomag vásárlói 50%-os kedvezményt kapnak az 5 napos Windows NT™ Server rendszerüzemeltetési tanfolyam árából a Synergon Informatika Rt.-nél.

EXTRA
UPS minden
Windows NT™ Serverhez



APC
LEGENDÁS MEGBÍZHATÓSÁG™

Microsoft®

További információért kérjük, hívja a Microsoft Ügyfélszolgálatot a 2MSINFO (06 1 267 4636) telefonszámon.
Menjen biztosra! Akciós termékeinket is keresse a Microsoft Hivatalos Megoldásszállítójánál



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

1999. JÚNIUS 8.

Kábeltelevízió és elektronikus kereskedelem

Júniusi távközlési mellékletünk két nagy témája – a kábeltelevíziózás és az elektronikus kereskedelem – két aktualitáshoz kapcsolódik. Mint arról már több alkalommal beszámoltunk a Számítástechnika hasábjain, a távközlési törvény rövidesen hatályba lépő módosítása jelentős mértékben érinti a kábeltelevíziózást; nevezetesen a fő irányvonal: a távközlési szervezetek ne építhessenek hálózatukkal párhuzamos kábeltelevízió-hálózatot. Sokakat érintő kérdéssről van szó, hiszen több mint 1.300.000 háztartásba vezették már be a kábelt, azt az információátviteli közeget, amely korántsem csak televízióműsorok továbbítására, hanem annál sokkal



többre, kétirányú kommunikációra is képes. Már ma vannak olyan kísérleti rendszerek, amelyek internet-hozzáférést kínálnak előfizetőinek, de a telefonszolgálatok kizárólagos koncessziójának lejárta után minden akadály elhárul a kábelhálózatot nyújtandó telefonszolgálatok elől. Nem véletlen tehát, hogy meg-

lévő és potenciális szolgáltatók – és a felhasználók is – árgus szemekkel figyelik a piac és lehetőségeik alakulását.

Összeállításunk másik témájának – az elektronikus kereskedelemnek – egy többéves hagyományra visszatekintő nyári eleji konferencia adja meg az aktualitását. Az EC '99

előrendezvényei kezdetben döntően az EDI köré épültek, ám két évvel ezelőtti szinte berobbant a köz tudatba az elektronikus kereskedelemnek az EDI-nél lényegesen tágabb értelmezése, majd rohamosan terjedni kezdtek a különféle internet alapú megoldások. Kézenfekvő tehát a két téma egy mellékletben sze-

repetetése, hiszen ott van a közös pont, az internet. Hogy csak egy példát említsünk: a jövő generációja számára mi sem lesz természetesebb, mint egy tévéreklámtól követően a kábelhálózatot, illetve az interneten keresztül ellátogatni a hirdető cég elektronikus boltjába, és feladni a rendelést.

Új színnel is gazdagodik a távközlési melléklet. Most induló Mobil sarok rovatunkat szeretnénk meghonosítani, s minden összeállításunkban elhelyezni egy-egy új készülék tesztjét, esetleg bemutatni új technológiákat, vagy közreadni más aktualitást a mobilkommunikáció világából.

Mallás Judit

Maradhat a monopólium?

Magyarországon jelenleg két kábeltelevíziós szövetség működik. Hajdanában egyetlen érdekképviseleti csoportosulásba tömörült a szakma, ám 1994-ben kenyértörésre került sor, többen kiléptek a szövetségből, s létrehozták saját szervezetüket. Az immár közel 10 éves múltra visszatekintő csoporthoz – a Magyar Kábeltelevíziós Hálózatok Szövetségéhez (MKHSZ) – tartozó tagok összességében közel 500 ezer előfizetőt szolgálnak ki, azaz valamivel többet, mint az ellátott háztartások egyharmadát.

A távközlési törvény tervezett (vagy megjelenésünkkor már elfogadott) módosítását – miszerint távközlési szervezet csak korlátozással építhet saját hálózatát – párhuzamos kábeltelevízió-hálózatot – Rajkai László, a szövetség elnöke nagyon későre tartja. Véleménye szerint akkor kellett volna ezzel a távközlési-politikai kérdéssel foglalkozni, amikor a távközlési vállalatok kizárólagosságot kaptak a maguk területén. Ez esetben mindkét szolgáltatási terület a kizárólagosság lejárta idejére megerősíthető volt, majd utána következhetett volna a verseny. Nem az a helytelen, hogy annak idején létrejött a monopólium – kétségtelen, hogy csak a koncessziók rendszerével lehetett a tragikus telefonhelyzetet megoldani –, az azonban már meglehetősen veszélyes, ha az átmenetire tervezett monopóliumhelyzet gazdasági összefüggések miatt konzerválódik. A szövetség több területen is megkísérelte már érvényre juttatni elgondolásait, azonban ezideig sikertelenül. Egyik javaslat volt, hogy a kábeltelevíziós szolgál-

tatás vállalkozásai a lakossági pénzeszközök bevonásával, de más távközlési szervezetektől és rendszerektől elkülönítve, helyi önkormányzati koncessziós konstrukcióban jöjjenek létre. Így a kábeltelevízió-hálózatok – lévén helyi rendszerek – helyben lehetett volna szabályozni, finanszírozni és építési módjukról dönteni. Az önkormányzat ellátási kötelezettséget is előírhatott volna, s ennek következtében a ritkán lakott települések, városrészek sem maradtak volna ellátatlanul, továbbá szabályozhatta volna az árképzést és a szolgáltatáscsomagokat is.

Az előzőekben vázolt elképzelés megvalósulása esetén tovább lehetett volna lépni a szélessávú műsor-

elosztó-hálózatok távközlési lehetőségeinek kihasználása irányába, ha ezek a szolgáltatások gazdaságosan megvalósíthatók a hálózatokon. Ez utóbbiak nagyon fontosak, azonban nem lehet eltekinteni attól, hogy ezen rendszerek alapvető képessége a műsorrelosztás, továbbá hogy minden szolgáltatási ágnak önmagában is önfenntartónak, sőt kifejezetten nyereségesnek kell lennie.

És itt jutottunk el a mostanában szinte mindenütt emlegetett internethez; kellő sebességű eléréséhez a megfelelően kialakított kábeltelevízió-hálózatok kiválóan – a telefonhálózatnál nagyobb sávszélességen

(Folytatás a II. oldalon)

Irány a telefonpiac

A több mint 230 szervezetet és a hozzájuk tartozó mintegy 880 ezer előfizetőt képviselő Magyar Kábelkommunikációs Szövetség (MKSZ) az élére szeretne állni annak a folyamatnak, amelynek során a kábeltelevíziós társaságok fokozatosan távközlési szolgáltatóvá alakulnak. Tagjai egyetértenek azzal a törekvéssel, hogy az ország minél több területén a domináns távközlési szolgáltató hálózatával párhuzamos kábelhálózat épüljön ki.

Az MKSZ tagjai tökére szem-pontjából igen eltérő képet mutatnak. Itt található a legtöbb hazai előfizetőt magának mondható társaság, vannak szerényebb háttérrel rendelkezők, sőt 100-150 társaságnak gyakorlatilag nincs számottevő tőkéje – hallottuk Kéry Ferencről, a szövetség nemrégiben megválasztott főállású elnökétől. A nagyok már ugrásra készen várják,

hogy a kizárólagos koncessziók lejártával alternatívát kínálhassanak a telefonpiacon, a kicsiknek azonban erre nincs lehetőségük, következtésképpen egyedül és támogatás nélkül hosszú távon nem tudnak megélni a piacon.

Határozott kormányzati támogatásról több olyan gondolat is meg-

(Folytatás a III. oldalon)

Még nem értük el a kritikus tömeget

Ismét eszmét cserélnek az elektronikus kereskedelemről a szállítók, a szolgáltatók és a felhasználók. Június 9-10-én a Hotel Aquincum ad otthont az EC '99 konferenciának. Az első napon főként a vállalati és államigazgatási döntéshozók, a másodikon pedig a projektvezetők és informatikai szakemberek juthatnak hasznos információkhoz. Gyurós Tiborral, az Informatikai Vállalkozások Szövetségének elnökével (a Synergon Informatika Rt. elnökével) az elektronikus kereskedelem hazai helyzetéről, jövőbeli kilátásairól beszélgettünk.

– Az Ön olvasatában mi tartozik az elektronikus kereskedelem fogalmkörébe?

– Számomra az elektronikus kereskedelemnek alapvetően két fajtája létezik: a business-to-business, azaz a disztribútor és a dealer között-

ti, valamint a business-to-consumer, vagyis a kereskedő és a végfelhasználó közötti elektronikusan lebonyolított ügylet. Tágabb értelemben minden elektronikus üzenetváltást – ügyintézés, marketingtevékenységet stb. – ide sorolok, függetlenül

attól, hogy a tényleges adás-vétel és a fizetés is elektronikusán történik-e vagy sem.

– Mielőtt az internet alapú elektronikus kereskedelem megjelenne, gyakorlatilag mindenki csak az EDI-ről, azaz a strukturált adatok,

egyezményes szabványok szerinti, számítógépek közötti cseréjéről beszélt. A helyzet változásával milyen jövőt jósol az EDI-nek?

– Az EDI-t a szó igazi értelmében

(Folytatás az V. oldalon)

A Távközlés összeállítás készítői:

Felelős szerkesztő: Mallás Judit

Szerkesztő: Varga János

Tervezőszerkesztő: Radnóti Ágnes

Felelős kiadó: Biró István,

az IDG Magyarország ügyvezetője

Maradhat a monopólium?

→ Folytatás az I. oldalról

– alkalmasak. Ideális volna, ha a kábeltársaságok minden előfizetőjüknek felkínálnák az internetelérést, a tapasztalatok szerint azonban a kábeltelviszióval ellátott háztartásoknak átlagosan nem több mint 1-2 százaléka érdeklődik a világhálózat iránt. A nagy kérdés tehát az, hogy van-e olyan társaság, amelyik 1-2 százalékos behatolásra képes elindítani egy mindenki számára hozzáférhető szolgáltatást. A jelenleg működő kábeltelviszió-társaságok körében aligha. Ezek a cégek ugyanis nem rendelkeznek ekkora tőkeerő-

vel. Nem úgy a nagy nyereséget elérő hagyományos távközlési vállalatok, amelyek elvileg a keresztfinanszírozás révén képesek önmagában veszteséges üzletágakat is működtetni, vélekedik Rajkai. Ez a helyzet pedig a jogi akadályok elhárításával is – csupán gazdasági okokra visszavezethetően – a monopólium megmaradásának lehetőségét hordozza magában.

További gátja a kábelhálózaton való internetszolgáltatás terjedésének, hogy a Hírközlési Főfelügyelet eddig még egyetlen berendezést sem engedélyezett, tudtuk meg Rajkai Lászlótól. Annak a néhány üzemel-

tetőnek a működése, amelyik már foglalkozik az internet bevezetésének lehetőségével, e szempontból csak kísérleti jellegűnek tekinthető.

Két dudás

Óhatatlanul felmerül a kérdés, hogy vajon miért tömörülnek a hazai kábeltelviszió társaságok két érdekképviseleti szervezetbe. Rajkai László szerint a törést egy nagy nemzetközi csoportosulás magyarországi megjelenése okozta. A mintegy öt évvel ezelőtti színre lépett csoport – mai nevén UPC Magyarország – jelenleg a legnagyobb összevont erő-

képviseli a hazai kábeltelviszió piacot, s ehhez mérten kívánta érvényesíteni saját érdekeit a szövetségben. Erre az MKHSZ-en belül nem nyílt lehetőség, kilépett tehát, és alapított egy másik szövetséget. Ez utóbbi nem elvonatkoztatott kábeltelvisziós iparági érdekvédelmet lát el, hanem elsősorban az egyes, megfelelő befolyással rendelkező tagok közvetlen gazdasági érdekképviseletét, véli Rajkai.

Később több, az UPC holdudvarába került társaság szintén távozott, s az új szövetséget erősítette. Némelyek időközben ráébredtek, hogy létük forog veszélyben, hiszen

egyértelmű a felvásárlásukra irányuló törekvés, ezért inkább visszamentek az MKHSZ-be. Időközben a Matáv kábeltelviszió Kft. és más erősödő társaságok is ezt a csoportosulást választották, így mára egyre jobban kiegyenlítődnek a két közösség erőviszonyai, hallottuk az MKHSZ elnökétől.

Hosszabb távon Rajkai lehetségesnek tartja, hogy hárompólusúvá váljék a magyar kábeltelvisziós piac. Az UPC – vagy egy azt felvásárló másik csoport – mellett megerősödik a Matáv kábeltelviszió Kft., harmadikként pedig ott maradnak a kicsik. Ez utóbbiak léte és hosszabb távú gazdaságos működése azonban több akadályba is ütközik. Sok hálózat műszakilag elavult, hiszen többségük – még a '60-as években – közösségi műsorelosztó hálózatként jött létre. A kábeltelvisziós céloknak úgy-ahogy megfelelnek, de távközlési feladatok ilyen rendszerekben nem valósíthatók meg.

Elengedhetetlen tehát a korszerűsítés, aminek azonban komoly tőkeigénye van. Eredetükből fakadóan a kábeltelvisziós szolgáltatók árképzése is számos feszültséget hordoz magában. Kezdetben ugyanis ezek a társaságok – mint városi közösségi rendszerek – az erre vonatkozó ÉVM-rendelet szerint 6 forintért szolgáltatták az első műsor jeleit, minden további program szolgáltatásáért pedig 2 forintot számítottak fel. Ez a konstrukció hosszú évekig tartotta magát, így mélyen beivódott az emberek tudatába.

Emiatt igen komoly nehézségekbe ütközik a növekvő költségek és a kötelező fejlesztések fedezetét biztosító árbevétel megfelelő mértékű növelése. Egyszerű számítással kimutatható, hogy – a programszám-növekedést és az infláció mértékét figyelembe véve – a mai havidíjak 2-3-szorosra volna reális, ez azonban a jelenlegi magyarországi piacon elképzelhetetlen.

Gerinchálózatra kapcsolódva

A kábeltelvisziós társaságoknak a műsorelosztás területén egyelőre megvan a de facto monopolhelyzetük, ezt – a helyzettel való visszaélés nélkül – ki kell aknázniuk, továbbá minden kiegészítő szolgáltatást meg kell vizsgálniuk gazdaságossági szempontból. Figyelembe kell venni például, hogy távközlési és műsorelosztási szempontból nem azonos az optimális méret nagyság. Míg műsorelosztáskor akár 500 előfizető területen is lehet gazdaságosan szolgáltató, addig távközlési szempontból elengedhetetlen egységbe fogni a kisebb rendszereket. Azt pedig a szabályozó dönti majd el, hogy milyen mértékben engedi meg a távközlésben működő vállalkozásoknak a médiahordozó-felület integrálását.

Egy másik adottság, amivel számolni kell, hogy a kábeltelvisziós szolgáltatók mint helyi rendszerek nem rendelkeznek saját gerinchálózattal, ezért távközlési szolgáltatásaikat csak egy országos hálózathoz kapcsolódva lehetnek képesek nyújtani. Nem kétséges tehát, hogy a bevételek nagyobbik része nem az egyes kábeltársaságoknál, hanem a gerinchálózati szolgáltatónál marad, vélekedik Rajkai.

Mallás Judit

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

ISO 9001

HÁLÓZATALKALMAZÁS

HÁLÓZATALKALMAZÁSI RENDSZEREINKKEL LEHETŐVÉ TESSZÜK AZ ÖNÖK ÁLTAL FELHALMOZOTT ÉRTÉKES TUDÁS MEGOSZTÁSÁT.

Az LNX az **elektronikus levelezés**, a **csoportmunka intranet megoldásai** és az **elektronikus adatcsere (EDI)** terén is számos esetben bizonyította hálózatintegrátori rátermettségét.

Az LNX szolgáltatásai megrendelőinket versenyelőnyhöz juttatják.

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

Antennaerdők helyén

A kábeltelevízió-hálózatok a kezdet kezdetén azért létesültek, hogy a sok helyen nehezen vagy csak zavarokkal telt nézhető földi televíziós csatornákat kábelen keresztül juttassák a nézőkhöz. Ehhez egy jó minőségű vevőantennára volt szükség, és a keletkező jelet kellett a lakásokba egy kábelhálózatot át eljuttatni.

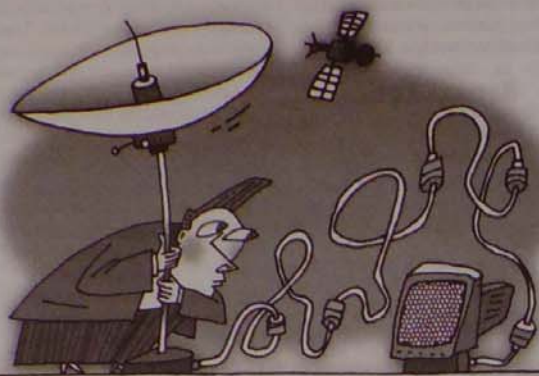
Szegény ember vízzel főz

Egyre-másra épültek a kisebb-nagyobb kábelhálózatok. A hálózat kiépítését sok esetben a videojel-átvitelhez nem értő kontárok végezték, ennek következtében nagyon sok probléma volt és van a közösségi rendszerekkel. Nemegyszer lehetett olyan, sorkapocsba kötött koaxiális kábellel találkozni, amelyik az egyenáramot átvizeti; így a villánszerű az tapaszta, hogy a vezeték be van kötve, de a nagyfrekvenc-

ületet a kábeltvé. Akik eddig nem kérték a bekötést, de volt a házukban kábel, azok vagy beléptek az antennarendszerbe, vagy belopták magukat. Ezek a – sokszor nem is túlzottan titkos – kontár megoldások ugyancsak rontották a hálózat minőségét, s mivel a jelenség általános volt Magyarországon, a közhangulatban a kábeltvé negatív megítélését erősítette. Ezt a kedvezőtlen előítéletet pedig igen nehéz kedvezőre változtatni.

Fejlődés „két irányban”

Azóta a telepítők megtanulták a szerelést, a műszaki gyakorlatra tettek szert, és több apróbb hálózatcska összeolvadásával nagyobb hálózatok jöttek létre. Budapesten az önkormányzatok megalakulása után kialakultak a kerületi televíziók vagy az erős kerületi kapcsolatokkal rendelkező magántelevíziók. Ezeket



lajdonában működő City TV. Európában a TVNET-tel együtt elsőként ők végeztek üzemszerű próbákat 1994-ben a kétirányú hálózatukon, előtte csak laboratóriumi körülmények között történt kétirányú átvitel.

geivel – igényelt, így nem terjedt el. Később megszülettek azok a kábelmodemek, amelyek a tv-sávokkal közeli frekvenciákra ültetik az adatforgalmat. Ezekkel már kétirányú összeköttetéseket lehet létrehozni.

lehetőség arra, hogy internetszolgáltatók váljanak. Egyre-másra létesülnek ezek a megoldások.

Néhány szó a kapacitásról

A már említett City TV hálózatának esetében a TVNET foglalkozik az adatátviteli szolgáltatás biztosításával. A TVNET nemcsak a belvárosi hálózatot szolgáltatta, hanem más kábeltvé társaságok hálózatain is véggez ilyen tevékenységet (lásd az ábrát). Így az internetkapcsolat kiépítése gazdaságosabb.

Rögtön felmerül a kérdés, hogy a kábeltvé-hálózat által biztosított 10 megabit/másodperces adatátviteli kapacitás elegendő-e, amikor nagyon sok potenciális ügyfélről lehet szó. A City TV hálózati területén lévő 18-19 ezer lakásból mintegy 11 ezer van bekötve a hálózatba. Az előfizetők száma ma még csekély, így a hálózat bírja kapacitással, és viszonylag egyszerűen megoldható a növelés is, hiszen egy következő sáv kijelölésével újabb 10 megabit/másodperces csatornát tudnak nyitni. Szabad sáv pedig a tévécsatornák között még jócskán található.

Ezt megelőzően az internet elérése 2x128 kilobit/másodperces bérelt vonalon (Matáv) történt. Úgy másfél évvel ezelőtt egy 256 kilobit/másodperces bérelt vonalra tértek át; ezen – az Euroweben keresztül – az MCI-hoz kapcsolódtak. Legújabbban egy égi csatornát nyitottak, azaz műholdas internetkapcsolatot is létesített a TVNET.

Az internet-hozzáférés az előfizető számára napi 24 órára, a szolgáltatók 95 százalékos rendelkezésre állást vállalnak. A szolgáltatás díját – a belépési díjon és a kábelmodem költségén felül – havonta kell fizetni, ez a havi díj pedig összemérhető más internetszolgáltatók díjaival; ugyanakkor a tetemes telefonköltség elmarad. A kábeltvé internet-szolgáltatás létjogosultságát végül is a telefonszolgáltató tarifapolitikája is segíti.

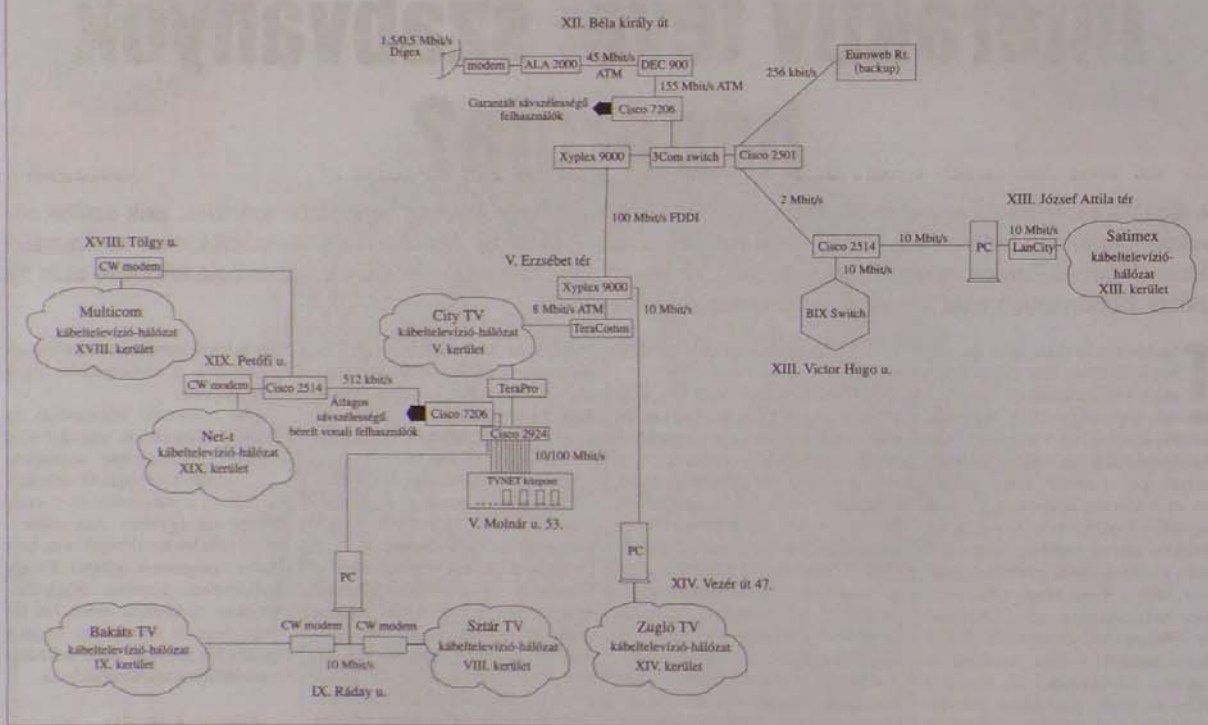
Telefonsöngésre várva

Ugyanez a tarifapolitika veti fel a kábeltvé társaságok vezetőinek fejében azt a gondolatot, hogy esetleg telefonszolgáltatást is lehetne nyújtani a kábelrendszereken. A hálózat megvan, az adatátviteli eszköz adott, az IP telefont azonnal működésbe lehetne hozni. Ennek a szolgáltatásnak jelenleg a jogi szabályozás állít akadályt. Az IP-telefonálás mellett a hagyományos hálózat elérése is lényeges, itt mindenképp szükség van fejlesztésre.

A City TV igazgatója, Borz Miklós úgy becsüli: mintegy félmilliárd forintot befektetéssel hálózatuk alkalmassá tehető arra, hogy azon teljes értékű telefonszolgáltatást lehessen végezni. Ennek érdekében egy részlegük leválik, és önálló távközlési szolgáltató céggé alakul. Az anyavállalat pedig a jövőben kizárólag műsorszolgáltatóval és a hálózat üzemeltetésével foglalkozik majd. Az új cég feladata lesz annak az előkészítése, hogy amint a jogi keretek lehetővé teszik, megszólalhatson a hálózatukon a telefon is.

Kriszán György

A TVNET hálózati kiépítése



ciás átvitele esapnivaló. A rendszer jó működéséhez szükséges aktív eszközök beszerzése is nehéz volt (ár és COCOM), így silány elosztók és vonalerősítők épültek be a hálózatokba.

Nevezett rendszerek egy kis közösséget szolgáltattak ki, nagyobb kiterjedésű rendszer építéséhez már komolyabb tőke kellett volna – ez meg nem volt. A díjak bevezetése többeket kirekesztett a televíziózásból, de ők ezzel nem törődtek, hiszen volt saját tetőantennájuk, vagy esetleg szobaantennával is tudták venni az adást. Sok esetben a háziilag antennáról vett adás semmivel sem volt rosszabb, mint a kábeles. Amikor elkezdtek műholdas csatornákat is rátelepíteni a kábelekre, akkor vett megint egy kis len-

vagy az általában kábelhálózattal is rendelkező cégek hozták létre, vagy maguk az önkormányzatok. (Ilyen cégek működéséhez és az egyre nagyobb kábelhálózat működtetéséhez ugyanis pénzre van szükség, méghozzá nem is kevés.) A bevételek állandó visszaforgatásával lehetett fejlődni valamiképp és egyre jobb minőségben építeni a hálózatokat.

Az eszközpark javulásában ma már csak a pénz az egyedüli akadály. Egyre több cég „ad magára”, azaz igényesen építi tovább hálózatát, illetve igyekszik feljavitani a meglévőket. Az egyre korszerűbb elemek használatával épülnek ki a kétirányú kommunikációra is alkalmas kábeltvérendszerek.

E téren úttörőnek számít a Belváros-Lipótváros Önkormányzat tu-

tel. Akkor a Digital eszközeivel végeztek az adatok hálózatra illesztését, mára ők is továbbfejlesztették, és a mostani, az egész kerületre kiterjedő hálózat törzse kétirányú széleslávú adatátvitelre alkalmas, és pont-pont kapcsolatokat is létrehozhat a hálózat segítségével.

Az internet szele

A kétirányú átvitel révén a kábeltvé hálózat alkalmassá válik adatforgalom lebonyolítására. Korábban – az egyirányú rendszerek korában – kíséreltek azzal, hogy telefonvonalon keresztül szervezik az adatforgalmat, a felhasználók letöltési forgalmát pedig a kábeltvé-hálózat veszi át. A rendszer bonyolult volt, telefonkapcsolatot – annak költség-

Amint a kétirányú hálózat is kiépült, az adott társaság már alkalmassá vált adatforgalmi szolgáltatásra is. Az „internetőrület” nagyon sokakat kezdett el foglalkoztatni, hiszen várhatóan egyre nagyobb adatátviteli igény merült és merül fel, de ennek jelenleg egyik gátja a telefonfartia.

Egy időben az ISDN-t próbálták az internetelés optimális megoldásának kiképzni, de a hazai tarifapolitika ezt a valóban jó megoldást nem engedte érvényesülni. Azok a kábeltvé-társaságok, amelyek már rendelkeztek kétirányú hálózattal, vagy már építgették azt, meglátták ezt az üzleti lehetőséget. A kábel ott van a végfelhasználónál, már csak az ő hálózatukat kell valahogy rákötni az internetre, és megnyílik a

Még nem értük el a kritikus tömeget

→ Folytatás az 1. oldalról

kell nézni, azaz úgy, hogy Electronic Data Interchange. EDI-nek számít tehát minden olyan tevékenység, amikor két számítógép valamilyen szabvány szerint információt cserél. Egyértelmű, hogy nem lehet csak az évekkel ezelőtti kialakult, hagyományos EDI-ben gondolkodni, hanem ide kell sorolni a web-EDI-t is. Ezt az új formát perspektivikusnak látom, a régiék szerintem rövidebb-hosszabb idő alatt biztosan ki fogják fogni.

– Munkája során mit tapasztal, mennyire terjedt már el az elektronikus kereskedelem a vállalati szférában?

– Manapság már beszélhetünk róla, elég sok cégnél működnek business-to-business alkalmazások. Magyarországon a GDP 1,7-1,9 százalékát költjük informatikára, s ez arányában alig kevesebb, mint osztrák szomszédaink 2-3 százaléka. Ugyanakkor egy lakosra vetítve ez az egyhatoda annak az összegnek, mint amekkorát Ausztriában az informatikára fordítanak. Más szavakkal: ha volumenében nem is, de arányaiban igen jó a hazai gazdasági egységek informatikai költségvetése. Ennek köszönhetően biztatóan alakul az elektronikus kereskedelem üzlet-üzlet területe.

– Egyaránt értendő ez a nagy-, a közepes és a kisvállalati körre?

– A világon mindenütt az igazán

nagy vállalatok kezdeményezték az EDI-t, s a kisebbeknek csatlakozniuk kellett a rendszerhez, ha üzleti kapcsolatban akartak maradni a mamutokkal. Így volt ez az Egyesült Államokban és így van Magyarországon is. Ez nem egy szabadon választható lehetőség, hanem elengedhetetlen az életben maradáshoz.

Jótékonyan hatna a hazai EDI-piac fejlődésére, ha legalább 4-5 szolgáltató versenyezne egymással, ez azonban mindaddig nem várható, amíg a felhasználók száma el nem éri a kritikus tömeget. Igazából csak a Matávnak van kereskedelmi EDI szolgáltatója.

– Mennyiben változtatja meg a vállalat működésének folyamatait, ha bevezeti az elektronikus kereskedelmet?

– Nem az elektronikus kereskedelem változtatja meg a folyamatokat, nem innen kell megközelíteni a kérdést. Egyetlen folyamatként kell kezelni a teljes értékűt, beleértve a beszállítókat, a kereskedőket és a vásárlókat, s az egészet egyetlen elektronikus rendszerbe kell foglalni. Az elektronikus kereskedelem ennek a rendszernek az egyik része. Nem külön kell tehát vizsgálni, hanem egy teljes számítógépes rendszer nagyon fontos részeként. Az elektronikus kereskedelem bevezetése nem előzheti meg a teljes elektronikus rendszer kialakítását – első lépésként minden részt vevő cégnek rendbe kell tennie számítógépes

alaprendszerét. Ez alapvető érdeke minden vállalatnak, hiszen nagyon rövid időn belül eltűnnek a piacról azok, akik nem tudnak néhány órán



belül válaszolni egy megrendelésre, hanem esetleg csak napok múlva. Nem az lesz az elsődleges oka egy vállalat csődjének, hogy nem folytat elektronikus kereskedelmet, hanem az, hogy nem rendelkezik megfelelő számítógépes informatikai rendszerrel. A kettő persze összefügg, de nem az elektronikus kereskedelemből kell kiindulni.

– Mennyire kapcsolódott be a magyarországi lakosság az elektronikus kereskedelemben?

– A lakosság informatikai beruházásai katasztrofálisak, következésképpen a business-to-consumer rész

még gyakorlatilag sehol sem tart. Számos tényező hat kedvezőtlenül a folyamatokra, olyanok, mint a viszonylag magas telefontarifák és számítógépárak, az alacsony keresetek. Ugyanakkor kevés az internetes áruház, és ez csak részben vezethető vissza arra, hogy a kereslet oldalán még nem alakult ki a kritikus tömeg. Egy másik fontos akadály, hogy sok cégnél nem hozták még létre az elektronikus raktáryilvántartást, enélkül pedig nem lehet üzletet nyitni a weben.

– Nem az az egyik fő akadály, hogy az emberek nem bíznak eléggé az internet biztonságában?

– Ez nagyon kényes téma, az emberekben valóban benne van a félelem. Véleményem szerint azonban mindaddig ne szójuk le az internet biztonságát, amíg egy idegen étteremben nyugodtan odaadjuk a pincérnek a hitelkártyánkat, s akár 10-15 percig is eltart, amíg visszakapjuk azt. Az internet ennél a megoldásnál sokkal biztonságosabb. A business-to-consumer terület terjedésének gátját sokkal inkább abban látom, hogy Magyarországon egyelőre meglehetősen kevés olyan internetfelhasználó akad, akinek elegendő pénze is van vásárolni. Ez a legfőbb oka annak, hogy nincs elég elektronikus áruház, és ez persze korlátozza a vásárlók számát. A két jelenség tehát visszahat egymásra. A folyamat lassan megy előre, de ha egyszer eléri a kritikus tömeget a

kereslet, akkor bekövetkezik a robbanás. Ezt nem lehet mesterségesen előidézni, türelmesen ki kell várni az idejét.

– Mennyire tartja szükségesnek az elektronikus kereskedelem szabályozását?

– Amíg az elektronikus csaliást vagy a digitális aláírást nem kezeljük megfelelően, amíg nincs kialakult bírósági gyakorlat, addig minden komoly cég fenntartással kezelni a témát. Van tehát mit tennie a szabályozó hatóságnak.

Nem szabad azonban megfeledkezni egy új fogalomról, az iparági önszabályozásról. Nem várhatunk minden apró részletben a központi szabályozásra, számos kérdésben maguknak az érintetteknek kell kialakítaniuk a játékszabályokat. Természetesen nem olyasmire gondolok, mint például az elektronikus bűncselekmények kezelése.

– A hazai elektronikus kereskedelem jelenlegi helyzetét nézve – ilyen fejlődési pályát jósolt két évvel ezelőtt?

– Sokkal gyorsabban. Én úgy gondoltam, hogy a Matáv szolgáltatásának megindulásával az EDI el fog terjedni. De be kell látnom, hogy ez számos, az előzőekben említett ok miatt nem volt lehetséges. Azt hiszem, hogy egyelőre a kereskedelmi és ipari össztermék 1 százalékánál sem beszélhetünk elektronikus kereskedelemről.

Mallász Judit



www.tvnet.hu

INTERNET A KÁBELTÉVÉN

Internetszolgáltatás kábeltelevízió-hálózatokon és bérelt vonalon, idő- és forgalomkorlátozás nélkül.

TVNET Kft., 1056 Budapest, Molnár u. 53.

Telefon/telefax: 318-1926/85

E-mail: info@tvnet.hu

Keressen sokat az Interneten!

Készíttesse el velünk saját elektronikus áruházát!

www.webtrade.hu

Az elektronikus áruházak áruháza...

WEBTRADE Kft.

1043 Budapest, Dugonics u. 11.
Tel./fax: 370-5482; 399-1510
Tel.: 370-0010/430, 431

Előfizetési ügyekben kapcsolat az IDG-hez
Zöld számon keresztül
06-80-200-263

Netmail csatornára: 9-16:30-ig
Postafaxon: 9-15-ig

IDG

Búcsú a jelszavaktól

A PolyWare Kft., a Rainbow Technologies Sentinel szoftvervédelmi termékeinek magyarországi terjesztője, forradalmian új termék



bevezetését kezdte meg. Az iKey USB kulcs inter- és intranetes rendszerekben egyszerűen, hatáson és biztonságosan old meg felhasználóazonosítási feladatokat, feleslegessé téve vagy csökkentve a jelszavakkal járó kockázatokat. Használata megoldást nyújt előfizetéses online szolgáltatóknak, internetes homebanking rendszerekhez, kiterjedt hálózattal rendelkező vállalatoknak, valamint minden olyan területen, ahol biztonságos azonosítási módszerre van szükség.

A felhasználók azért kedvelik az iKey-t, mert nem kell változó és hosszú jelszavakat megjegyezniük, illetve hosszadalmas azonosítási eljárásnak kitenniük magukat. A rendszereket működtető cégek számára pedig nyilvánvalóan előny a megnövekedett biztonság. Ez különösen annak fényében fontos, hogy nemrégiben, Magyarországon először nyilvánosságra került ügyben majd félmilliárdos veszteség ért egy brókercéget, mert egy alkalmazottja a vezető számítógépes jelszavának és elektronikus aláírásának jogosulatlan használatával hatalmas összeget tudott átutalni.

Az iKey mindazt tudja, amit egy intelligens kártya, de bevezetése nagyságrenddel kisebb költséggel jár. Integrálása egyszerű, a fejlesztő egy API-n keresztül éri el a funkciókat. A kulcsban az alkalmazások biztonságosan tárolhatnak jelszavakat, digitális azonosítókat, stb. A kulcs egy benne tárolt titkos értéket és a hálózatról érkező, az ellenőrző program által küldött véletlen „kérdést” használva inputként egyutas hash „választ” generálhat, bizonyítva a hálózatnak, hogy ismeri a titkos értéket anélkül, hogy valaha is felfedné azt. Ez az eljárás az Internet Key Exchange (IKE) standard protokoll része.

Az iKey 12MHz-es processzort, 8 Kbyte memóriát, beépített hierarchikus fájlkezelőt, MD5 egyutas hash generátort tartalmaz.

Információ, fejlesztőkészletek:

Rainbow Magyarország: PolyWare Kft., 6000 Kecskemét, Katona J. tér 18.

Tel: (76) 481-236, (20) 9715-675;

Fax: (76) 481-236;

polyware@mail.matav.hu;

www.ikeyzone.com

MATÁV Corporate Network

Összhangban az erő

Corporate Network

Ahhoz, hogy a csapatmunka több legyen az egyéni teljesítmények összességénél, tökéletes kommunikációra van szükség. A MATÁV Corporate Network szolgáltatás tervezésekor szakembereink ezt valósították meg.

A MATÁV Corporate Network olyan biztonságos, szakszerű vállalati kommunikációs rendszer, mely a több telephellyel rendelkező ügyfelek igényeinek maradéktalan kielégítésére fordítja a legtöbb figyelmet. A tervezéstől a számlázásig egyetlen egészként kezeli a legösszetettebb problémát is. A technika másodlagos.

Szakembereinknek a témában szerzett hazai és nemzetközi tapasztalatai, valamint már létező referenciáink garantálják, hogy az Önök vállalati kommunikációs magánhálózatának kiépítésekor és üzemeltetése során minden igény maradéktalanul teljesül.

Amit kínálunk: egy testre szabott, összehangoltan működő kommunikációs magánhálózat.

MATÁV CN