



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP www.SZAMITASTECHNIKA.hu XIV. ÉVFOLYAM 35. SZÁM 1999. AUGUSZTUS 31. ÁRA: 192 FORINT

Túl a milliárdon

Az IDC legújabb jelentése szerint 1998-ban Nyugat-Európában 1,4 millió intelligens készülék került forgalomba, ez 1 milliárd dollárnál nagyobb forgalmat jelent. Ez elsősorban a 3Com Palm III sorozata rendkívüli sikerének volt köszönhető. A szakértők az idei évre is igen dinamikus fejlődéssel számolnak, a Palm V miatt, s mert megjelentek a színes képernyős kézi PC-k a Windows CE-gyártóktól: a HP-től, a Compaq-tól és a Sharp-tól. Az intelligens telefonok piacán kiábrándítóan lassú volt a fejlődés, mert a gyártók csak nagyon lassan és óvatosan hozzák ki EPOC és WAP alapú telefonjaikat, hiszen még az Ericsson és a Nokia is csak az év végén és 2000 folyamán jelentkezik majd ilyen termékeivel a piacon.

Mintegy 7,2 millió ilyen készülékkel számol a jelentés a 2003-as forgalomban – ezek java azonban már intelligens telefon lesz; ezekből csak abban az évben 2,9 milliót adnak majd el, szemben az 1999. év végéig várható 347 ezres forgalommal. Ezután következnek a PDA-k – ezekből 2,3 millió kerül forgalomba. A piacot jelenleg uraló kézigépekből 1,4 millió darabos eladás várható. Végül, de nem utolsósorban, a vertikális alkalmazási eszközök jönnek 626 ezerrel – ilyen eszköz segítségével kéri le például egy orvos betegének kórlapját.

Az IDC jelentése úgy véli, hogy az európai intelligens telefon-piac sokkal dinamikusabban fejlődik majd, mint az amerikai, s ennek éppen az egységes GSM szabvány a magyarázata.

(IDGNS, München)

Hackerek paradicsoma

Manapság számtalan vállalat igyekszik sietve beszerezni a legújabb címtártechnológiákat, hogy egyszerűbb felügyelgethessen és a különféle rendszerek zökkenőmentesebb összehangolásához jusson általa.

Arra viszont kevesen gondolnak, hogy a népszerű technológia a rossz szándékú hackerek dolgát is megkönnyíti.

Egyelőre még nagy a zárzavar a címtárszolgáltatások körül, állítja Jeff Moss, a Secure Computing egyik vezetője. „Most az történik, hogy az összes tojást egy nagy kosárba rakjuk; ez viszont arra bátorítja a számítógépkalózt, hogy több energiát fektessen be ennek az egy központi gépnek a feltörésébe”, teszi hozzá. Száz ajtón keresztül behatolni sokkal idő- és pénzigényesebb, mint egyen, ezért érdemesebb lesz ezzel az eggyel próbálkozni. Moss szerint két éven belül gombamód elszaporodnak az LDAP-beutérések.

A Novell területi igazgatója szerint ugyanakkor sokkal nehezebb kijátszani egy címtárszolgáltatásokkal ellátott hálózat védelmét, mint egy



olyanét, amelyet nem láttak el hasonló technológiákkal.

Már a hackerek is rájöttek arra,

hogy ezekben a hálózatokban egy újabb biztonsági réteg is fellelhető; ráadásul a Novell mindig megvizsgálja azokat a kijelentéseket, amikor valaki azt állítja, hogy sikerrel behatolt a Novell Directory Service (NDS) ellátott rendszerbe. Az operációs rendszerekben tárolt jelszavak könnyebben felderíthetők, mint a címtárban elraktározottak, és az NDS biztonsága még tovább is fokozható, ha az egyszerű jelszavak helyett a felhasználók biometrikus azonosítót alkalmaznak.

Moss hasonlatára visszautalva a területi igazgató azt mondta, hogy

bár a tojások egy kosárban vannak, de a kosár védelemmel, mint a korábbi rendszerek.

Az is igaz viszont, hogy a teljesebb biztonság kiépítése megrágná a rendszert, viszont minden kiadott fillér megéri az árát. Szakértők szerint először el kell dönteni, ki ellen akarunk (vagy kell) védekezni: csak az unatkozó tizenéves hackerek vagy a mindenre felkészült ipari kémek ellen. Ha ez már egyértelmű, sor kerülhet a megfelelő biztonsági politika kidolgozására és megvalósítására is.

(IDGNS, Szingapúr)

HP-negyedév

A HP hétfőn közzétett jelentéséből kiderül, hogy a harmadik negyedévi nyereség 853 millió dollár, azaz részvényekre vetítve 85 cent volt, és ez 37 százalékkal több, mint az egy évvel korábban elkönyvelt haszon, s jóval több, mint az elemzők által jóslott érték (80 cent). A cég bevételei elérték a 12,2 milliárd dollárt, szemben a tavalyi 11 milliárddal (akkor a haszon 621 millió dollár – részvényenként 58 cent – volt).

A profiteredmények nem tartalmazták azt a mintegy 60 millió dolláros költséget, amely a vállalat kettéválásátakor merült fel. Ezek kö-

zül a teszteléssel és méréssel, a félvezető termékekkel, vegyelemzés-sel és egészségügygel foglalkozó Agilent éppen a mérlegjelentés közzétételének napján folyamatodott részvénykibocsátási engedélyért; célja, hogy 2000 közepére valóban önálló vállalatá alakulhasson. Az amerikai forgalom 8 százalékkal, 5,6 milliárd dollárra nőtt, míg az Amerikán kívüli 14 százalékkal, 6,6 milliárdra. Az európai piacon 4 milliárd dollár keletkezett (14 százalékos növekedés). Ázsiában pedig 1,7 milliárd (24 százalék).

(IDGNS, Boston)

Egy gigahertz

Az IBM Power4 két processzort és egy Level 2 Cache-t tartalmaz egyetlen chipen. Az eddig elkészült tesztváltozathoz hasonlóan a cég technológiát alkalmaz az alumíniummal szemben, melyet jelenlegi Power3 chipjeiben használnak. A Power4 gyártásához a fejlett SOI technológiát használják fel a 0,18 mikrométeres eljárásban. Az IBM a

Power4-et nagy teljesítményű webkiszolgálókban, elektronikus kereskedelmi alkalmazásokban és komplex műszaki alkalmazásokban tervezi használni. Reményeik szerint 2001 második felében már az új processzorral felszerelt AS/400-as és RS/400-as kiszolgálókat tudja forgalomba hozni.

(IDGNS, San Francisco)

Elbocsátások, átszervezések

Az SGI hivatalosan most ismertette átszervezési tervét; ez mintegy 1500 munkahely felszámolásával s több új üzleti egység létrehozásával – így a Cray Research külön megszervezésével – jár majd. A szuperkomputer üzleti egység két központ köré szerveződik: a gyártó telephely Wisconsinban lesz, a tervezés, forgalmazás és a szerviz központja pedig Minnesotában. Az SGI azonban tárgyalásokat folytat a Cray-vel kapcsolatos tevékenység más cégekhez történő kihelyezéséről is „partneri vagy másfajta tranzakciók formájá-

ban” – ahogy a cég közleménye fogalmaz. Külön részleg foglalkozik az SGI vizuális munkaállomás-vonalával, ennek fejlesztésébe és forgalmazásába bekapcsolódik egy egyelőre névtelen partner is. Önálló üzleti egység foglalkozik a szélessávú internetes rendszerekkel is. Külön céggé szerveződik a MediaBase, a streaming media alkalmazásokkal foglalkozó csapat. Erősítik a stratégiai együttműködést az NVidia-val, a Veritas-szal, valamint az NEC-vel.

(IDGNS, Boston)

online
www.szamitastechnika.hu

OLVASÓINK
A FENTI WEBCÍMEN
TALÁLJÁK LAPUNK
NAPI FRISSÍTÉSŰ
ONLINE KIADÁSÁT.

A MAGYAR PIAC
HÍREI ANGLÓLUL IS
OLVASHATÓK.

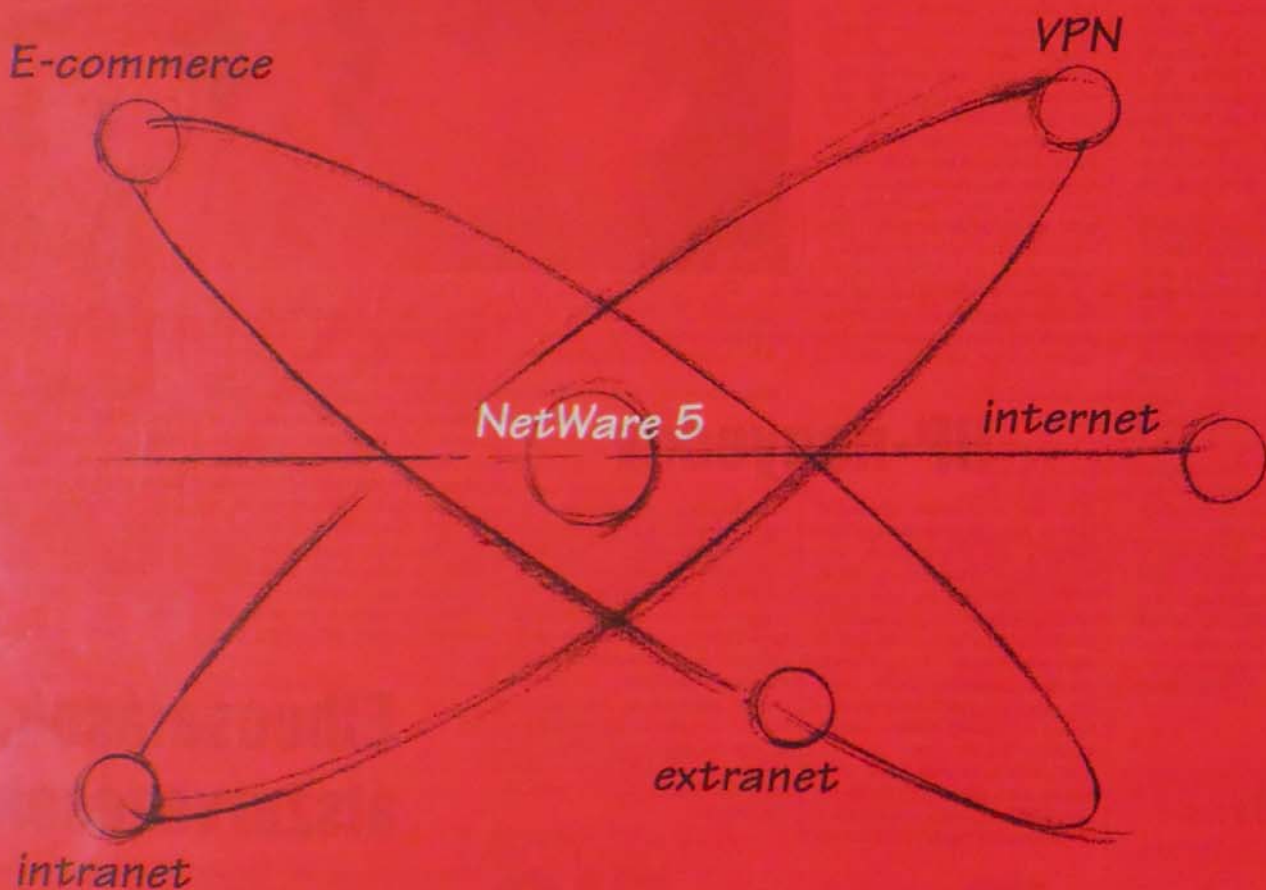


Szakértő disztribútor a teljesség igényével.

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



A hálózati világegyetem közepe



A 21. SZÁZAD MEGOLDASAI

Novell

TARTALOM

PIAC

- A mennyiség nem minden – Hitachi (Schopp Attila) 4. oldal
- Mérjük a webet – Magyar Internet Audit Tanács (Révész Gábor) 6. oldal
- Adatbázis-szolgáltatások – OMIKK (Seres Iván) 6. oldal

INTERJÚ

- Egy magyar a Novell-központból – Budinszky G. András (Csórián Sándor) 5. oldal

VEZÉRCIKK

- Kell-e képviselet? (Révész Gábor) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

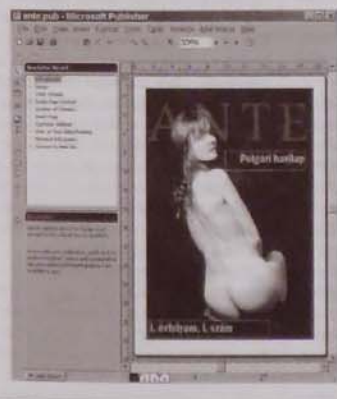
- HÍREK Helyismerettel a versenypiacon – Hungarocom (Mallász Judit) 7. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Kit szolgálnak az internetszolgáltatók? (Zimányi Katalin) 8. oldal

NAPLÓ

- Varuna hadrendbe áll (Váncsa István) 9. oldal



Michael E. Bradley 4., 16. oldal

MONITOR

- Indul az Intel (Leslie Goff) 15. oldal

CD-MUSTRA

- HÍREK Beszéljen többet a számítógéphez! (Csórián Sándor) 17. oldal
- Erdők-mezők virágai (Csórián Sándor) 18. oldal

GAZDASÁG

- HÍREK Neked is jó, ha nekem is jó – Erőforrás-kihelyezés (Mártonffy Attila) 21. oldal

Előzetes

- Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken 22. oldal

Impresszum

- E számunk hirdetői 22. oldal

MELLÉKLET

- ComputerPartner

A HÉT HÍREI

Öten az AES pályázaton

Az Egyesült Államok kereskedelmi minisztériumának szabványügyi és technológiai intézete (NIST) pályázatot írt ki a régi, még 1977-ben elfogadott DES titkosító szabvány felváltására. Az Advanced Encryption Standard (AES) pályázat második fordulójába a következők kerültek be: az IBM MARS programja, az RSA RC6 programja, a belga Joan Daemen és Vincent Rijmen Rijndael programja, a brit Ross Anderson, az izraeli Eli Biham és a norvég Lars Knudsen Serpent programja, valamint Bruce Schneier, John Kelsey, Doug Whiting, David Wagner, Chris Hall és Niels Ferguson Twofish programja (ők Schneier Counterpane tanácsadó cégével vannak szorosabb kapcsolatban). Az 5 pályázatot ki a 15-ből választották ki, amelyek az egy éve meghirdetett kiírásra érkeztek. Az még nem világos, miként lehet az új szabványt összehangba hozni majd az amerikai titkosítótrendelettel. (IDGNS, San Francisco)

zel 2 millió Java-fejlesztő által írt szoftverre. (Network World)

Noteszgéphe: 25 gigabájt

A világ legnagyobb kapacitású noteszgépre-merevlemezéként reklámozza az IBM Travelstar 25GS-ét, mely percenkénti 5400-as fordulatszámával egyben a leggyorsabb is kategóriájában. Az IBM 12 gigabájtos merevlemez is készült ultra-hordozható PC-k, valamint 18 gigabájtos meghajtókat a hordozható gépek számára – mindkét modell fordulatszáma 4200-as. A Travelstar merevlemezek kiszállítása már megkezdte a Compaqhoz, a Dellhez és a HP-hez, valamint az IBM Personal Systems Groupjához. (IDGNS, Boston)

Az NEC totóminőségű TFT LCD-je

Az NEC új, 9,4 hüvelyk átmérőjű kijelzője 1600x1200 pixeles felbontású képet ad; ez inchenként 211 képpontot tartalmaz a jelenlegi PC-k szabványos képernyőin látható eddigi 80-100-hoz viszonyítva. A kép részletessége és színmélysége alapján ez a felbontási szint a fényképekéhez hasonló. Az NEC bejelentette, hogy új gyártási technológiájával a jövő év végén tudja elkezdni az új LCD sorozatgyártását. (IDGNS, Tokió)

A Psion és a vállalati alkalmazások

A Psion össze tervezi netBook kézi PC-jének piacra dobását. Ez az EPOC operációs rendszeren fut majd, s külsőre olyan lesz, mint a Windows CE platform többi kézi PC-je, azonban olyan szoftvert tartalmaz, amelyen futnak a Java-alkalmazások és az IBM új nyelvet; ez közvetlen összeköttetést jelent a vállalati alkalmazások felé az IBM MQSeries üzenő-szoftverén keresztül. Így a netBook lesz az első eszköz, amely az MQSeries mikro-verzióján, az MQSeries Everywhere-en fut. A JRE, a JVM és más Java-osztályokon túl a netBook felhasználói rákapsolódhatnak a kö-

hétben még ennél is olcsóbb lehet, mert nincs szükség a lemezek pótlására – de konkrétan nem közölte, hogy mennyivel, ahogyan azt sem, mikor kezd el a cég a merevlemez gyártását. (Munkatársunktól)

Új CHS-stratégia

Egyes hírek szerint a cég azt mérlegeli, hogy leállítja részvényeinek nyilvános forgalmazását, vagy fúzióra lép valkivel – bár a második negyedévi eredmények közlétekor nem hangzottak el konkrétumok a stratégiai alternatívákról. Az intézményi befektetőkkel folytatott konferenciabeszélgetés során a CHS vezetői elmondták, hogy üzleti egységek eladását vagy függetlenítését tervezik – konkrétan egyik európai üzleti egységük eladását 50 millió dollárért –, szövetségek keresését és az esetleges privatizációt fontolgatják, hogy visszavásárolják a nyilvános forgalomban lévő részvényeket. Közben a CHS a múlt évben legalább egy tucat cégvásárlást bonyolított le, forgalma elérte a 8,5 milliárd dollárt, és ez csaknem kétszerese az 1997-es bevételeknek. Am részvényeinek árfolyama a részvényekre vetített 59 centes veszteség miatt nagyot zuhant, ezért rákényszerült a költségek csökkentésére és alkalmazottjai egy részének elbocsátására. (Két éve a részvények árfolyama 30,75 dollár volt; jelenleg 3,37 dollár a New York-i tőzsdén). A nemrég nyilvánosságra hozott második negyedévi mérleg szerint a CHS 59 centes részvényenkénti veszteséget termelt az egy évvel korábban elkönyvelt 10 centes nyereséggel szemben, miközben bevételei 32 százalékkal, 2,3 milliárd dollárra nőttek. A bruttó haszon az egy évvel korábbi 6,4 százalékról 4,9-re csökkent. (Munkatársunktól)

Képernyő itt - szerver ott

Távoll alkalmazásfuttatás bármely kliensen, bármely hálózati kapcsolaton, bármely protokollal

- Mindössze 14 Kbps sávszélesség igény
- Microsoft Windows alkalmazások futtatása web böngészőn keresztül a kód újírására nélkül
- Microsoft Windows alkalmazások futtatása heterogén platformon: MS-DOS, MS Windows 3.1, 95, 98, NT, CE, UNIX, Mac, Java, OS/2, NC, Palmtop
- Bármely hálózati kapcsolat: normál telefonvonal, T1, T3, 56 Kbps, X.25, ISDN, Frame Relay, ATM, GSM, Intranet, Internet
- Nativ Microsoft Windows NT Terminal Server támogatás
- Elavult számítógéppark tuningolása: 386-os konfiguráción 32 bites grafikus alkalmazás futtatása
- 2000. év kompatibilitás teszt bármely hardvert

Citrix
MetaFrame

Gyűződjön meg a technológia előnyeiről a www.megatrend.hu/citrix/cimex, vagy folyamatos termékbemutató előadásaink keretében.

MEGATREND KISS László, e-mail: kissl@megatrend.hu
1082 Budapest, Üllői út 52/b, tel.: 459-3366

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!

!!!Akción! Office 97 Professional !!!Akción!	16.400	Norton Antivirus 5.0 Eng./Hun.	11.250 / 16.410
Az akció csak akkor és addig érhető el, amíg a készlet tart.		Norton Commander 2.0 Win95/NT/Dos	9.600
!!!Már rendelhető az Office 2000 magyar!!!		Norton Utilities 4.0 Eng./3.0 Hun.	12.660 / 17.690
Office 2000 Standard MAGYAR / Upp	114.610 / 89.750	Art 2.0 for Dos 1 User 3.5	14.490
Office 2000 Professional MAGYAR / Upp	137.490 / 80.290	Check It 98 Diagnostic Suite for Win95 / Win98 CD	37.030
Office 2000 Premium / Upp	190.600 / 109.430	Close Up 6.5 Host / Remote for Win / Dos 3.5*	39.280
Office 2000 Developer / Upp	238.400 / 154.930	CoSession 32 8.1 1-user Host/Remote for Win95/NT CD	16.910
Office 2000 Small Business Edition / Upp	118.920 / 89.380	Crystal Report 9.0 Professional for Win95 / NT CD	911,30
Careel Draw 9.0 Akció/Upp	89.500/73.280	DesignCAD 97 2D/3D for Win95 / NT CD	80.180
Netpage for Small Business 4.2.5 user	199.900	File Maker Pro 4.1 for Win95 / Win98 / NT CD	58.950
Adobe Photoshop 5.0 Eng	230.770	Harvard Graphics 98 for Win95 / NT CD	80.060
Adobe Illustrator 8.0	122.600	Multi Data 8.0 for Win / Win 95 3.5*	43.790
Borland Delphi 5.0 std.	33.200	Paint Shop Pro 5.0 for Win95 / NT CD	24.020
Borland Delphi 5.0 Prof. Spc.	134.600 / 94.000	Partition Magic 4.0 Win95/Win98/NT Dos/ OS/2 CD	19.000
F-Secure (vst) F-PROT) 1 user / 10 user	43.200 / 172.800	QuikView 97 V9 for Win / Win95 CD	20.610
AutoCAD LT 98 / Upp.	105.170 / 23.880	QuarkXpress 4.0 for Win95 / NT CD	248.260
Visual Basic 6.0 Prof. Eng./Hun.	128.690 / 126.060	QuickView Plus 5.0 for Win / Win95 / NT / MAC CD	14.490
Windows NT Server 5 User/Upp.	192.630 / 77.160	Sound Forge 4.5 for Win95 / NT	95.960
Windows 98 Hun. AKCIÓN / Upp.	42.000 / 25.350	System Commander Deluxe 4.0 all platform	23.950
Virus Buster minden platformra	14.500	WinZip 7.0 for Win / Win95 / Win98 / NT 3.5*	10.850

Részletes lista 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 közzétételére vonatkozóan és az ÁFA-t nem tartalmazzák. Az árváltoztatás jogát fenntartjuk.

„Nekünk más a filozófiánk...”

A mennyiség nem minden

A mindenki számára ismert nyomtatóipari cégek mellett van egy olyan szereplője is a piacnak, amelyik talán kicsit rejtőzve dolgozik, ám ennek ellenére is milliárdos nagyságrendű bevételre tesz szert – természetesen dollárban. Ez pedig a Hitachi, illetve annak Hitachi-Koki nevű leányvállalata, amely a Triad Kft. révén Magyarországon is jelen van. Nemrégiben Budapesten járt *Michael E. Bradley*, az EMEA-térség értékesítésért felelős igazgatója; vele készült az alábbi beszélgetés.

– *Eddig nem sokat hallhattunk a Hitachi nyomtató-üzletágáról, és az interneten sincs róla információ.*

– Igen, ez némi magyarázatra szorul. A cég egyik jogelődje, az Amerikában 1962-ben alapított Dataproducts, egyike azon kevés cégeknek, amelyek évtizedek óta folyamatosan jelen vannak a nyomtatópiacon, nem váltottak területet, illetve nem más piacra léptek be ide. Ráadásul a Dataproducts mindig is digitális technológiával foglalkozott, OEM-gyártás keretében készített nyomtatókat a világ csaknem minden cégének. Volt egy időszak, amikor a Dataproducts volt a világ sormonytatóiparának 65 százaléka, persze más márkaneveken (IBM, Xerox, Unisys, Apple, Videoton, Siemens).

Aztán 1990-ben megvette a céget a Hitachi egyik részlege, de a termékeit – ez év áprilisától – továbbra is a Dataproducts néven értékesítette. Vagyis amikor azt mondja, hogy nem sok információt talált a cégről, ez azért van, mert a Dataproducts weblapját éppen „bonják”, és az anyag átkerült a Hitachi oldalaira, az úgynevezett Hitachi Village-be. Ez azonban még nincs kész, így elképzelhető, hogy hiányosak a hozzáférhető anyagok.

Egyébként maga a Hitachi is – illetve a cég Hitachi-Koki nevű leányvállalata – régóta foglalkozik nyomtatóművek gyártásával, mind a folyamatos adagolással, mind a lapadagolás lézernyomtatók számára. A most már évi egymilliárd dollár forgalmú cég vásárlói között van egyebek mellett az IBM és a Xerox is; túlzás nélkül mondhatom, hogy a Hitachi nyomtatóművei híresek a minőségükről, és a precíziós gyártásnak köszönhető. Alapvetően a legmagasabb teljesítménykategóriába tartozó, a 60 lap/perc feletti nyomtatók piacán érdekelt a Hitachi; ezeket

rendszerint számlanyomtatásra vagy más, hasonlóan nagy igénybevételű feladatokra használják. Ugyanakkor egyre nagyobb figyelmet fordítunk a piac alsóbb szeleire, mert tudjuk, hogy csupán a nagy teljesítményű nyomtatókból nem lehet megélni. Az odáig rendben van, ha a technológiában és a gyártásban erre koncentrálnunk, de a vevők felől ennélfelül teljesebb termékkaléppal kell megjelennünk, mert számos ügyfél szereti, ha ugyanattól a szállítótól szerezheti be összes nyomtatóját, hiszen ez a fenntartási költségeket is csökkenti. Mindez azt jelenti, hogy a kínálatban le kell mennünk a középkategóriáig, a nagyobb irodákban használatos 40-60 lap/perc sebességű nyomtatókig, illetve egészen a 32 vagy akár a 24 lap/perc határig. Ezekhez nem magunk gyártjuk a nyomtatóműveket, hanem igyekszünk külső cégektől beszerezni a legjobb minőségűeket. Ennek ellenére a teljes termékkalépa egység alkot, mert minden nyomtatónkhoz magunk gyártjuk a vezérlőt; ez a fajta egység pedig a felhasználó dolgát könnyíti meg, hiszen egy szoftverrel, egy kezelőfelületről lehet felügyelni nyomtatóinkat.

– *Az alacsonyabb kategóriák felé való elmozdulás stratégiaváltást is jelent?*

– Azt mindenképpen látni kell, hogy a hálózati technológiáknak köszönhetően a nyomtatóipar fókuszát átvándorított az irodák szintjére. Ezzel együtt viszont az utóbbi másfél évben a nagygépes piac is megélni kíván, ezért egyiket sem szabad elhanyagolni. A hálózati nyomtatók iránti hatalmas igény miatt mindkét piaci szegmens igényeit ki akarjuk elégíteni.

– *Mekkora előnyt jelent a nagy teljesítményű nyomtatók terén megszerzett pozíció a középkategóriás piacon?*

– Akárcsak mások, mi is a meglévő felhasználói bázisunkból akarunk kiindulni. Míg 7-8 évvel ezelőtt négyeszer drágább volt új vevőt találni, mint eladni egy régié; manapság már 13-ra nőtt ez a szorzó. És ugyanez igaz más üzletágakra is, nem csak az informatikára. A meglévő felhasználó mindig könnyebb zsákmány: ismeri a céget, a terméket, és ha jól csináltuk a dolgunkat, megvan a bizalma bennünk. Ezért törekszünk minden céget arra, hogy minőségi szolgáltatást nyújtson ügyfeleinek, hiszen tőlük könnyebben számíthat új bevételre. Erre a Xerox az egyik legjobb példa: mindent hajlandóak megtenni, hogy megtartsák felhasználóikat. Vagyis – hogy választ adjak a kérdésre – ha már valahol jelen vagyunk egy termékünkkel, ott igen jók az esélyeink további megrendelésekre.

– *A nagy teljesítményű nyomtatók piaca minden bizonnyal jócskán különbözik a kisebbektől. Miben áll ez a különbség?*

– Szerintem leginkább abban, hogy a piac alsó szelete folyamatos mozgásban van, folyton változik a technológia, a felhasználók igénye. Ezzel szemben a felsőbb kategóriákra az állandóság jellemzőbb. Tipikus felhasználó mondjuk egy elektromos szolgáltató, amelyik számlákat nyomtat. Valószínűleg ezt tette már tíz évvel ezelőtt is, és ezt fogja tenni tíz év múlva is. Az egyetlen különbség inkább csak az ügyfelek, a számlák számában lehet. Az alkalmazások iránti igény itt meglehetősen állandó. És az a nagyjép, amelyek ezeket a számlákat nyomtatja, szintén nem változik túl sokat.

Viszont a piac alsó szelete sokkal sebezhetőbb. Egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert az értéknövelt szolgáltatások, mivel a nyomtatók is kezdenek eljutni arra a szintre, amikor műszaki értelemben már

alig van közöttük különbség. Mind-egyik nagyjából ugyanazt tudja, itt-ott van valami kis előnyük a másikkal szemben. Itt már a hardverplatformhoz adott alkalmazások tudják megkülönböztetni a termékeket. Igyekszünk proaktívak lenni: nemcsak leszállítjuk a nyomtatót, hogy a felhasználó találja ki, mihez kezdhet vele, hanem elébe megyünk az igényeinek. Úgy állíthatunk be egy céghez, hogy azt mondjuk: tudjuk, hogy nektek rendszeresen kell bizonyos őrlepkákat nyomtatnotok; ti ezeket olyan gyorsan, egyszerűen és olcsón akarjátok előállítani, ahogy csak lehet; itt van egy szoftvercsomag, amit ehhez a nyomtatóplatformhoz fejlesztettek ki; és ez az egész csomag megcsinálja neked a munkát. Ez a csomag már valódi értéket jelent az ügyfélnek.

– *Ma egyre elterjedtebbek a többfunkciós eszközök. Igaz ez az önök által megcélzott felhasználói körre is? Mit terveznek ezen a téren?*

– A többfunkciós eszközök jellegűknél fogva mindenkinek mindent akarnak nyújtani. A valóság viszont az, hogy nem csinálnak mindent egyformán jól. Vagy mindenben átlagosat nyújtanak, vagy valamit nagyon jól csinálnak, de akkor meg a többi funkciójuk marad el a kívánattól. Ezek általában a piac legalsó szeletét célozzák meg. Az ok pedig az, hogy egy igazán igényes környezetben az informatikáért felelős személy nem akar többfunkciós eszközt látni. Az informatikai főnökök gyakorta mondják: nézzétek, nekem nagyon komoly nyomtatási feladataim vannak. Nem akarom, hogy egy ilyen feladat futtatását valaki megszakítsa, mert le akar fénymásolni valamit. Egy egyesült államokbeli felmérés megmutatta, hogy komoly gondok vannak a többfunkciós eszközök irodai fogadtatásával kapcsolatban, mert mást akar az informatikai főnök, és mást a irodavezető.

Vagyis mi úgy látjuk, hogy egy komoly irodai környezetben nincs nagy igény a többfunkciós eszközökre; ezeket nem is veszélyeztetik a mi pozícióinkat. Főleg a SOHO piacra szánják őket, mert egy otthoni irodában kiváló szolgálatot tehet egy ilyen gép. De ha mennyiségekről és határidőkről van szó, akkor már más kell: egy komoly nyomtató, és amellé egy jó fax és fénymásoló. Mi is készítettünk ilyen eszközöket. Ezek is alkalmasak voltak a faxolásra, a fénymásolásra, de ugyanazok a gondjaink voltak velük, mint a HP-nek a saját termékeivel. Mi ez

a hibrid? Mit tud jól csinálni? Komoly nyomtató? Vagy egy komoly fénymásoló? Lehet-e minden eszköz minden emberé, vagy semmi senkié? Emiatt átpozicionáltuk a terméket, és azt mondtuk: ez elsősorban egy nyomtató, és vannak korlátozott fénymásolási képességei is. De ha valakinek ötven példányt kell másolnia egy ötvenoldalas könyvből, akkor semmi esetre sem ezt ajánljuk neki. Nem hitegetjük a felhasználót. Más gyártók még mindig azt állítják, hogy a készülékük ilyenfajta feladatokra is alkalmas, és emellett még komoly nyomtató is, meg még faxol, meg még szkennel, és így tovább. De ezek egyike sem tudja minden funkcióját tökéletesen ellátni, legfeljebb egyiket vagy másikat.

Üzenetünk egyértelmű: ezek alapvetően nyomtatók, de egyes modelleket ellátunk plusz funkcionálisítással, ami a felhasználók kényelmét szolgálja, de nem vált ki egy nagy teljesítményű fénymásolót vagy faxot.

– *A számlanyomtatás rendszerint „szeszondális” munka: esetenként pár nap alatt kell kinyomtatni akár több millió számlát. Miért vásárol az ügyfél erre a feladatra nagy teljesítményű, igen drága nyomtatót, hiszen az idő nagy részében az kihasználatlanul áll? Az ilyen igényekre megfelelőbb megoldás lenne a forráskihelyezés.*

– Nos, ami azt illeti, számos cég forráskihelyezéssel oldja meg ilyen igényeit. Vannak azonban olyanok, amelyek nem szívesen adják ki a saját kezükben a számlákra vagy más nyomtatványokra kerülő információt. Ezért például a bankok ilyen feladatokra nem szívesen veszik igénybe a külső cégek szolgáltatásait. Ez a bizalmassági jellege a dolgnak. Ebben az esetben ráadásul a cég elveszíti a munka feletti kontrollt, hiszen nem maga csinálja – ez pedig az időkritikus szempontja a dolognak. Ha a cég saját ellenőrzése alatt tartja a dolgokat, akkor a megfelelő – még ha szűkre szabott is – idő alatt meg tudja csinálni. A forráskihelyezésnél igaz az, hogy ha a szerződött fél nem csinálja meg a munkát, akkor lehet máshoz fordulni – de ettől még az adott havi számlák nem lettek kinyomtatva.

Van egy harmadik ok is. Ha a számlázásról beszélünk, egyre több helyen jönnek rá arra, hogy a számla jó marketingeszköz lehet. Minden vállalkozás igyekszik bővíteni

(Folytatás a 16. oldalon)

Felkészült az igazán élethű képekre?

EPSON Stylus Photo 1200

Kiemelkedő nyomtatási minőség A3+ formátumig.

- az irodai alkalmazásokon túlmenően, kiváló fénykép és grafikai nyomtatás
- nyomtatás 6 szín felhasználásával
- Szabad szemmel nem látható pontméret
- 1440 dpi normál papíron is
- USB interfész



EURÓPA LEGJOBB DIGITÁLIS
NYOMTATÓJA 1999-2000
EISA Photo Award



Küldetésünk egyszerű:
Fax: +36 (0) 437 200
www.epson.hu
EPSON: +36 (0) 437 200
Keresse az üzletkötőt!

Tovább fokozhatja az élethűséget az alábbi EPSON termékek becsatlakoztatásával:

• Photo PC-750 Z digitális fényképezőgép • GT - 7000 Photo szkennel

EPSON®

Egy magyar a Novell-központból

Itthon töltötte szabadságát Budinszky G. András, aki a Novell stratégiai csoportjának tagjaként jól ismeri a céget. Kihasználva az alkalmat, a magyar Novell-képviselőt beszélgettünk vele pályafutásáról, és természetesen az informatika helyzetéről, műhelytitkeiről.

– Matematikusként végeztem el az Eötvös Loránd Tudományegyetemet, a Számalkban kezdtem el dolgozni: ott programozást tanítottam. Ebben az időben a Számalk támogatást kapott az ENSZ-től, az ennek keretében itt járt projektvezető a texasi egyetem tanszékvezetője volt. Ő hívott meg 1979-ben a texasi egyetemre, ahol informatikából PhD fokozatot szereztem. 1983 végén jöttem haza családotul, és 1985 közepéig ismét a Számalkban oktattam, majd újra kimentem oktatni és fejleszteni Texasba. Munkahelyem az Austinban lévő Microelectronics and Computer Technology Corporation (MCC) volt. Ezt a kutatóintézetet amerikai nagyvállalatok közösen hozták létre a céllal, hogy egyesítsék erőiket az informatikai technológiában akkor egyre erősödő japánokkal szemben.

A cégek, amelyek pénzzel beszálltak, megkapták az eredményeket, s ezek alapján kifejlesztették saját termékeiket. Az MCC ma is megvan, de már elvesztette jelentőségét. A japán veszély elmúltával az amerikai vállalatoknak már nem olyan fontos az együttműködés.

– Miért múlt el a japán veszély, hiszen a memóriagyártásban átvették a vezetést? Igaz, a processzorok területén már nem olyan jók, a szoftverben pedig egyáltalán nem számítanak.

– Úgy tűnik, a japán, pontosabban a távol-keleti munkatársak bizonyos típusú feladatokra, a precíziós munkákhoz kiválóan alkalmas, viszont a kreativitást igénylő feladatokhoz kevésbé. Ez nem csak a japánokra igaz, az olyan fejlettségű országok, mint Tajvan vagy Szingapúr a szoftverfejlesztésben jelentéktelenek. Ez persze akkor még nem volt nyilvánvaló, az amerikaiak komolyan tartották a távol-keleti cégeket.

Amikor ez egyértelművé vált, a vállalatok elkezdtek kivonulni a közös fejlesztésekből, nem áldoztak rá több pénzt. A kaliforniai Szilícium-völgy után az Austin környéki dombvidék a második koncentrált informatikai fejlesztőbázis az Egye-

sült Államokban, ezért Szilícium-domboknak (Silicon Hills) is nevezik. Több száz cégnek van itt fejlesztőrézlege. A háttér adó texasi egyetem szintén erős az informatikában. Ennek megvan az anyagi háttere is, a múlt században hatalmas területeket adományoztak az egyetemnek, ezek alatt – mint később kiderült – olaj van, s koncesszióba adják a kitermelő vállalatoknak.



Budinszky G. András a Novelltől

Az MCC-n én egy speciális, multiprocesszoros adatbázis-kezelő célgépet fejlesztő csoport tagja voltam. Az MCC körülbelül négy évig működött igazán jól, 1987-88-ban már elkezdődött a leépülés, én 1987-ben jöttem el onnan.

Felvásárolt a Novell

A Novell akkoriban vásárolt meg egy kis céget, a SoftCraftert, amely nem volt ugyan igazán ismert, de a Btrieve adatbázis-kezelő eredetileg az ő terméke volt. 1987 elején vette meg a céget a Novell, pont akkor, amikor odamentem dolgozni, így lettem először Novell-alkalmazott. Felvásárlásakor tíz-egynéhány fős cég volt a SoftCraft, a Novell adatbázis-részlegeként 200 főre duzzadt. Én irányítottam a Btrieve fejlesztését, a kódolásán is dolgoztam; a szoftverek kulcsfontosságú részeit a tervezők általában maguk kódolják.

1994-ben a Novell eladta ezt a részleget, pontosabban visszaadta az eredeti tulajdonosnak, velem együtt. Jelenleg Pervasive Software néven 300-400 embert foglalkoztatnak, másfél éve kint vannak a tőzsdén. Ma is az eredeti elv szerint dolgoznak: kis hardverigényű, egyszerűen kezelhető adatbázisokat fejlesztenek.

A Pervasive-ben több magyar dolgozott, a legtöbbjük én hívtam itthonról. Előfordult, hogy magyarul tartottunk értekezletet, mert az egyetlen amerikai résztvevőre már ragadt annyi, amennyi a megértéshez kellett. Köz hely, de csak megerősíteni tudom, hogy sok jó magyar fejlesztő van, de piac és pénz híján itthon nem tudnak előrelépni. Talán az EU-csatlakozás segít ezen, bővül a piac, de ez persze hosszú folyamat. Én is szívesen dolgoznék itthon.

A supercsapatban

A Novell-nél Drew Major vezeti azt a kezdetben három-négy programozóból és az egyes részlegek vezetőiből álló „supercsapatot”, mely kidolgozza az új termékek funkcionális magját, egyfajta prototípust, amit aztán átadnak a megfelelő részlegnek a termék teljes kidolgozására és elkészítésére. Érdekes módon az annak idején független, tehát nem a Novell alkalmazásában álló szakemberek is a tagjai voltak.

Ebbe a csapatba hívtam vissza Major tavaly nyáron, azóta újra Novell-alkalmazott vagyok. Az Advanced Research Development névre hallgatató gárda most 30-35 emberből áll.

A csoport tagjai nem mind Provóban élnek, én például Austinban lakom, és a hálózatot át dolgozunk együtt. Otthon van egy kis helyi hálózat. Havonta egy-másfél hetet töltök Provóban, sokszor pedig telekonferenciát használunk.

A csoport létszáma bővült, de az eredeti koncepció nem változott. Mi dolgozzuk ki az új termékek szerkezetét, és készítjük el az első működő változatot. A legnagyobb projekt most a Mercedre készülő Modesto. A NetWare 5 multiprocesszoros változata, a Six Pack már a kódolónál

van. Én legutóbb az internetgyorsító (ICS – Internet Caching System) fejlesztésében vettem részt.

A kutatás itt természetesen nem csupán elméleti munka, figyelni kell a piac igényeit és a konkurencia fejlesztéseit is. A csapatból néhányan rendszeresen látogatják a kulcsfelhasználókat, elviszik és bemutatják az elkészült szoftver prototípusát, és véleményt kérnek róla.

– Milyen módon tudnak információt szerezni versenytársairól? Van valamilyen speciális lehetőség, vagy csak figyelik a webet, amelyhez mindenki hozzáfér?

– A web nyilvános, de nem mindenki ismeri fel az értékes információt. Legfontosabb információforrásunk a felhasználókkal való konzultáció. A felhasználónak érdeke, hogy megossza velünk, amit tud, hiszen végeredményben jobb, az igényeinek jobban megfelelő terméket kap. Ezekből a beszélgetésekből azonban sok esetben az is kiderül, hogy mire készül a versenytárs.

– Mennyire fontos a fejekben lévő információ, ha mondjuk egy stratégiai fejlesztő otthagyná a céget – a konkurencia kapná?

– Igen, de sok esetben ezt nem teheti meg, mert a szerződés szerint a volt alkalmazott egy ideig közvetlen konkurenshez nem mehet el dolgozni. Ezért ilyenre nem nagyon van példa. Ha jól emlékszem, egyszer a Borlandot beperelték emiatt, és egy ilyen per többet árt a hírnévnek, mint amekkora kártérítésre a bíróság kötelezi az érintettet.

Vevők és partnerek

– A hálózatok világában nem lehet elhallgatni a Microsoft előretörését, amit egy időben rendkívül erős marketingkampány kísérte. Mi a helyzet jelenleg?

– Sokat „fejlődtek” a felhasználók: már nem dőlnek be olyan könnyen a marketingnek. Amerikában az NT körüli láz lecsengében van, de vannak még elfogult cégek. Például a Toyotánál bizonyítottuk, hogy az ICS-szel mi vagyunk a jobbakk, ennek ellenére belső nyomásra a

Microsoft megoldását választották. De ezek az esetek egyre ritkábbak. A CNN például a mi rendszerünket preferálja.

– Mennyire függenek a hardvergyártóktól? Meri például a Cisco mint a csomagkapcsolt hálózat vezető gyártója egyértelműen elkötelezte magát a Microsoft, illetve az Active Directory mellett.

– Igen, de a dolog nem lefutott. A Cisco is csak azt tudja eladni, amit a vevői igényelnek: ha a vevők igénylik az NDS-támogatást, a Cisco-csont ezt teljesíteni kell, különben azok a versenytársai adnak el többet, akik ezt megteszik.

– Valamennyi PC-s operációs-rendszer-gyártó függ az Intel-től, hiszen az ő egyre gyorsabb processzorai teszik lehetővé a funkciók bővítését. Az új technológiák – gondolok itt a Mercedre – átadásában valóban olyan szoftversemleges az Intel, mint ahogyan azt állítja?

– Én azt hiszem, hogy igen. Ez az ő érdeke is, hiszen a mi rendszerünk is piacot teremtenek neki.

– Milyen a kapcsolat a UNIX-gyártókkal?

– A Novell stratégiája a heterogén hálózati környezet, kulcs-termékünk, az NDS már több UNIX-változat – Solaris, AIX, Linux – alatt működik, és remélem, hamarosan lesz SCO Unix alatti is. Az ICS független a NetWare-től, ezért könnyen portolható más platformra, így akár UNIX alá is.

– Végül egy személyes kérdés. Mivel foglalkozik, amikor éppen nem fejleszt?

– Együtt vagyok a családommal. Három fiam van, a legidősebb már végzett és a Pervasive-nél dolgozik, mondhatnánk a nyomomba lépett, a középső építészek tanul, a legkisebb most fejezi be a középiskolát. Mindhárom tökéletesen beszélnek magyarul. Szívesen sakkozom, mester címem van, bár a feleségemet, Ivánka Mária-t jobban ismerik a sakkszeretők. Egy időben komoly kísértést éreztem sakkprogramok készítésére, de szerencsére időben lettem róla.

Csórián Sándor

50

Support Team Kft.

Számitéstechnikai Oktató, Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.

Microsoft Certified
Solution Provider

1055 Bp, Honvéd u. 40 fszf. 8. Tel/Fax: 269-2233, 269-2797

Szoftver		
MS Windows 98 Hun / Uyg	47.840 / 24.940	ACT 4.0 WPx, NT / Uyg
MS WinNT Workstation 4.0 / Uyg	75.660 / 35.660	Norton Antivirus 5.0 / Uyg
MS Office 2000 / Uyg	119.720 / 72.720	Norton Commander 2.0 Win9x / Uyg
MS Office Pro 2000 / Uyg	143.780 / 83.780	Norton Utilities 4.0 Win9x / Uyg
MS Project 98 / Uyg	118.270 / 47.540	Norton Utilities 2.0 NT / Uyg
MS Visual Studio Pro 6.0 / Uyg	259.150 / 129.580	Procam Plus 4.7 / Uyg
MS Visual Basic Pro / Uyg	129.580 / 64.650	WinFax Pro 9.0 / Uyg
MS WinNT Server 5.0 / Uyg	193.930 / 77.490	pcANYWHERE 9.0 / Uyg
MS BackOffice SRS 4.5 S Ct	1 Akció! 190.930	MS Press és MS Home termékek stílus- választéka kedvező áron
NetWare 5 - 5 user	244.950	Hardver
NetWare for SR 4.2.5 User	198.900	ST6366C Számítógép 127.900
Corel Draw 9 Uyg	74.050	(Azté: 8M-4, Celeron 366, 44 SD, 53 Trio 30, 3,2 GB, 1.44 MB, Bűl, Egér, ATX Műs, LG 14", Win 95 Eng)
Corel Ventura 8 Uyg	74.050	Compaq Deskpro EP DT6400 169.900
Recapista Plus 4.0 / Uyg	81.710 / 31.620	(Celeron 430, 4,3 GB, 32 MB, WPS Eng)
Sambit Diskimage Workstation	17.820	<small>Árak az ÁFA-t nem tartalmazzák! Az árak változhatnak jogi változások miatt!</small>
Sambit Usenet Workstation 1.2	16.610	

www.support.hu; info@support.hu

Megoldás 2000

2000. év analízis és hibamentesítő Clipper programokhoz

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

További szolgáltatások:

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

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



MEGATREND

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

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

Mérjük a webet

Kell-e képviselő?



Mármost a szoftveres cégeknek. Mármost Magyarországon. Sokak szerint maga a kérdés időszzerűtlennek tűnik: főleg azóta, hogy az internet jóvoltából az informatikai távolságok – legfőképpen a szoftveres világban – oly könnyen áthidalhatónak látszanak. Így a válasz első körben könnyűnek tetszik, azonban, mint oly sok esetben, az igazi felelet ennél egy kicsivel bonyolultabb.

A minap felhívta szerkesztőségünket egy olvasónk, és valamelyik világcég kis- sé régebbi, de még használatos szoftverének új hardverközvetítésben való alkalmazhatóságáról próbált volna valamit

megtudni. Pontosabban elsősorban a cég magyarországi képviselőinek telefonszámára lett volna szüksége (hogy tőlük érdeklődjön a részletekről). Ilyen viszont nem létezik – így sajnos mi sem tudhattunk a telefonszámmal szolgálni –, sőt ami még rosszabb, olyan vállalkozást sem tudtunk megjelölni, amely komolyan mögé állna a cég termékeinek. Elgondolkodtató dolog, de tény, hogy a szoftveres világ sokszínűsége ellenére megdöbbentően csekély azoknak a száma, akik nemcsak valamilyen szintű viszonteladóval rendelkeznek Magyarországon, hanem valóságos képviselőket is működtetnek nálunk. Azok száma pedig, akiknél a képviselőt a kereskedőknél túl más szakembereket, például alkalmazási tanácsadókat is foglalkoztat, végképp csak néhányra tehető.

Milyen kár következik ebből? A legfontosabb az erkölcsi. Mert-hogy az oly sokat emlegetett támogatás valószínűleg nem merül és sokak szerint nem merülhet ki egy még oly szakszerű válasz: elektronikus levélben való közvetítésével, feltéve, ha az érdeklődő egyáltalán eljut odáig, ahol pontosan kiderül számára: kinek is kell levelet írnia. Még egy feltételnek kell teljesülnie: a megszólítottnak is „éppén úgy kell éreznie”, hogy érdemes válaszolnia egy távolból jött – rosszul vagy jól megfogalmazott – kérdésre. Nem beszélve arról, hogy sok esetben egy adott ügy olyan bonyolult, hogy levélben megfogalmazni szinte lehetetlen. E tekintetben egyformán rossz a helyzetük azoknak, akik régebbi változattal rendelkeznek egy adott programból, és azoknak is, akik nem tulajdonosai a szoftvernek, hanem csak általánosságban szeretnék valamilyen öket érdeklő témában felvilágosításhoz jutni. Merthogy a közvetett képviselők (azaz a viszonteladók) könnyen mondhatják – és ha nem is mondják, nagyon sok esetben az első mélyebb kérdés után éreztetik a hozzájuk fordulóval –, hogy az ő üzletük nem az érdeklődőknek és a vásárláson túl levőknek nyújtott kimerítő válaszokban, hanem az értékesítésben rejlik. Így, visszatérve az alap- helyzetre, ha a kérdéses el is jut valamilyen disztribútorhoz, annak nem biztos, hogy érdekében áll a régi programváltozat továbbélését biztosító választ megadni.

Vannak azonban ennél közvetlenebb károk is. Így például a piac- figyelés ügye. Ma, Magyarországon a disztribútor cégek nem tehetik meg, hogy csak egy vasat tartsanak a tűzben, azaz csak egy céget képviseljenek. Ilyen esetekben viszont – feltételezve, hogy a cégek a leg- teljesebb mértékben tisztességesek, azaz mindenkit egyformán kezelnek – egy adott vállalkozástól elvárható marketingüyelem minden- képpen megoszlik, azaz kevesebb jut belőle egynek. Márpedig főleg a közhasznú szoftverek piacára igaz az, hogy az egy nagy melletti sok kicsinek érdemes lenne elgondolkodnia: miért is nevezhető könnyen fejlethetőnek részeseidük a hazai piacon. Lehet, hogy nagyon sokan nem is tudnak arról, milyen lehetőségek közül választhatnak, ha vásá- rolni indulnak?

Nem szabad kifejezteni a közvetlen károk közül a nagyvevőkkel való kapcsolattartás kérdését sem. Elsősorban a hardverszállítókra igaz, de szoftvereseknél sem túl ritka az, hogy egy adott beszerzésnél végül is az árengedmény mértéke dönti el a versenyt. Márpedig árenged- ményt igazán csak a közvetlen képviselőt tud adni, minden más esetben az árengedményekkel a kereskedő saját érdekei ellen dolgoz- zik, és ez nehezen elvárható bárkitől is (az ő haszna ugyanis – a szá- zalékban megszabott árrés – attól is csökkenhet, hogy kisebb szám szerepel a számlán). A nagyvevők, már csak természetüknél fogva, szeretnek minden információ birtokában lenni, azaz: szereinek kevé- sbe hivatalos információkat is tudni, ugyanakkor az esetek többségé- ben ilyenekkel külsők (legyenek azok bármennyire is megbízhatóak) nem rendelkeznek.

Közvetett, hogy nem két fillérbe kerül egy bármilyen kis képvisé- let fenntartása. Viszont – tessék, nem tessék – el kell fogadni: vannak bizonyos költségek, amelyek nélkül még az sem lehet felmérni, hogy milyen haszonnal vagy veszteséggel jár, ha valaki nincs igazán jelen egy piacon.

Révész Gábor

Az internethelyek látogatottságának hiteles mérése régi probléma az on- line világban. Itthon az egyik leg- korábbi ilyen, ma is működő kezde- ményezés a Mediáné. A feladat el- látására a közelmúltban Magyar In- ternet Audit Tanács (MIAT) néven szervezet alakult a reklámpiac, az informatikai gyártók és felhasználók, valamint a médiapár részve- vőiből. A szervezet céljairól Lívü Burlacuval, az egyik alapító, a Ma- gyar Terjesztés-ellenőrző Szövetség (Matesz) főtítkárával beszélgettünk. Mint ismeretes, a nyomtatott sajtó példányszám-auditálását Magyaror- szágon ez a szervezet végzi.

Első kérdésünkre válaszolva, amely a sajtóauditalás mint fogalom tisztázására irányult, Burlacu el- mondta, hogy a bevezető feladat az auditalás szabályainak meghatáro- zása, és ebben a munkában részt vesznek a hirdető, a reklámügynökségek és a média képviselői is. Ez a munka azonban nem informá- lis megbeszélések laza füzere, ha- nem előre lefektetett elvek szerinti tevékenység. A megalkotott szabá- lyok tartalmazzák az auditalási je- lentések terminológiáját, tartalmát, formáját, nyilvánosságra hozatali módját, valamint az auditalási tevé- kenység módszertanát is.

Burlacu szerint magának az inter- net-audit fogalmának megalkotását, és a közös munkának az elindítását egyértelműen a piac fejlődése indok- olta. Ahhoz, hogy valaki internet- felületet hirdetés célokra el tudjon adni, szükséges, hogy a vásárló pontosan tudja, mit is vásárol. Az internet-audit esetén két adat fontos: mennyien látogatnak egy webhe- lyet, és kik olvassák az ott található

információkat. Az Egyesült Álla- mokban már 1996 óta folyik ilyen munka, azért is, mert a reklámpiac- ból az internetre jutó hiányt ott az idén már elérte az 1 milliárd dollárt.

A legfontosabb kérdés az, hogy akadályozza-e az internet-audit- hoz szükséges mérést a hálózatos vilá- gban megszokott és elfogadott védő- gátak jelenléte. A szövetség állás- pontja szerint a szabványok megha- tározása után kell megtalálni a megoldásokat. Amit azonban fontos tisztázni, az az, hogy a mérés és az audit két különböző dolog. A mérés az jelenti, hogy valamilyen szoft- ver működik a webkiszolgálón, vagy valamilyen szoftver elemzi a naplójárállományt. Az audit ennél sok- kal több, mert az a mérés után el- lenőrzést, azaz például a nyomtatott sajtó esetén a nyomdászámra által mutatott példányszám és az üzleti tevékenységből eredő számok ösz- vesztését is magában foglalja. Az internet-auditnál ez úgy működik, hogy az auditor figyeli a webhely működését, így a tulajdonosnak minden változtatást jeleznie kell, mert anélkül az auditor nem fogad- hatja el a változtatás utáni növeke- dést. Az auditornak meg kell ismer- nie a webhely szerkezetét, és meg kell értenie működési módját. Erre kiterjedt kérdőívrendszer szolgál. A megismert adatokat persze forgal- omszámulásióval és a kapott adatok elemzésével ellenőrzik. De vannak egyéb megoldások is. Például az Egyesült Államokban az auditor fel- hív egy-egy regisztrált felhasználót, és érdeklődik nála a használatról. Vannak még más eszközök is, de ezek működési elvét az auditor cé- gek nem hozzák nyilvánosságra.

Az internetes hirdetéseket sokan az országúti megállító táblákhoz, óriásplakátokhoz hasonlítják; ezek feltűnnek az út szélén, majd az autó elhaladtával el is tűnnek. Ami azon- ban a hirdető cégek hozzáállásának különbözőségét mutatja, az az, hogy a tábláknál – ellentétben az internetes hirdetésekkel – senki sem kérdi, hogy pontosan ki látta az adott táblát. Az internetes cégektől elvárt pon- tos adatok viszont súlyosan érintik a személyiségi jogok kérdését, s kíno- san kell ügyelni ennek a határvonal- nak a sérthettségére.

A Magyar Internet Audit Tanács először csak arra a kérdésre akar vá- laszolni, hogy hányan látogatják az adott helyet, és nem foglalkozik a „ki látogatta?” kérdéssel. Ugyan- kor minden országban más az adat- védelem szabályozottsága. Németor- szágon például szigorúak a szabá- lyok, az Egyesült Államokban vi- szont megengedőek. A Magyar In- ternet Audit Tanács válaszához és a választható megoldásokhoz részle- tesen tanulmányozni kell a vonatko- zó szabályozást. Már maga a látoga- tottságot érintő kérdés is előhozhat olyan adatokat, amelyek nem nyil- vánosak. Ez minden auditalási tevé- kenységénél így van, az auditor azonban ezekkel nem dolgozik. Más kérdés például a regisztrált felhasználók adatainak elemzése, amely a vonatkozó szabályok betar- tásával nem tilos.

A Magyar Internet Audit Tanács ügy tervező, hogy szeptember-októ- ber körül elkészül az a technológia, amely már alkalmas a tesztelésre, és a jövő év elején meg tudják kezdeni a szolgáltatást.

R. G.

OMIKK

Adatbázis-szolgáltatások

Az Országos Műszaki Információs Központ és Könyvtár (OMIKK) egy augusztusi sajtóértekezleten bejelentette, hogy a magyarországi nem profitérdekeltségű költségvetési intéz- mények közül elsőként ISO 9002-es minőségbiztosítási tanúsítványt szer- zett, négy alaptevékenységre: a könyvtári, informatikai, kiadói és fordítói szolgáltatásokra.

Ugyanezen a sajtóértekezleten az OMIKK főigazgatója, Herman Akos és Szántó Péter könyvtárigazgató – az érintett könyvtárak vezetőinek jelenlétében – arról is szólt, hogy mire jutott az OMIKK az MTA Könyvtárával, az Eötvös Loránd Tu- dományegyetem (ELTE) Egyetemi Könyvtárral és a Budapesti Közgaz- daság-tudományi Egyetem (BKE) könyvtárával tavaly kötött megállá- podás dolgában. E megállapodás szer- int folyamatosan összehangolják CD-ROM-os adatbázis-szolgáltatá- saikat, és hálózaton keresztül az együttműködő intézményeknek is el- érhetővé teszik. Az ehhez szükséges CD-ROM hálózati rendszer beszer- zésére szintén 1998-ban pályázatot adtak be a Nemzeti Kulturális Örök- ség Minisztériumához (NKÖM). Az OMIKK a kapott támogatásból (6 és

fél millió forintból) és saját forrásai- ból (további 2 millió forintból) ez év elején az angliai ITS Ltd.-től be- szerzett egy CD-kiszolgálót (2 dar- ab 400 megahertzes Pentium II processzor, 128 megabáj RAM, 5 darab 18 gigabájtos merevlemez) az IRIS CDWebWare kiszolgálószoft- verrel (ez Windows NT operációs rendszeren fut). A közös, három- évesre tervezett projekt folytatására az NKÖM hozzájárul ahhoz, hogy a másik három könyvtár is besze- rezzen ilyen CD-kiszolgálót, az OMIKK pedig az adatbázis inter- netes elérésére való alkalmazáski- szolgálót kaphat.

A négy könyvtár hosszú távra kidolgozott adatbázis-beszerzési és -szolgáltatási terve szerint az OMIKK két teljes szövegi adatbázist szán- dékozott 1999-ben előfizetni az EBSCO Information Servicesnél: a multidiszciplináris, havi frissítésű Academic FullText Internationalt (610 vezető szakfolyóirat teljes szö- vegével, és további 854 folyóirat cikkeinek ismertetésével); az előfize- tendő állományrész az 1984-es év- folyamokkal kezdődik, és több mint 3 millió cikket tartalmaz, valamint a szintén havi frissítésű Business

Source Elite gazdasági-üzleti infor- mációs adatbázist (859 folyóirat tel- jes szöveggel, és további 1423 cik- keinek ismertetésével, szintén az 1984-es évfolyamoktól). Az OMIKK ez ügyben tavaly OTKA-pályázatot adott be, s a kapott 5 millió forintot a maga 2 millió forintjával kiegészítve megszerezte ezt a két adat- bázist, és most elkezdte szolgáltatni őket a maga felhasználóinak és – in- terneten át – az együttműködő inté- zetek felhasználóinak (az MTA kutatóintézetekben, az ELTE és a BKE tanszékeken és intézeteiben dolgozók- nak; összesen több mint félmillió felhasználónak).

Ezzel nagyjából 10 százalékkal emelkedett a Magyarországra já- ró külföldi folyóiratok száma, és ez CD-s változatban jóval olcsóbb volt, mint a tényleges nyomtatott folyóiratok beszerzése; ezenfelül az EBSCO-val kötött megállapodás szerint ezeket az OMIKK kiszolgáló- jára telepített adatbázisokat ked- vezményesen áron további egyetemek is megkaphatják (a Veszprémi Egye- tem és a Pannon Agrártudományi Egyetem már közölte csatlakozási szándékát).

S. I.

HÍREK

A Lucent az INS megvásárlását tervezte, 3,7 milliárd dollár értékű részvénycsere-tranzakcióval. A vásárlással bővítheti NetCare kínálatát, hiszen ügyfeleinek (10 ezer nagyvállalat és szolgáltató) korszerűbb hálózattervezési és tanácsadói szolgáltatást is ajánlani tud. A Lucent szerint az 1996-ban részvénytársasággá alakult INS jelenleg a világ legnagyobb hálózati szolgáltató részvénytársasága; második negyedévi forgalma elérte a 315,1 millió dollárt, haszna pedig a 32,2 milliót. A tranzakció egyik kényes pontja azonban az, hogy milyen maradjon a Lucent kapcsolata riválisaival, például a Ciscóval, amely 6,7 százalékos tulajdonosa az INS-nek. A Lucent azzal is tisztában van, hogy az újonnan létrejövő NetCare-INS konglomerátum inkább a konkurencia adattermékeket fogja kezelni, semmint a Lucentéit. (Network World Fusion)

A France Telecom közzétette legújabb eredményeit; eszerint az első fél évben bevételei 9,2 százalékkal, mintegy 13 milliárd euróra (13,99 milliárd dollárra) nőttek az előző év azonos időszakában elkönyvelt 11,9 milliárd euróról. A belső vezetékes és vezeték nélküli telefonforgalom 9,8 százalékkal nőtt, azonban az alternatív távközlési cégek a tavaly decembertől 5 százalékról 12 százalékra növelték a piaci részesedésüket. Az árverseny miatt a cég fixvonalas bevételei csak 0,3 százalékkal emelkedtek – 7,03 milliárd euróról 7,05 milliárd euróra. A vezeték nélküli távközlési bevételei azonban 43,3 százalékkal, 1,6-ről 2,3 milliárd euróra nőttek. E bevétel nagy része az itinerálós szarmazik, ahol az elmúlt 12 hónap során 3 millióval nőtt az előfizetők száma. A bérlet vonali és az adatátviteli üzletágból 4,1 százalékkal több, 1,1 helyett 1,2 milliárd euró származott. A Global One bevételeit nem számítva ez a terület 8,6 százalékos növekedést produkált. A France Telecom nemzetközi üzletei 41,2 százalékkal több bevételt hoztak, elérve így az 1,4 milliárd eurót. (IDGNS, London)

A SIRF bejelentette, hogy új felvezető-technológiát fejlesztett ki, amely navigációs funkciókkal ruházza fel a mobiltelefonokat és a kézi PC-keket. Az architektúra a GPS-t zslugorítja össze egy hitelkártya nagyságú kártyára. Az Egyesült Államok Szövetségi Távközlési Bizottsága azt szeretné, ha 2001-re minden amerikai cellás telefon rendelkezne GPS funkcióval, hogy segélykérés esetén gyorsan meg lehessen állapítani a hívó helyét. (Munkatársunktól)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Az IDG Lapkiadó Kft. vírusvédelmét az F-Secure Anti-Virus magyarországi képviselője, a 2F 2000 Kft. biztosítja.

Helyismerettel a versenypiacon

Tizedik születésnapját ünnepli idén azon kevés cégek egyike, amelyek a magyar távközlés világában fejlesztéssel, illetve saját fejlesztésű termékeik gyártásával, telepítésével, rendszertámogatásával foglalkoznak. A 44 millió forint alaptőkéjű Hungarocom tulajdonosai magyar magánszemélyek, a cég munkatársainak száma 39, tavalyi forgalma elérte az 1,3 milliárd, adózás előtti eredménye az 500 millió forintot. A cég – akárcsak 1995-ben – idén ősszel is kiállít a 4 évenként rendezett genfi Telecomon.

Nagy szerencse, hogy a Hungarocom indulása egybeesett a magyar távközlés dinamikus fejlődésének kezdetével, így a digitalizációs programban, majd az azt követő fejlesztésekben komoly szerephez juthatott a BHG fejlesztőgárdájából alakult társaság, vélekedik Eislér Péter ügyvezető. Mivel a csapat jól ismerte a magyar távközlőhálózatot, szinte adta magát, hogy a meglévő hálózatrészek, valamint az új, digitális technika közötti illesztést legyen az első megoldandó feladat. Olyan eszközöket fejlesztettek, amelyek egységes csatlakozási felületet adtak mind az Ericsson, mind a Siemens digitális központok számára. A gyakorlatban ez azt jelentette, hogy az Ericsson és a Siemens központokban, valamint a crossbar központokban elhelyezett Hungarocom-egységek gondoskodtak a meglévő hálózat központjaival való együttműködésről.

Tudásnövelés a crossbar-világban

A következő lépés az volt, hogy az analóg technikájú crossbar központokat mind az előfizetők, mind az üzemeltetők szempontjából a digitális központok tudásának a szintjére kellett felhozni. E munka részeként elektronizálták az ARK típusú rurális központokat, amelyeken még ma is közel 80 ezer vonal működik az országban. Az átalakítás eredményeként ezek a központok is fogadják a DTMF (nyomógombos) készülékek hívásait, be lehet őket kapcsolni az országos automatikus hívásadat-gyűjtő rendszerbe stb. Az ARK központok elektronizálását követték azok a felüyeleti rendszerek, amelyek segítségével centralizáltan lehet felügyelni az ország crossbar központjait. A Hungarocom fejlesztéseinek eredményeként a főváros ARF típusú crossbar központjai képesek a digitális központok összes értéknevel, úgynevezett Digifon szolgáltatásának nyújtására. Vidéken a pénzühiány miatt csak korlátozottan vezették be ezeket a plusz szolgáltatásokat. Ebbe a fejlesztésorba illeszkedik az intelligens szövegbeomó, amely ma gyakorlatilag az ország összes crossbar központjában megtalálható. Az intelligens szövegbeomó kapacitáskorlát nélkül, négy nyelven tudja közölni a számváltozásokat.

Fentiek tehát azon problémákra kerestek megoldást, amelyek egy tisztán analóg világból egy tisztán digitális világba való átmenet során elengedhetetlenül váltak. Olyan berendezésekről volt szó, amelyek általában hiányoznak a nagy szállítók palettájáról, s amelyek kifejlesztése nagy helyismeretet igényel. A Hungarocom legnagyobb megrendelője téren természetesen a Matáv volt, de dolgoztak a Belügyminisztérium hálózatának digitalizálásán és néhány helyi koncessziós társaságnak is.

Nyílt felületek

Joggal vetődik azonban fel a gondolat, hogy egy idő után befejeződik a régi és az új hálózati elemek illesztése, sőt, néhány év múlva az analóg technikát mindenütt felváltják a digitális berendezések. Egy fejlesztő cég talpon maradásához tehát elengedhetetlen az új alapokról induló, a digitális központ-technikára építő fejlesztés. E filozófia jegyében fordult a Hungarocom az előfizetői elérési eszközök felé. Első lépésben olyan előfizetői multiplexereket fejlesztettek, amelyek egy 2 megabites vonalon 30, illetve 60 előfizetőt tudnak a központba csatlakoztatni. Továbbfejlesztve ezeket a berendezéseket elkészültek az ARK központok digitális előfizetői fokozatai, amelyekkel a crossbar rurális központok kapacitását bővítették. Nagy lépés volt, amikor V 5.1 csatlakozási felülettel látták el ezeket a kihelyezett fokozatokat. Ez ugyanis azt jelentette, hogy a berendezés csatlakozni tud a digitális főközpontok szab-

érisi eszközökkel természetesen a nagy központgyártók is rendelkeznek, Eislér Péter szerint azonban a magyar hálózat sajátosságainak ismeretében, a ma meglévő alapokra építve a lehető leggazdaságosabb, a hazai viszonyokhoz a konkurencia termékeinél jobban illeszkedő berendezést sikerült létrehozni a Hungarocomnak.

A helyismerettel kapcsolatban az ügyvezető igazgató kiért a Motorola rádiós előfizetői hálózat (RLL) projektjére, amelynek során a Hungarocom fejlesztette, gyártotta és telepítette, majd folyamatosan szervizeli a meglévő hálózat és a rádiós

bai Elektrop Kft.-vel közösen fejlesztett IQ 2001 adatgyűjtő rendszer, amelynek kiforrott változatán működik a Matáv országos vagyoni védelmi szolgáltatása, a Matávör. Pillanatnyilag dolgoznak a berendezés továbbfejlesztésén.

Viszem a telefonszámot

Szintén jó hasznát vette a cég hálózatismeretének, amikor a Matáv intelligens hálózati (pre IN) szolgáltatásaihoz fejlesztett berendezéseket. Évekig a Hungarocom rendszerén működött a zöld szám, a kék szám és az emelt díjas szolgáltatások (ez utóbbi a helyi telefontársaságokkal való elszámolás miatt jelenleg is ezt a hálózatot használja).

Eislér Péter nagy fegyverténynek tartja, hogy saját fejlesztésű berendezéseik ma már nem csak az R2 jelzésű rendszert képesek kezelni, hanem a digitális világban egyeduralkodóvá váló 7-es jelzésű rendszert is. A fejlesztéssel nemrég készültek el, az eszközök bevizsgálása folyamatban van.

A Hungarocom a jövőben is meg akar maradni saját fejlesztésű berendezéseket előállító magyar cég-

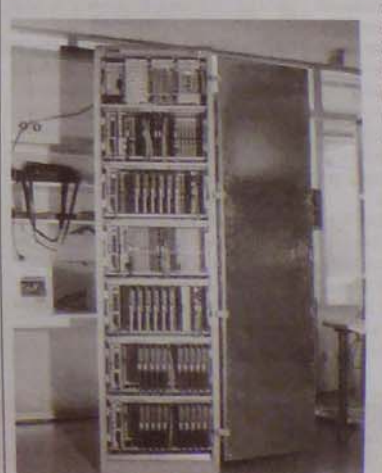
nek. Mivel a régi termékek lassan kifutnak, az újak pedig még a fejlesztés utolsó fázisában, illetve bevizsgálás alatt állnak, az idei esztendő bevételei várhatóan elmaradnak az 1998-as számoktól. Várakozásaink szerint azonban az új termékeknek köszönhetően az árbevétel 2000-ben ismét növekedhet.

Tudomásul kell venni – vélekedik az igazgató –, hogy a távközlési piac rendkívül dinamikusan fejlődő terület, senki nem ülhet a babérjain, folyamatosan új fejlesztéseket kell indítani. A szakemberek legújabbban a számjegy-hordozhatóság megvalósításán dolgoznak. Egy európai direktíva kimondja ugyanis, hogy 2 éven belül minden távközlési szolgáltatónak lehetővé kell tennie, hogy előfizetői magukkal vihessek telefonszámukat abban az esetben is, ha más szolgáltatóhoz pártolnak.

Mallás Judit



rendszer illesztéséhez szükséges berendezéseket. Két év alatt közel 200 ezer előfizetőt kellett így módon a Matáv hálózatába bekapcsolni – a gyártási és helyszíni szerelési tevé-



kenységbe természetesen több alvállalkozót is bevontak. A folyamat elejét – az alkatrészbeszerzést –, valamint a szoftverintegrációt és a végszerelést azonban mindig saját kézben tartotta a Hungarocom.

Újdonságnak számít a békéscsa-



ványos, gyártófüggetlen felülethez. A V 5.1-gyel párhuzamosan elkészült az ISDN felület is. Jelenleg Nyárllórcin és Etyeken működik a berendezés prototípusa, összességében mintegy 1000 vonalas kapacitással. Ehhez hasonló előfizetői el-

Minden szinten szinte ingyen

Kit szolgálnak az internetszolgáltatók?

Európa-hoz hasonlóan az Egyesült Államokban is az ingyenes internet bizonyult az idei nyár slágerének. Számtalan kis és nagy internetszolgáltató csatlakozott azokhoz, akik már korábban sem szedtek előfizetői díjat felhasználóiktól. Mivel mindennek ára van, nem árt tudni, hogy melyik szolgáltatónál mibe kerül az „ingyenesség”.

Az óvatosságot dühök közé tartozik a SurfFree.com nevű kis kaliforniai szolgáltató, mely egyelőre nem teljes ingyeneséget, csak bizonyos árkedvezményeket kínál előfizetői számára. A San Francisco-i cég azt dőzsálja, ha a felhasználó hajlandó webreklámokat nézni.

Öt cent híján 15 dollár a SurfFree.com szolgáltatásának havi díja; ebből az összegből lehet letornáznai praktikusan annyit, amennyit az online használat az ügyvezető SurfFree Surlbar segítségével megtéhet. Olyan webes hirdetési ablakról van szó, amelyet ha nyitva tart az előfizető, árkedvezményt kap. Azonban amint becsukja a SurfFree Surlbart, ismét a normál tarifa ketyeg.

„Nálunk a gyakorlatban úgy működik a dolog, hogy az internetes hirdetésekkel származó bevétel egy részét – tarifacsökkentés formájában – átadjuk az előfizetőnek” – nyilatkozta Adam Portnoy, a SurfFree.com vezérigazgatója. No persze nem véletlenül ilyen kegyesek a felhasználókhöz: a szolgáltatóknak szüksége van támogatóra, hiszen előfizetői táboruk mindössze 15 ezer tagot számlál.

Előbb-utóbb átpartolnak

Az eddigi tapasztalatok szerint a teljesen ingyenes internetszolgáltatók rendszerint komoly problémákkal küszködnek. Az amerikai NetZero, Freei és Istup.com azok közé tartozik, amelyek „csak” személyes adatokat kérnek cserébe a felhasználótól, és/vagy azt, hogy rendszeresen figyelemmel kísérjék a náluk megjelenő webhirdetéseket.

Nincs információ arról, hogy milyen pénzügyi teljesítményt nyújt a Freei vagy a Istup.com, a NetZero-ról viszont van néhány adatunk. Eddig több mint egymillió előfizető vonzott magához, ott van az Egyesült Államok tíz legnagyobb internetszolgáltatója között. Az online hirdetésekkel származó bevételei még hagyják kívánnivalót maguk után: a március 31-én lezárult üzleti évben 903 ezer dolláros árbevétel mellett 4 millió dolláros veszteséget termelt a NetZero.

A mai napig fizetés Liberty Bay vezetői arról számoltak be, hogy az utóbbi időben rengeteg kiábrándult, frusztrált ingyen internetező pártolt át hozzájuk. A legfrissebb adatok szerint a Liberty előfizetőinek 30 (!) százaléka jellemzően ebből a körből

kerül ki. Todd Olander elnök azt mondja: „Manapság már olyan nevelésesen olcsó az internetszolgáltatás, hogy egyszerűen nem érdekes bajlódni a webhirdetésekkel.”

Portnoy, a SurfFree.com vezetője nem tart attól, hogy a NetZerohoz hasonlóan veszteségesek lesznek, ha bevezetik az árkedvezményes rendszert. Szerinte szolgáltatóknak és előfizetőnek egyaránt előnyös ez az ingyenesség felé vezető megoldás. Az előfizető úgy érzi, törődnek vele, figyelembe veszik az érdekeit, míg a szolgáltatóknak nem kell agódnia amiatt, hogy teljesen tönkre megy. Az alapdíj fejében ugyanis 20 órányi internetelés jár: nagyon sok hirdetőt kell nézegetni a SurfFreeban ahhoz, hogy teljesen ingyenesen váljon a szolgáltató.

Ki a nagyobb balek?

David Moschella független IT ipari szaktanácsadó (*A moschella@earthlink.net címen érhető el – a Szerk.*) eddig még nem tudta eldönteni, hogyan viszonyuljon az ingyenes internethez mint amerikai trendhez. Vajon eddig csak arról van szó, hogy az internetszolgáltatók nemestest tesznek, és át akarják hidalni azt a szakadékot, amely a világháló használók és nem-használók között tátong? Vagy csak a „Ki a nagyobb balek?” elv érvényesül, miszerint semmi, amit csinál, nem lehet elég ostoba, ha akad egy még ostobább, aki ebben (anyagiilag) támogat?

Moschella szerint nincs könnyű dolguk az ingyenességet hirdető internetszolgáltatóknak. Igaz ugyan, hogy amikor már kiépítettek egy bizonyos kapacitást, a marginális költségek egy darabig a nullához közelítenek. De csak egy igen limitált időszakra érvényes mindez, azután – a növekvő igényeknek megfelelően – újabb kapacitást kell kiépíteni. A gazdasági ésszerűség tehát azt diktálja, hogy az ingyenes internet-szolgáltatást csak átmeneti jelleggel, taktikai eszközként alkalmazzák. Márpedig a felhasználók – tegyük hozzá: teljesen jogosan – nem kedvelik az efféle átmeneteket.

A független elemző most úgy látja, hogy nem lehet feltartóztatni az egyes hardverszállítók és internetszolgáltatók körében elterjedt ingyenes trendet. Jóllehet a tömeg ebbe az irányba halad – nem mérlegelve a kockázatokat –, attól még a rizikó

rizikó marad. Moschella szerint az ügyesebbek majd időben kiszállnak ebből az „üzletből”, a valódi balekok pedig a saját maguk építette csapdában ragadnak.

Boston Tea Party

Annak idején a bostoni teadélután résztvevői egyszerűen oldították meg a profit reményét erősen megnyirbáló árufelleglő kérdését: az Atlanti-óceán öblébe öntötték a nemkívánatos mennyiségű árut. Ilyen triviális módszerekkel ma már nem dolgozhatnak a telepek utódai, pedig tőlük is elvárják a nyereségességet.

Különleges helyzetben vannak azok az egyesült államokbeli cégek, melyek nonprofit szervezetként működnek. Jellemzően fogva nem várható el tőlük nyereség, az ott dolgozóknak mégis folyószámla bizonyítaniuk kell: bőségesen megtermelik a munkabérukba fektetett dollárokat.



Boston Tea Party: minden itt kezdődött

(A szerző felvétele)

Ezek a munkahelyeken talán az informatikus munkatársak vannak a legmostohább helyzetben.

Az amerikai *Network World* idén is felmérte, mi a helyzet az informatikusok fizetésének frontján. Azt tapasztalták, hogy a nonprofit szférában fizetett informatikusok bérei messze elmaradnak a vállalati szektorban szokásos fizetésektől. Ráadásul az itt dolgozók nem kaphnak osztalékokat, részvényopciót stb.

Súlyosbítja a helyzetet, hogy számos nonprofit szervezet túl kicsi ahhoz, hogy erős IT részleggel rendelkezzen, ahhoz viszont túl nagy, hogy elhanyagolja az informatikát. Jeff Behrens, a Massachusetts állambeli Telluride Group elnöke szerint a szelektív erőforrás-kihelyezés jelentheti a megoldást erre a problémára. Ha kell, a webet is be lehet

vonni egyes helyzetek, feladatok kezelésébe. Manapság nem ritka dolog, még profit alapon működő vállalkozások esetében sem, hogy a szervezet honlapján belépők kínálnak önkéntes munkások vagy adományozók számára.

Vége a válságnak?

Jócskán javítottak hatékonyságukon az ázsiai IT gyártók: segítségükkel a térség valószínűleg rekordgyorsasággal kilábal a válságból – állítják a Dun & Bradstreet elemzői. A régióban ismét élénk kereslet mutatkozik az információtechnológiai termékek iránt, az európai és az egyesült államokbeli piacok pedig változatlanul felveszik az ázsiai gyártmányú termékeket.

A David Emery vezette Dun & Bradstreet Corp. ASEAN/South Asia 450 helyi cég körében végzett felmérést, hogy elkészíthesse az

1999 harmadik negyedévére szóló *Optimism Indexet*. A vizsgálatra kizemelt ázsiai információtechnológiai gyártók körében 20 százalékos hatékonyságnövekedést tapasztaltak. Általában elmondható, hogy nemcsak a bevételeket tudták növelni, hanem egyidejűleg hatékonyabbá tették a gyártási költségeik mérséklésére.

Az internet, az elektronikus kereskedelem nyújtotta lehetőségek révén javultak a disztribúciós költségvetésük is. Az Egyesült Államok és Európa legerősebb piaca, Németország szinte korlátlanul felveszi a Tajvanon, Dél-Koreában, Hongkongban és Szingapúrban előállított elektronikai termékeket – állítja Emery.

A szingapúri Economic Development Board (EDB) adatai azt mutatják, hogy az idei év első hat hónapjában a tavalyi értékhez képest 18,4 százalékkal bővült az elektronikai cikkek forgalma. Az EDB szerint különösen kapósak bizonyultak a távközlési eszközök, a félvezetők és a mobiltelefonok. Ugyanakkor némiképp visszaesett az integrált áramkörök, valamint a nyomtatott áramkörtáblák forgalma; a meghajtó- és a nyomtatási piacon határozottan negatív trend volt tapasztalható.



Ipari elemzők szerint az ázsiai térségen belül Szingapúr gazdasága függ leginkább az elektronikai ipartól.

A japán csoda

Ami az ázsiai régió leggazdagabb országát, Japánt illeti: itt nem megy szenzációszámra, ha forgalomnövekedésről adnak hírt az IT gyártók. Nemrégiben egy közös nyilatkozatot adott ki az NEC, a Toshiba, a Sony és a Fujitsu, és ebben tudatták: a vártnál is kedvezőbben alakultak az elmúlt három hónap PC-értékesítési adatai.

A *Nikkei Shimbun* című tokiói üzleti napilap is a közelmúltban foglalkozott a japán PC-piac teljesítményével: a PC-s szaküzletek forgalmi adatait feldolgozó felmérés szerint a legutóbbi negyedévben az előző évi szinthez mérten 40 százalékkal ugrott meg a személyi számítógépek eladási adatai.

Az IDC Japan Ltd. az év egészére a PC-piac 26 százalékos bővülését jósolja, amit azonnal magyaráznak a rangos piackutató cég munkatársai, hogy rendkívüli mértékben nő az otthoni használatra vásárolt személyi számítógépek száma. Ezt erősítette meg a Sony egyik szóvivője is. „A japán fogyasztók egyre inkább rábenednek, hogy nem lehetnek meg saját PC nélkül.”

A Japan Electronic Industry Development Association szerint a március 31-én véget ért negyedik üzleti negyedévben az előző évihez képest 16 százalékkal emelkedett a PC-forgalom a helyi piacon.

A Fujitsu szóvivője is az internetben látja a piac mozgatórugóját: a japán felhasználók most kezdik belátni, milyen előnyökkel jár a világháló használata. A Fujitsu az év első felében 40 százalékos árbevétel-növekedést jegyzett a PC-k területén, és a kedvező trend várhatóan az év végéig, sőt azt követően is folytatódni fog.

Nehéz volna megjósolni, hány napig tart majd a japán csoda; háromnál biztosan tovább. Ilyen rohamos forgalomfelfutás mindig gyors fellépéssel jár. Japán azonban a történelem során már számtalanszor bebizonyította: bármilyen mennyiségű képes befogadni a csúcstechnológiából.

Zimányi Katalin

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
eBolt

Megnyílt Magyarország első olyan számítástechnikai áruháza,
ahol az alacsony árak csak egy kattintásra vannak!

Nézzén be hozzánk!

www.szamitastechnika.hu



README.AUG

Varuna hadrendbe áll

Varuna az új gép, a jó öreg Godzilla helyén lakik, ami rá nézve igen nagy megtiszteltetés, de eddig még méltónak bizonyult hozzá.

Godzilla nyugdíjba vonulásának alkalmából némely nyájias olvasóm e-mailben búcsúztatta az érdemdús veteránt, némelyikük az utód alkalmazására és általában egy ilyen bevált harcos leszerelésére vonatkozólag kételyének is hangot adott. Öreg barátom köszöni az elismerő szavakat, egyébként kiváló egészségi állapotnak örvend, és mindössze a szomszédos asztalra költözött, ott áll készenlétben arra az esetre váruva, amelynek sohasem volna szabad bekövetkeznie, noha nyilván bekövetkezik, sőt nem is csak egyszer.

Varunát eredetileg Calibanak akartam volna keresztelni; Caliban egy boszorkány fattyú és Prospero szolgálója Shakespeare *Viharjában*, derék gazdája ily szókkal szokta magához édesgetni: „Te mérges rab, kit rossz anyád magától / A Sától szült – jössz-e már?” Válaszul Caliban ekként nyilatkozik: „Hogy esne rátok a harmat, oly gonosz, / Milyet csak bűzhöd láp fölött kéfélt / Anyám, holló tollával / Déli szél / Fújjon kelést a bőr-tökre!” – és így tovább, mindegy nagyon realisztikusan hangzik, amennyiben egy számítógép és a felhasználó kapcsolatára gondolunk, csak hát a név önmagát beteljesítő jósra is lehet, egyebek között ezért kockázatos, ha ebünket valamely hivatalban lévő politikus után nevezzük el. Fontolóra vettem tehát az Ariel nevet, ő Prospero másik segítőtje, egy polgáriusult légi szellem, viszont félt, ahogy ebben a szakmában az „Ariel” szót mindenki Arianak olvasná. Gondoltam Caliban anyjára, Sycorax boszorkányra is, de ez meg úgy hangzik, mint valami informatikai vállalat neve. Szempont volt továbbá, hogy a név ejtése egyértelmű legyen, így jött végül Varuna, az óind mitológiának a kozmikus vizekkel kapcsolatban álló istene, az igazság és az igazságosság őrzője, aki mellesleg az éjszakához, a Holdhoz, a távolhoz, a titokzatoshoz, a mágiához kötődik, egy számítógépnek jobb nevet el se gondolhatunk.

Varunám egyébként nem márkás gép, hanem afféle utcasarki keverék példány, bár kétségkívül jó szülőktől származik. Alaplapja ABIT BX6 2.0, egy gigabajtj bővíthető, Intel 440BX lapkakészlet, egy AGP, öt PCI, egy ISA kártyahely, USB portok, IrDA, ACPI (Advanced Configuration and Power Management Interface), azaz megfelelő operációs rendszer használata esetén Varuna egy idő után lekapcsolhatja az energiatápláló rendszerkomponenseket, a végén pedig teljesen hibernálja magát, tisztázott lesz, viszont később föltámad hamvajából. Magyarán nem kell leállítani, s ez jó dolog, mert sohasem tudhatjuk, hogy egy gép, amit kikapcsolunk,

elindul-e még egyszer az életben valaha is.

A processzor Intel Pentium II, 450 megahertz, a videokártya ATI RAGE 128 GL AGP, van a gépben egy Pioneer DVD-ROM, egy Rockwell HCF 56K belső modem, sőt egy belső Zip meghajtó is; a merevlemez egy AHA-2940 UW PCI SCSI vezérlőn lóg. A RAM 512 megabájt, Monitóra 19 hüvelykes Hitachi CM753ET, mellesleg ez tetszik benne a legjobban, nyilván, mert ezt mindig látom, jelenlegi beállítása 1600x1200, 75 hertz, 24 bites színmélység, de tud 32 biteset is. Színes nyomdai munkához speciálisan kalibrálható, képe nem rossz.

Ennél több értelmes dolgot a hardverről nem tudok mondani, mindenesetre tény, hogy egy ilyen teljesítménynövekedés, amelyet a Godzilláról Varunára váltás jelent, a komfortérzet számottevő fokozódásával jár együtt, de addig persze rögsöt vezet.

Windows 2000 béta 3

Amikor megjött, volt rajta egy NT 4.0, de ez a felállítás nem érdekelt – NT 4.0 Godzillán is van –, Varunát már a Windows 2000-re (a továbbiakban W2K) gondolva képzeltem el, tehát az látszott helyesnek, ha már induláskor fölmegejt rá egy ilyen. Belenyomtam a cédét és kimentem főzni, mire elkészült a vacsora, helyén volt a W2K béta 3 is.

Működött, de nem nagyon, a TCP/IP ugyan fölment, de a RAS valahogy nem, internetkapcsolat így nem tudtam létesíteni, a RAS pótlólagos telepítésének (egyébként nyilván létező) útjára pedig nem leltem rá.

Tudjuk, persze, hogy a Windows-család ősi hagyományai szerint az utód mindig koppintja az előd beállításait, mármint az NT-n nem volt beállítva a távoli hozzáférés, ergo az a legegyszerűbb, ha leformázzuk az egész merevlemezét és a W2K-t szűzen rakjuk föl.

Megtörtént, de továbbra se tudtam létrehozni az internetkapcsolatot. Ettől függetlenül a telepítés, pláne, ha az NT 4.0-nál megszokott eljárással vetjük egybe, fölöttebb sima, a Microsoft az NT-ről való továbbfejlesztést „háromkattintásos” műveletnek nevezi (annak szeretné látni), az pedig, hogy valami nem működik, a legkevésbé sem ritkaság, sőt egy béta-verziónál úgyszólván kötelező.

Legyalulom a diszket és ráküdöm a W2K béta 3-at, figyelem, mit csinál, amikor kérdez, legjobb tudásom szerint válaszolok, rém kultúráltpárbeszédet folytatunk, végül fölmegejt a rendszer, néhány kivételtől eltekintve minden működik, sajnos azonban az internetelés a kivételek közé került.

Ez így nem jó.

Van nálam egy másik példány is,

az ugyan szerver, de megpróbálok. Fölküldöm a gépre a szervet (üres lemeze nyilván), ez persze mindenféle furcsa dolgokat akart tudni, amiről lehet, lebeszéltem, elindul, a többi lásd fentebb.

Atmenetileg föladom és úgy döntök, keretek egy Windows 98-at és inkább azt használom, amíg a W2K végeleges változata meg nem érkezik. Elműlik pár nap, közben visszatérek a jó öreg Godzillához, aztán megjön a Windows 98, már ténniem is fel, amikor új és bölcs idea üt az elmémbe tanyát. Mert nézzük csak: mi van akkor, ha visszaküldöm Varunára az NT 4.0-t, abban minden szükségeset beállítok, mindenképp persze az internetelést, majd a W2K béta 3-at a tetejébe nyomom? A szakcsaj úgyan a tiszta telepítést ajánlja, de azzal már éppen elég szerencsés befördtünk, ez az egy üt viszont még járhat.

Visszaküldöm az NT 4.0-t, működik, telepítem az ATI RAGE 128 GL AGP meghajtót, újraindít, lefagy. Újraindítom VGA módban, lefagy.

Még a kernel inicializálása alatt kopogtat a kék halál.

Megoldást most nem keresünk, holott nyilván van, hiszen működött ez szépen (bár csöppet se irigylem azt az informatikai dolgozót, aki erre a gépre NT 4.0-t telepített), ha-

csolatot, belépek, gyönyör. Mellesleg az 56 K-s modem sokkal gyorsabb, mint hittem, a magam részéről mindössze pár százaléknyi sebességnövekedést vártam a 33.6-os SupraExpresshez képest, nos, ez nem annyi, hanem rendszerint jóval több. Máskor meg semmiel se több, de hát ez így van rendjén.

Vizsgoltam a videokártya maradi VGA módban, noha a meghajtói állítólag telepítve vannak.

Ami ezután jött, azt inkább nem írom le, a lényeg az, hogy hosszan küzdöttünk, a rendszer meg én, ugyanis amikor azt akartam, hogy működjön a kártya, a rendszer beintett, mert úgy mond nincs telepítve a szükséges meghajtó, amikor pedig a szükséges meghajtót akartam telepíteni, a rendszer megesküdött, hogy fönn van és működik. Elvontunk így egy darabig, de én bizonyultam kitartóbbnak, a rendszer idővel megtört és feladta. Mindamellet a magyar billentyűzettel kapcsolatban is megpróbáltam ugyanezt eljátszani, valamelyest tömörített formában, mindegy, ott is győztem.

Ellenben a hangkártyánál (SoundBlaster Live!) ó volt a nyero, mellesleg látom az interneten, hogy a W2K béta 3 és a SoundBlaster Live! másoknál se jön össze, se baj, majd a végeleges változat lekezelet. Akkor is 2:1 a javamra.

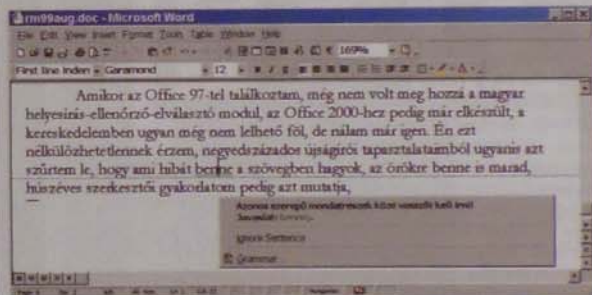


matikusan kiszignálja a helyi hálózaton az IP címeket és megosztja az internetelést. Mindezt nem tapasztalattól mondom, ugyanis Varuna és Godzilla között a hálózat egyelőre nem működik, habár mindenféle szükséges feltétel megvan hozzá, eltekintve az időtől, ami a kapcsolat beléveséhez – emberi számítás szerint – szükséges; idővel, persze, erre is sor kerül.

Ami a rendszer vizuális újdonságait illeti, azokból, amit lehet, azonnal letiltottam, az olyanokat például, hogy a menük először fátyolos transzparenciával jelennek meg és utána mintegy fokozatosan materializálódnak a semmiből, kétségkívül látványos, de nálam a start menünel kissé sokáig tart, sőt a lefagyás érzetét kelti, ám némiképp idegesítő. Akad még néhány hasonló gyöngyszem, viszont elég egyszerűen hatástalaníthatók. Más kérdés, hogy a W2K újdonságai között meglepően magas arányban fordulnak elő olyanok, amelyek csupán a felhasználói felület csinosításáról szólnak, márpedig ezek jelentősége – szerintem legalábbis – egészen pontosan nulla. (Bár mondjuk az átszerkeszthető eszközcsokrok jól használhatók, ám egy operációs rendszer egészéhez képest ez annyi, mintha valamely autómobilba a beépített rádió kezelőszerveinek elhelyezése alapján ítélnénk meg.)

Számomra lényeges a kibővült hardvertámogatás, különös tekintettel az olyanokra, mint a DVD, a Zip, az USB, és mindegy PnP alapon, ami működik (a SoundBlaster Live!-től egyelőre eltekintve). Fontos az ACPI (tehát a már említett Advanced Configuration & Power Interface), éspedig azért, mert ezt az alaplapom is tudja. Fontos a töredékmentesítés, ami immár része a rendszernek, míg eddig külön kellett az Executive Software-től letölteni (igaz, ingyen), és jó, hogy van szkriptnyelv, mert a DOS-ból örökölt parancsállományok ma már nem tekinthetők igazán trendyeknek.

A legfontosabb újdonság az eddigi Windowsok egyik alapvető hibáját, a szoftvertelepítés megoldatlanságát hidalja át, s ha majd egyszer csakugyan működni fog, akkor az Ablakok történetében új fejezet kezdődik. Aki sűrűn rak a gépre új alkalmazásokat, tudja, hogy ezzel fokozatosan erodálja a rendszert és előbb-utóbb eljuttatja egy olyan stádiumba, amikor már csak a földig rombolás és az alapoktól való újjáépítés segít, ami nyilvánvaló abszurdum. Azért van mindez, mert a telepítés az alkalmazásokra van bízva, ők pedig vagy illedelmesen viselkednek, vagy nem, amint a gyakorlat mutatja, inkább nem, és ezt még csak nem is lehet a szemükre



1. kép

nem ezzel szemben *da capo*, viszont a videokártyát figyelmen kívül hagyom, szépen elszé VGA módban, beállítom az internetkapcsolatot, aztán annyi.

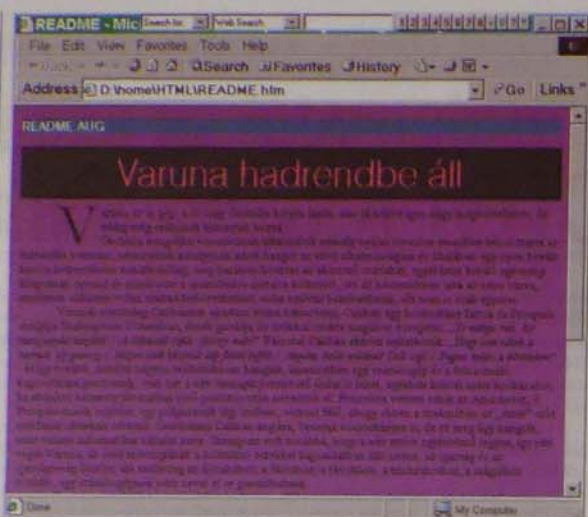
Megtörténik, benyomom a géphe a W2K béta 3 cédét, ami mellesleg külön gyönyör, ugyanis nincs tálcá és pláne nincsen dajcs, csak egy rés, oda dugjuk a söröslátétet, a DVD meghajtó pedig elkapja, helyére illeszti és pörgött, pörgött sírván. Nagyon decens. Tehát benyomom a cédét, elindul a rendszer fölfele, voltaképp egyre szórakoztatóbb az egész, ugyanis most már látom, hogy két egyforma telepítés nincsen, a W2K béta 3 minden alkalommal más és más opciókat ajánl föl, más és más kérdez, egyáltalán, mindig másképpen viselkedik, meg-unthatatlan.

Fölmegejt, azonnal nézem a *Network and Dial-up Connections* menüpontot, működik, beállítom a kap-

Persze az interneten mindenféle más telepítési rémtörténet is olvasható a W2K béta 3-mal kapcsolatban, de ezeknek az egyedi eseteken túlmutató jelentőségük nincs, ne felejtjük, béta, azaz éretlen. Emberi számítás szerint a Microsoft az őszi Comdex előtt, valamikor november első felében fogja éretnek nyilvánítani, persze csakugyan érett akkor lesz, amikor már az ötödik javítócsomagot is felraktuk a kereskedelmi változatra, ám akkor már nagy valószínűséggel a következő Windows bétáját nézegetjük, már persze ha lesz még Windows, és ha mi is leszünk.

Tetszetős viszont, hogy van benne egy kis LAN proxy kiszolgáló, amit *Internet Connection Sharing* nevez, a Windows 98 Second Edition által kínált funkció egy változata, ezt a telepítéskor lehet föl-rakni (utána – ahogy nézem – nem nagyon, bár tudja a fene), ez auto-

vetni, hiszen valójában még az illesztési szabályok sincsenek kidolgozva. A Windows Installer nevű szolgáltatás azért van, hogy az egész procedurát az operációs rendszer hatáskörébe vonja, aminek következtében – ha minden igaz – a telepítés nem fogja a rendszeren lévő állományok egy részét ugyanezen állományok korábbi verzióival felülírni, deinstallálásnál pedig nem fognak megsemmisülni olyan DLL-ek, amelyek mások is használják. Működni a szolgáltatás akkor és csak akkor fog, ha olyan alkalmazással találkozunk, amely önmagát egy konkrét szabvány, jelesül a Windows Installer formátum szerint írja le; ezeket a továbbiakban a Windows Installer telepítő, jutalmul az ilyen termékek büszkén viselhetik a *Designed for Microsoft Windows* logót, jelölve annak, hogy a rendszert és őket magukat is mások rugják majd széjjel, nevezetesen azok, akiknek ilyen szép logójuk nincsen.



2. kép

csak akkor fut, ha előzőleg belepantaszolhat a rendszerbe, ennél fogva a visszáírt DLL nem lesz jó neki, de hát döögöljen meg az ilyen.

Ennyit egyelőre – a W2K-ről – amúgy is lesz szó ezen a helyen még egy pár évig, ha minden igaz.

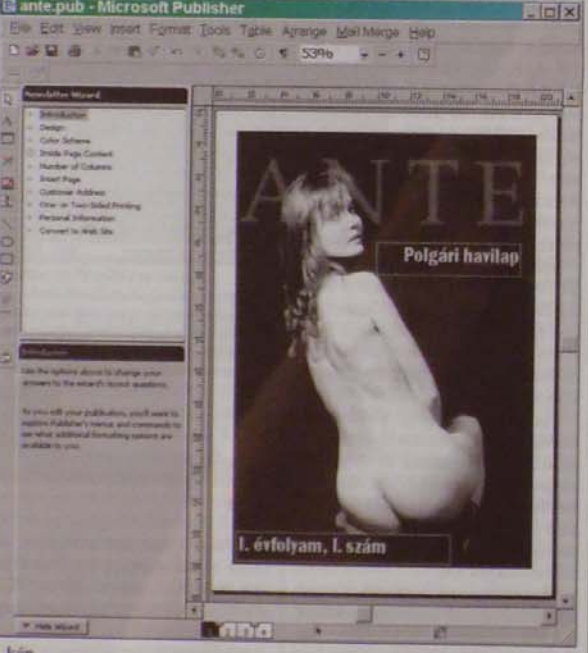
Microsoft Office 2000 Premium

Két és fél évvel ezelőtt volt szerencsém az Office 97-hez, a találkozások rövid volt és részemről pánikszzerű meneküléssel ért véget, azóta is az Office 95-öt használom, már amikor a körülmények rákényszerítenek. Ritkán kényszerítenek rá, én ugyanis egyáltalán nem gondolom azt, hogy cikket írni csakis (vagy elsősorban) a Wordben lehet, sőt. Viszont az e-mailek érkező állományok gyakorlatilag kizárólag Word formátumúak, ami mellesleg illetlenség, tekintettel a Word makrónyelvének igen kiterjedt lehetőségeire, de hát a velem kapcsolatban állók nagy része örül, ha egyáltalán el tudja menteni az anyagát valahogy, az állományformátum fogalmát pedig – kevés kivétellel – nem is ismeri. Érkeznek továbbá Mac Wordben írott anyagok, melyeket más eszközzel is lehet ugyan konvertálni, mondjuk Windows szövegformátumba, de az eredmény kétséges és fölöttebb kevéssé meggyőző. Van ugyan a StarOffice, az perfekt módon olvassa egyebek között a MacWord állományokat is, meg tud még sok minden mást, és egyébként is remek darab, *noch data* ingyenes, ámde – minek kerestelnék – az Office 2000 jobb.

Annak idején igen berzenkedtem az Unicode kényszerű használata ellen, ma már nem zavar, különös tekintettel arra, hogy a Word 95/7.0 formátumban vagy sima szövegállományként mentett dokumentumokkal nincs gond, unicode-os

fontok vannak, a Word maga is ilyeneket hoz magával, összességében pedig értelmes dolog ez, csak túl hirtelen és felülről jött akkoriban.

Amikor az Office 97-tel találkozom, még nem volt meg hozzá a magyar helyesírás-ellenőrző-elváltató modul, az Office 2000-hoz pedig már elkészült, a kereskedelemben ugyan még nem lehetett föl, de nálam már igen. Én ezt nélkülözhetetlennek érzem, negyedszázados újságszövegeket a Wordben is meg lehet nézni, az Office 2000-hoz pedig ugyan



3. kép

azt szűrtem le, hogy ami hibát a szövegben hagyok, az örökre benne is marad, hűszéves szerkesztői gyakorlatom pedig azt mutatja, hogy többé-kevésbé másoknál is így van

ez. Természetesen a helyesírás-ellenőrző sohasem lesz tökéletes, ez például nem ismeri az „Unicode” szót, a „makrónyelv”-et pedig *marónyelvre*, az „erintőleg”-et *erintőlegre* javítaná, tehát semmivel se okozhat a hús-vér korrekturnál, viszont sokkal, de sokkal figyelme-resebb. Egyébként pedig a szintaxis-hoz is ért – annyit, amennyit – a nyelvtani hibákat zölddel húzza alá, jobb egérgombra pedig grammatikai tanácsok is jönnek (1. kép). Értelme eddig még egynek se volt, de nem baj az. Természetesen mindehhez az infrastruktúrát a Word szolgáltatja, a MorphoLogic a magyar nyelvi anyagot adja hozzá. Ugyanez vonatkozik a szinonimakeresőre: jobb kattintás a szón, a megjelenő menü alján ott a Synonyms menüpont, egerünkkel ráhúzzuk és máris rokon értelmű szavak sokasága burjánzik előtünk. Nagyon-nagyon használható, mi több, egy áldás.

Alcímemek a csomag teljes és hivatalos nevét írtam fentebb, de persze csak felszínes benyomásokról tudok beszámolni, vegyük figyelembe, hogy a Premium Edition, ami nálam van, tíz nagy alkalmazásból tevődik össze és nem kevesebb mint 526 megabajtot foglal el a merevlemezzen. Egy részével sohasem fogok találkozni, így például aligha lesz módomban gyönyörködni abban, hogy az Access milyen prima jó front-end bír lenni SQL adatbázisokhoz, másfelől pedig nem vagyok annyira PivotTable-elkötelezett, hogy az

A többitől nyilván lesz még szó itt, most az egyszerűség kedvéért csak annyit szövegeznék le, hogy az internet körül látszik forogni az egész. Mellesleg ezt mindenki tudja, aki szokta olvasni a saksajtót, a HTML ügyészől az Office natív formátuma, HTML dokumentumot ugyanazokban a párbeszédablakokban nyitjuk meg vagy mentjük, mint a szokványos Office formátumokat és így tovább.

Ez amúgy a riválisoknál is hasonlóképp van, csak hogy az automatikus HTML-generáló eszközök sajátos HTML-látványt szoktak létrehozni, a bekezdések között egy üres sor, az első sor behúzás nélkül, tompán kezdve, ahogy a hivatalos dokumentumokat, például a jegyzőkönyveket meg az ítéleteket gépelek. A Word HTML kimenete viszont elfogadható, a szövegnek, ha akarom, rendes szövegformája lesz (2. kép), a bekezdések első sora jobbabbra, fölötte üres sor nincs, tehát úgy fest, mint nyomtatásban. Ehhez a Word XML címkéket is használ, a forráskód rettentő profin néz ki és kissé terjedelmes, de működik, legalábbis IES alatt. Más kérdés, hogy én ugyanezt a látványt minden fakszni nélkül, akár a Notepad-dal is könnyedén előállítom, a kód jóval tömörebb lesz, valamilyen böngésző olvasni fogja, és mellesleg így – tehát Notepad-dal vagy bármi más kódszerkesztővel – megcsinálni is sokkal egyszerűbb.

Vagy másfél évig én is abban a hiedelemben éltem, hogy HTML állományt valami e célra tervezett eszközzel kell generálni, sőt ez így is volt, amíg a szövegben „´” helyett kötelezően „´c;” és „ú” állt, csak hogy ennek már vége, ám a mítosz megmaradt. Pedig a HTML szimpla szövegállomány, szokásos meglehetősen korlátozott, szintaxisa egyszerű, míg viszont az ilyet generáló WYSIWYG eszközök általában rugalmatlanok, lassúak és bosszantók. Vonatkozik ez az általam kitaróan használt HoTMetaL Próra is, pedig az még aránylag a legközelebb áll a póre HTML szerkesztő fogalmához, viszont lényegében mégis közém és a szöveg közé nyomul, hülyeségeket csinál és rám erőlteti a saját gusztagúsát; meguntam, kihajítottam, azóta az ingyenes NoteTab Lightban, manuálisan félcelgetem a HTML dokumentumokat, így gyorsabban megy, a termék jóval emberibb módon néz ki, a művelet pedig inkább szórakoztat, mint idegesít. Hogy mást ne mondjak, a 2. képen látható állomány felcímeiben növelni szerettem volna a belső eltartást (padding), ennek a módját a Wordben mindenütt kerestem, de nem találtam, holott annyi az egész – már ha magunk írjuk a kódot –, hogy „padding: 0.5em”, vagy valami ilyesmi.

Egyszóval ez a HTML körüli céző nekem semmit se mond.

Hogyan fér két PÓLÓ egy dobozba?

Évezre az évszázad a magyar Office 2000 újanszágit legjezre elő kiadásában 1999. szeptember 9. és szeptember 9. között a Microsoft Office 2000 Standard vagy Professional magye változatát. Választás szorokított igazságot a főnyelvi kényes kényes, melyet a termék megkülönböztető a regisztrációs lapot egyúttal leadó egy mászta pólló alop a szorokozom meg az ajándékba. 50% fix igazsá szerencsék, akkor a szeptember 17-á sorozatban egy Wilkswagen Polo-t nyerhet!

Technikai információk: <http://www.microsoft.com/2000> <http://office2000.microsoft.com> Microsoft Lightbulb: 1 800 485 4834 Microsoft Technical Support: 1 800 485 4834

Microsoft Office 2000 A tehető leg több

Microsoft

Szélesebb értelemben még azt is hozzáfűzöm, hogy a felhasználó minél teljesebb kiszolgálására irányuló igyekezet általában is elborzaszt, sőt meghátrálásra kényszerít. Vegyük a Publishert, a 3. képen látható két szövegbox kereteinek láthatóságát egyszerűen képtelen voltam elűntetni. Mármint ez úgy van, hogy ha elindítok egy általam még sohasem látott professzionális kiadványszerkesztő alkalmazást, azzal egyből, minden különösebb tájékoztató nélkül dolgozni tudok, ha lassan is; ezzel szemben a Publisher fontoskodása és a föltételezett felhasználó gondolkodásmódjához vagy a fene tudja, mi-jéhez való igazodása annyira idegőrlő, hogy inkább fölledem.

Igazából nagy szerencse, hogy a termékek felhasználóbarát voltát csak az informatikai gyártók méregetik aggályos gondal, mert gondoljuk meg, mi történne, ha ez a szemlélet utat találna a vendéglátóiparba is.

Kérdezem én: felhasználóbarát a virsli, a zsömle, a mustár meg a sör?

Nem felhasználóbarát. Először is négy komponensről van szó, a felhasználónak ezeket egyértelműen el kell különítenie egymástól és a megfelelő kombinációkban kell őket fogyasztania. Meg kell tanulnia például, hogy a virslit mártogatjuk a mustárba, nem pedig a zsömlét a sörbe, hogy az ennél is

abszurdabb párosításokról ne is beszéljünk.

Elvárhatjuk ezt tőle? Az informatikai gyártó szerint semmiképp se várhatjuk el.

Az informatikai gyártó tehát odamegy a virslievőhöz és elmagyarázza neki, hogy ennek a szörnyű korszaknak vége, a virslievőnek nem kell többé kilátástalan, sziszifuszi küzdelmet folytatnia a virslivel és a sörrrel, ez mostantól meg lesz könnyítve.

Nagyon egyszerű lesz. Csakugyan egyszerű lesz, úgy-szólván gyerekjáték.

Mindezt addig-addig mondogatja a gyártó, amíg a virslievő el nem hiszi. A virslievő pedig el fogja hinni és idővel ő maga is borzadva gondol majd a virslievés kőkori formájára, mert közben a gyártó csakugyan meghozta az új technológiát.

Az új technológia pedig abból fog állni, hogy egy gép villámgyorsan összeturmixolja a virslit, a mustárt, a zsemlet meg a sört, majd az így nyert masszát egy csövön át nagy nyomással a felhasználó gyomrába préseli. Természetesen a felhasználó választhat sima, szezámmagos és rozsos zsömlé, ötféle mustár és

szik, a gyerekek pedig tanulni fogják az iskolában, hogy egykor fölöttebb komplikált dolog volt a virslievés, de jött a Gyártó, és elhozta nekünk a virslipasztiát.

Itt tartunk most. Ennyit a felhasználóbarát felületekről úgy általában, most térjünk vissza az Office 2000-hez.

Tetszik a tizenkét részes vágólap, amelyre szöveget vagy képet az Office bármely részéből, sőt külső alkalmazásokból is felvihetünk, majd ezeket beszúrhatjuk, ahova akarjuk, akár egyenként, akár egyszerre valamennyit. Más kérdés, hogy ilyes-

benyomást bír kelteni. A fenti példabeszédben jelzett fenntartásaimmal együtt is.

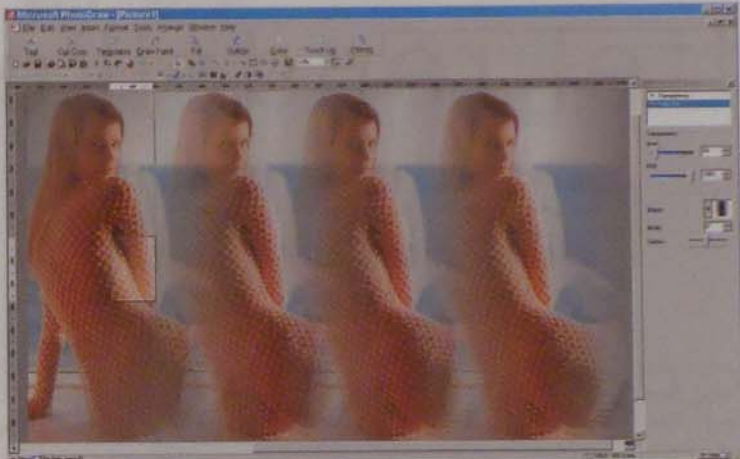
Kérdés, persze, hogy számít-e ez egyáltalán valamit. Úgy értem, érdekel-e bárkit is, hogy a Microsoft Office 2000 valójában és objektíve milyen.

Tartok tőle, hogy nem. Microsoft Office feliratú terméket mintegy hatvanmillióan használnak szerte a világon, ez a hatvanmillió ember pedig ezért vagy azért és előbb vagy utóbb az Office 2000-re fog áttérni. Kissé drága ugyan, eredeti ára úgy nyolcszáz dollár körül mozog, de ez nem számít, ha ugyanis számítana, akkor boldog-boldogtalan a StarOffice 5.1-et akarná, ami szintén nagyon jó, bár közel se ennyire szép. (Elsődjéről, az 5.0-ról bővebben volt szó februárban.)

De hát őt jóformán senki se akarja, talán épp azért, mert ingyenes, és – a közhiedelem szerint – ami semmibe se kerül, az annyit is ér. Pedig dehogyan. A Microsoft, hogy messzire ne menjünk, ezt egészen másképp látja, például a Microsoft Network – legalábbis részben – ingyenes Apache webserveren fut, UNIX alatt, ahogy ezt a Wired hírül adta július derekán. Ebben egyébként csak az az érdekes, hogy az Office még nem említett újdonságai, az úgynevezett webfolderek feltételezik, hogy az felhasználó olyan kiszolgálóra pakolja a cuccait, amely a FrontPage Server Extensionst futtatja, más szóval feltételezik, hogy a kiszolgálók nagy többségben van ilyen.

De nincs.

Váncsa István



4. kép

Ezentúl mindenki tud majd virslit enni. Még a nagypó is.

tízféle sör között, amire nem volt mód korábban, roppantul elégedett lesz, a gyártó rendesen meggazdag-

aproság, ahogy egyébként az Office majd minden új eleme apróság, de együtt az egész meglehetősen vonzó

ÜTŐKÉPES SZÖVEGFELISMERŐ ÜTŐKÉPES ÁRON!



Fontos!
A program
kíméli ujjait!

Ajánlatunk minden szkennor tulajdonosnak
1999. szeptember 1-től 30-ig:

**Recognita Plus 4.0 upgrade
54 900 Ft+ áfa helyett 29 900 Ft + áfa!**

Van már egy szkennere? Használja ki szkennere erejét és az újragépelés helyett válassza a sokoldalú Recognita Plus 4.0 programot. Nyomatott anyagait – leveleit, könyveit, újságjait stb. – egy szempillantás alatt szövegyszerkesztőjében találja és kész az írat pontos elektronikus másolata.

- Nagyon pontos feltárás: ritkább betűtípusok is felismerhetők.
- Kézfélre ismert fel a táblázatokat is.
- Egy kattintással minden megadott szövegrészletet, táblázatát, programot (pl. MS Word, MS Excel).
- A megadott kivitől a világ 106 nyelvére ismert fel.

Hozza a Recognita információs kártyát a 407-0160-as telefonszámra vagy a programot a Recognita honlapunkon!

recognita
A CIBET COMPANY

www.recognita.com



35017

DELL®

OptiPlex® GX100
optimális áron



- Intel® Celeron™ processzor 400 MHz (max. Intel® Celeron™ processzor 500 MHz)
- 66 MHz buszfrequencia, 128 kB cache
- 64 MB SDRAM (max. 512 MB) memória
- 4,3 GB EIDE HDD
- 1,44 MB FDD
- Intel Direct AGP grafikus kártya 4 MB memóriával
- Vékony (slim) vagy mini (SFF) házban
- Dell billentyűzet, Microsoft egér
- Magyar Windows 98 operációs rendszer
- 3 év helyszíni garancia
- Y2K kompatibilis

188 800 Ft

Rendelhető hozzá:

- Monitor 15"-21" vagy LCD panel 15"-17"
- IDE CD meghajtó
- SoundBlaster 64 hangkártya
- Integrált 3Com 10/100 hálózati kártya



Akció ör
1999. szeptember 30-ig történő
megrendelés esetén érvényes

További akciók:
humansoft.hu/Dell/akcio.htm

Az ár 400 nem tartalmaz és 242 Ft/USD árfolyamra vonatkozik.

A Dell név, a Dell logó és az OptiPlex név a Dell Computer Corporation védjegyei.

© 1999 Dell Computer Corporation. Minden jog fenntartva.

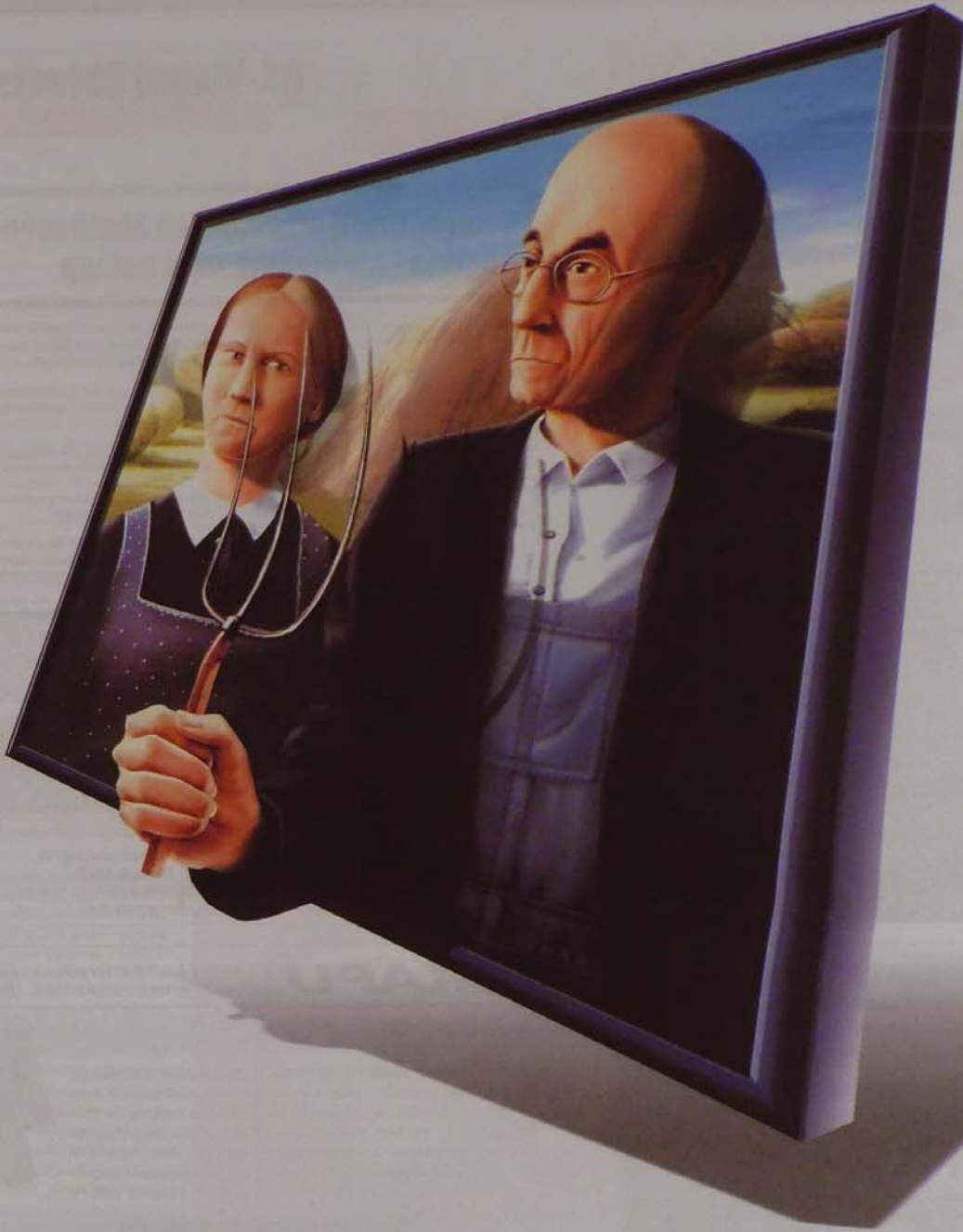
HUMANSOFT®
www.humansoft.hu

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

35016

A HP Brio BAx és
az új, 3D utasítás-
készlettel rendelkező
Intel® Pentium® III
processzor meglepő
dolgokra képes!





Mit várunk el a számítógépektől? Gyorsaságot, megbízhatóságot, a legmodernebb hardvert, és természetesen azt, hogy mindehhez a legjobb áron jussunk hozzá.

A HP Brio BAx pontosan ezt kínálja. Az Intel® Pentium® III processzornak köszönhetően villámgyorsan dolgozik, legyen a munka tárgya bármilyen adatbázis, grafika vagy hang.

A 3 dimenziós alkalmazásokat pedig az Intel® Pentium® III processzor különleges utasításkészlete kelti életre.

Itt a legjobb alkalom rá, hogy a HP Brio BAx számítógépnek köszönhetően Ön is teret nyerjen - most 275 000 forintért.



HP Brio BAx számítógép:

HP Brio mikrotorony, Intel® Pentium® III processzor 450 MHz, 64 MB RAM, Matrox MGA G200 AGP ZX 8MB videó, 6,4 GB HDD, 48x MAX IDE CD, 1,8-hL stereo full duplex audio, Windows 98, HP DMR & TopLoad, Micra Virus Scan, 3 év garancia

További információért hívja a **HP Vevőszolgálatot: 382-1111**. HP Magyarország Website: <http://www.hp.hu/brio>

HETI ALBACOMP AKCIÓ!

Kassza és Döntős díjak: TRC-800C 8.500,- Ft TRC-520M 4.200,- Ft

FlashBack digitális díjak: M persen. Super ar 17.500,- Ft

SANYO

DJCT-műhely, azaz online tárhely: Eng/Tárh. DJCT-100 29.990,- Ft



SFX-110 léghűtéses tápegység: papírvágyóval, fűtő vezérléssel 46.990,- Ft

Állófalú digitális LCD monitorok: 17" L.MU-TF150A1 299.900,- Ft 17" L.MU-TF152D1 329.900,- Ft

SFX-212 léghűtéses tápegység + csatlakozó GDI printer Alanya, super ar 110 189.990,- Ft SFX-P45 tápell. PC, képszoft. 72.990,- Ft

A heti árak több tartalommal az ÁFA-t

ALBACOMP

RENDSZEREK ÉS GONDVÉDELÉS www.albacompt.hu e-mail: info@albacompt.hu

AMÍG A KÉSZLET TART

Bővebb információval kollégáink készséggel állnak rendelkezésre az alábbi címeken:

SANYO Distribúciós és Szakszolgálat 1011 Budapest Páva St. Tel: (1) 201-4499 Fax: (1) 201-4122

Albacom Számítástechnikai Rt. szakszolgálat: 1065 Budapest Nagyenyri u. 25. Tel: (1) 311-8005 Tel/fax: (1) 351-0008

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

CA-Visual Objects 2.5

Objektum orientált, kliens/szerver fejlesztőeszköz

Sikeres üzleti megoldások készítésének motorja - ma éppúgy, mint holnap

A technológia fejlettségével a vállalatoknak - legyenek bármekkora méretűek is - egyre bonyolultabb feladatokat kell megoldaniuk, ha versenyben akarnak maradni. Többek között ilyen feladat a jobb elérhetőség érdekében kikerülni a Világhálóra, a hatékonyságot növelő modem, grafikus felület létrehozása, a költségcsökkentése a meglévő adatok és üzleti logika átiratolása révén, és a hatékonyabb alkalmazások létrehozása. Ugyanaz a technológia, amely a verseny iramát felgyorsítja, szerezésre megtartja az eszközt is, amellyel létrehozhatunk ezekkel a kihívásokkal megbirkózni képes üzleti alkalmazásokat és olyan versenyképes termékeket, amelyek a XXI. század kiemelt piaci versenyében is megállják a helyüket. Ez a termék a CA-Visual Objects - a Windows platform legújabb objektum orientált alkalmazásfejlesztő környezet.

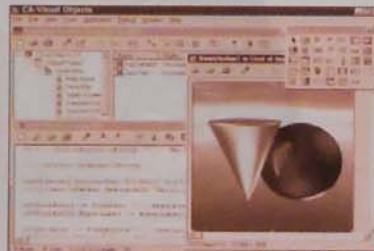
A CA-Visual Objects számos szolgáltatása révén:

- a teljes fejlesztési folyamat a hatékony, integrált fejlesztői környezetből menedzselhető;
a közvetlenül integrált JASMIN adatbáziskezelővel a bonyolult adatstruktúrák egyszerűen kezelhetők;
gyorsan fejleszthető Web alapú alkalmazások és Windows alapú ügyfélszolgálati megoldások;
az ipari szabványok nyújtotta előnyök révén növelhető az alkalmazás hatékonysága;
a simán integrálható Microsoft Visual SourceSafe verziókontroll menedzser segítségével nagyobb fejlesztői csapatok munkája is jól kezelhető.

Bevezető áraink:

(Az árak 1998. szeptember 30-ig érvényesek, és nem tartalmaznak az ÁFA összegét)

Table with 2 columns: Product name and Price. CA-Visual Objects 2.5: 62.500,- Ft; Frissítés 2.0 Professionalról: 38.500,- Ft; Frissítés 2.0 Standardról: 48.500,- Ft; CA-Visual Objects 2.5 SDK: 41.500,- Ft.



1119 Budapest, Szombathelyi tér 14. Tel: 206-2147, Fax: 206-2148 E-mail: sales@kersoft.hu Internet: http://www.kersoft.hu

35026

Szoftver ABC

A szoftver ismer(e)t szállítója

Legfrissebb árakról, akciókról tájékozódhat weboldalunkon: www.SzoftverABC.hu

Table with 3 columns: Product name, Price, and Description. Categories include Akciós termékek, Operációs rendszerek, Irodai alkalmazások, DTP-s és grafikai programok, Office 2000 Hum, Programozás, Egyéb programok, and Szolgáltatásaink.

KISKAPU SZÁMÍTÁSTECHNIKAI SZAKKÖNYVKERESKEDÉS KISKAPU

Hamarosan megjelenik: Programozás Visual Basic 6 nyelven, Photoshop 5 Biblia II. Több mint 700 magyar és több mint 8500 angol nyelvű számítástechnikai szakkönyv közül válogathat a nap 24 órájában.

VirusBuster Sokoldalú megoldás a vírusvédelemben! VirusBuster for DOS, VirusBuster for Windows 95,98, NT, VBShield for Windows NT Workstation, VBShield for Windows NT Server, VBShield for NetWare.

Indul az Intel

Gordon Moore máig a szobájában őrzi azt az üveg Napóleon-konyakot, amelyet az Intel megálmódói láttak el kézjegyükkel még az alapítás évében, 1968-ban. Az Intel társalapítója és tiszteletbeli elnöke az üveget egy fogadással nyerte: a többiekkel szemben ő arra fogadott, hogy az év végéig a félvezető memóriák gyártásához szükséges összes berendezés a helyére kerül, és a következő év elejével elkezdhetik a munkát.

A Szilícium-völgy sok más korabeli vállalkozásához hasonlóan az Intel is a Fairchild Semiconductor környezetében fogant; a Fairchildot Moore, az integrált áramkört feltaláló Robert Noyce és hat társuk alapította tíz évvel korábban, 1958-ban. A Fairchild vezetésének válása azután Moore-t és Noyce-t önállósulásra készítette: újabb vállalatot alapítottak az „integrált elektronikus struktúrák” kutatására, fejlesztésére és gyártására.

Gordon Moore nemrégiben nyilatkozott a *Computerworld* munkatársának az Intel első éveiről.

– Milyen célokat tűzött ki az Intel megalapításakor?

– Összetett integrált áramkörökkel szerettünk volna foglalkozni, és tudtuk, hogy érdemes lenne félvezető memóriákkal kezdeni. Céljaink azonban meglehetősen szerények voltak. Mint az induló vállalkozások általában, mi is inkább a rövid távú fennmaradásért aggódtunk. Öt év alatt 25 millió dolláros bevételhez szerettünk volna jutni – mondhatni, ez volt a mi vízióink. Végül 53 millió jött be öt év alatt, tervünk tehát valóra vált.

– Potenciális vásárlóik, az IBM és a Digital kezdetben nemigen érdeklődtek a mikroprocesszorok iránt. Hogyan sikerült kihúzni addig, amíg végre ők ketten horogra akadtak?

– A beágyazott processzorok révén. A mikroprocesszorok a legváltozatosabb berendezésekben kezdtek fölbukkanni akkortájt, még ott is, ahol mi sem gondoltuk volna. Végül is könnyen programozhatóvá lehetett tenni vele valaminek a működését.

– Például mire használták akkoriban mikroprocesszort?

– Rengeteg jópofa dologra, például egy fickó a csirkeólját automatizálta az egyik mikroprocesszorunkkal. Fogalmam sincs, mit csinál egy automata csirkeólj; az ötlet mindenestre kreatív elmére vall. Aztán volt egy marihuánaszimatoló berendezés; helyettesíteni lehet vele a droggereső kutyákat. Persze ko-

moly dolgokra is felhasználták, például vérvizsgálokban. Igencsak hamar megjelentek aztán az autópárhán, a Buick még fedélzeti számítógépet is készített.

– Megfordult valaha is a fejében, hogy megbukhat a vállalkozás?

– '68-ban biztosan nem. Ha Andy-t [Andy Grove jelenlegi elnököt, az Intel negyedik alkalmazottját] kérdeznék, ő biztosan más véleményen lenne. Nekem viszont volt már előtte két induló vállalkozásom, és azokhoz képest az Intellel simán ment minden, mint a karikaesapás. Neki ez volt az első cége, és sok

mindent közelebbről is élt át. Ő ezt az időszakot tartja élete legfáradtságosabb szakaszának.

– Milyen volt Grove vezetési stílusában az időben?

– Noha jól értett a műszaki dolgokhoz is, jobban érdekelték a külföldi szervezetek, illetve vezetési módszerek. Hallott már Andy „feliratkozó” listájáról? Sokat panaszkodtam amiatt, hogy képtelen vagyok fél kilenc előtt megbeszélést elkezdeni, így kitalálta, hogy mindenkinek, aki 8 óra 6 perc után érkezik az épületbe, fel kell írnia magát egy listára. Aki 8 óra 3-ra vagy 8 óra 4-

re ért a parkolóba, az általában rohan, hogy még időben beérhessen, és ne kelljen felírnia magát. Még én is szaladtam. Amikor elnök lett, akkor eltörölte a listát; voltaképpen ártatlan dolog volt, semmilyen következménnyel nem járt, ha valaki felkerült rá. Pszichológiailag azonban roppant hatásos volt.

– A technikai ötletességen túl milyen, még ma is fellelhető alapokat fektettek le akkoriban?

– A kezdetektől fogva olyan vállalati kultúra kialakítására törekedtünk, amelyben a műszaki dolgokhoz legjobban értők hozzák a műszaki jellegű döntéseket. Igyekeztünk nem „túlirányítani” a vállalatot. Erős szervezetet építettünk ki, mindig a legjobb embereket alkalmaztuk. A összes vezető a pályá-



Gordon Moore, az Intel társalapítója és tiszteletbeli elnöke

futása kezdete óta nálunk van, és ez az összetartás nagy erő.

Leslie Goff
(Computerworld)

Ön szerint mi a gyorsabb? Az új CISCO 10/100-as Ethernet Switch vagy ahogy elkapkodják.



A Catalyst 2900 sorozat XL tagja közel kétszer olyan gyors, mint bármely másik switch. Emellett rugalmas, könnyen kezelhető és az ára is igen vonzó.

A Cisco 10/100-as Ethernet Switch minden porton keresztül a dedikált, teljes sebességet nyújtja. A Fast EtherChannel technológia segítségével nagysebességű, költségkímélő gerinccsatorna alakítható ki. Moduláris, bármikor rugalmasan továbbfejleszhető gyorsabb csatlakozási lehetőségekkel (pl.: Gigabit Ethernet, ATM), valamint a szabványos 802.1Q VLAN támogatással.

A hálózat bármely pontjáról egy hagyományos WEB/Internet böngészővel menedzselhető. Cisco IOS szoftvert futtat, amely illeszkedik a Cisco routerek, Access szerverek operációs rendszeréhez.

A Cisco 10/100-as Ethernet Switch tulajdonságai bár magukért beszélnek, azokat az ALBACOMP kedvező tapasztalatai is alátámasztják. Válasszon bennünket és hálózata szárnyalni fog.

További részletekért látogassa meg honlapunkat (www.albacomp.hu), illetve keresse munkatársainkat!

1968-ban történt...

- A Stanford Egyetemen Joshua Lederberg létrehozta az első orvosi diagnosztikai programot, a Dendrit.
- Edson DeCastro (a PDP-8 korábbi főmérnöke a Digitalnél) megalapítja a Data Generalt.
- Edsger Dijkstra bevezeti a strukturált programozás elvét, és kijelenti: a GOTO parancsokat a jövőben nem lenne szabad használni.
- Mozikba kerül Stanley Kubrick filmje, a 2001: Űrodüsszeia, benne a híres számítógéppel, a HAL 9000-rel.



Albacomp

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

www.albacomp.hu, e-mail: info@albacomp.hu

Budapesti Iroda
1139 Budapest
Frangepán u. 8-10.
Tél.: (1) 329-1493
Tél./fax: (1) 349-0152



„Nekünk más a filozófiánk...”

A mennyiség nem minden

➤ *Folytatás a 4. oldalról*

szolgáltatásait: nagyon jó példa erre a távközlési vállalatok köre. A távközlési cégek tíz évvel ezelőtt olyan számlát küldtek ki, amelyen a beszállítási díjak végösszege szerepelt. Ma viszont a számlát felhasználva valamiféle üzenetet is el akarnak juttatni az ügyfeleknek, a pusztán összegén kívül. Több telefonszolgáltató érdekelte a mobiltelefonban is. Valószínűleg erősíteni akarják

mobilszolgáltatásaik promócióját is. Ennek egy módja, hogy a számla hátoldalára nyomtatjuk az információkat, például a legfrissebb akciós ajánlatot. Ha házon belül van az erre szolgáló eszköz – azaz a lapadagoló lézer –, akkor meg tudja csinálni. De ha ezt egy külső vállalkozó készíti, akkor elvész az a rugalmasság, amivel szinte napi frissességű információkat lehet feltüntetni.

– *Ezek szerint nem is látnak nagy lehetőségeket a forráskihelyezésben?*

– A forráskihelyezés, mint olyan, nagyon népszerű, minden iparágban. Hogy mi a helyzet a nyomtatóiparban? A nagyon nagy teljesítményű nyomtatóknál erre nem látok túl nagy piacot. Az általános irodai környezetben már működik a dolog, és ebben például a Xerox nagyon sikeres. Vegyünk egy ügyvédi irodát. Odamennek a Xerox munkatársai az ügyvédi irodába, és azt mondják: mi megcsináljuk maguknak az összes nyomtatási, másolási, faxolási fel-

adatot. Majd mi működtetjük ezeket a gépeket, hiszen maguk ügyvédek, nem ehhez kell érteniük. Az ilyen-fajta általános irodai környezetben jól működhet a dolog, és nagyon sikeres, rendkívül jövedelmező üzlet lehet a szolgáltató cégnek, mégpedig azért, mert bármilyen eszközt elhelyezhetnek ott. Lehet az egy tízéves nyomtató, a végfelhasználót nem érdekli, amíg rendes minőségben, időben megkapja a papírjait. Ebben az üzletben jókora profit van.

– *Őnök miért nem csinálják?*

– Mert nem a mi üzletünk. Ez már kimondottan szolgáltatás. Ha a Xeroxot vesszük, amelyek az elővása az ilyen forráskihelyezésnek, évente 20 milliárd dollár bevétele származik innen. A részvényesek azt várják tőlük, hogy a forgalmat



Michael E. Bradley

minden évben drasztikusan növeljék; nem tudom, pontosan hány százalékkal, de elképesztő mértékben. Ezekre a szintekre csak úgy lehet feljuttatni a céget, ha különleges szolgáltatásokat nyújtanak.

Mi nem ebben a fajta üzletben vagyunk érdekeltek. Természetesen a mi részvényeseinket is érdekli, hogy mit csinálunk, de nem várnak el tőlünk ilyen ütemű növekedést. Mi inkább a nagy terhelésre tervezett nyomtatóalkalmazásokkal foglalkozunk, ahelyett, hogy igyekeznénk az utolsó dollárt is kifacsarni az utunkba került cégekből. Mi az ügyfelekre összpontosítunk, hogy megfelelhessünk az igényeiknek. Egyszerűen más a filozófiánk, nem a felhasználó-ból akarunk még több pénzt kicsikarni, hanem az alkalmazásból.

– *Általában merre tart a cég?*

– A piac szegmentált. Megjelentek a színen az eredetileg fénymásolókat gyártó cégek, amelyek a fénymásolóknál megtanult értékesítési trükköket alkalmazzák, hogy elérjék a kívánt eredményt, az eladott darabszám növekedését. A Ricohnak például nagyon jók az eredményei, de a felhasználók többsége észre sem vette, hogy a legutóbbi csere után korábbi analóg termékek helyett már digitálisat használ.

A mi stratégiánk talpköve, hogy értéket adjunk az alkalmazásokkal. A hardver nem cél: a hardver eszköz a cél eléréséhez, és a cél, hogy a munkát gyorsabban, jobb minőségben, biztonságosabban vagy olcsóbban lehessen megcsinálni. Milyen értéket jelent az eszköz a cég számára? Inkább ezt próbáljuk meg, nem pedig csak leszállítjuk a dobozt az ügyfélhez, aztán vesszük a kalapunkat, hogy viszlát, három év múlva találkozunk.

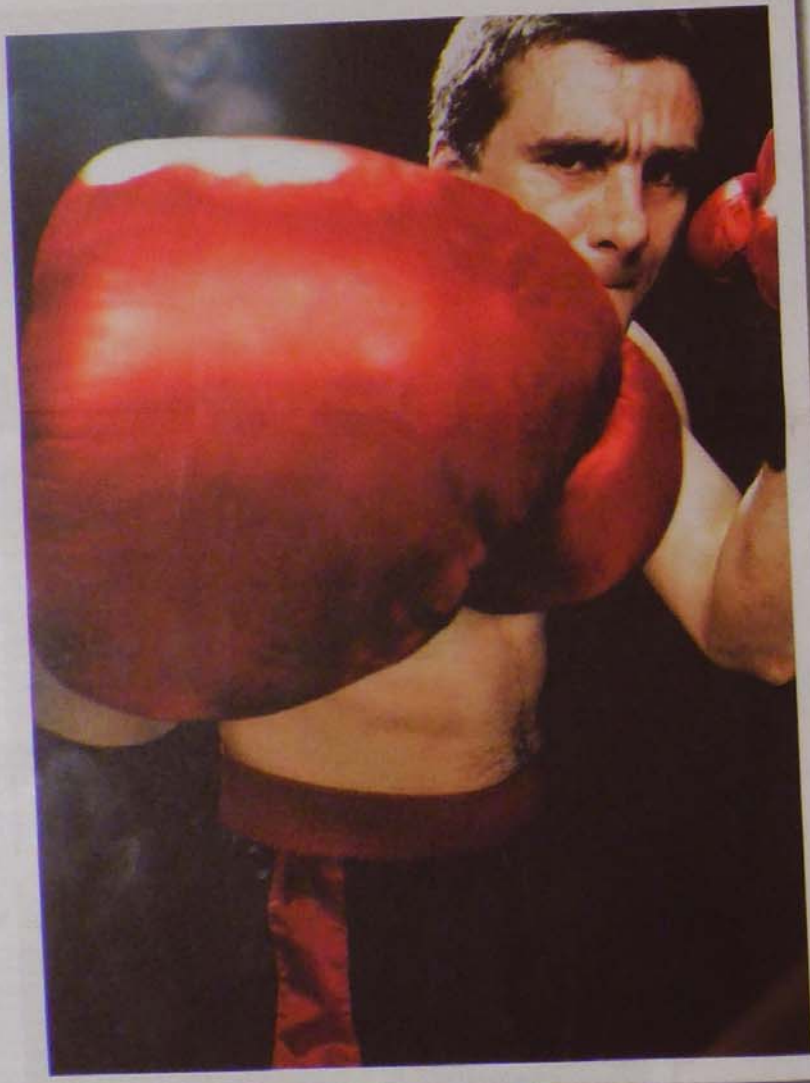
– *Ezek szerint nem is állítanak fel célokat mondjuk a piaci részesedés tekintetében?*

– Nem, pedig a legtöbb japán cégnek vannak ilyen céljai, hiszen ez alapján mérik le a növekedésüket. Ennek ellenére a Hitachi a legtöbb európai piacon a harmadik vagy a negyedik helyen áll, ha összeadjuk azokat az eszközöket, amelyeket más cégek (például az IBM) a saját nevükön hoztak forgalomba. De a piaci részesedés önmagában számunkra nem cél. Nem ezen mérjük le a sikereket.

Természetesen a bevétel továbbra is fontos, hiszen anélkül nincs vállalat. De forgalomra szert lehet tenni például úgy is, hogy szoftvercsomagot adunk el, nem kell ahhoz egy újabb nyomtatót értékesíteni. A fénymásolóiparból jött cégek csak úgy tudják növelni a bevételt, ha több és több dobozt adnak el. Nekünk pedig bizonyos szoftveken akkora hasznunk van, mint egy kisebb nyomtaton.

Schopp Attila

HP Vevőszolgálat 382-1111 <http://www.hp.hu>




MEGTÉVESZTŐEN VALÓSÁGHŰ.



Ha ijedten elkapta a fejét egy ekkora pofon elől, akkor sem kell aggódnia. Mindez csak azért történt, mert a képet a világ jelenlegi legfejlettebb tintasugaras nyomtatási eljárásával állították elő – a HP PhotoREI precíziós technológiájával, amely forradalmi változást hozott a nyomtatásban. 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 fotóminőségűek lesznek, így semmi más nem múlhatja felül őket. Mert olyanok, mint maga a valóság.

HP DESKJET NYOMTATÓK
HP PhotoREI technológiával

 **HEWLETT
PACKARD**
Expanding Possibilities

HÍREK

Augusztus közepére készült el a Hypermedia Systems legújabb multimédiás CD-ROM-ja, a Legértettebb természeti kincseink; Magyarország természetvédelmi és védelme érdekében elkészített területeit mutatja be. Szerkesztői csaknem 300 országosan védett természeti értékhez, természeti parkba, tájvédelmi körzetbe és természetvédelmi területre kalauzolják el az érdeklődőket. A szöveges ismeretanyagot nagyjából 1000 főt, az útonalaki térképeket, valamint egy madárhangokat is tartalmazó madárlexikon egészíti ki. (Hypermedia Systems)

Szeptemberben jelenik meg a Kossuth Kiadó Kontinensről kontinensre című CD-ROM-sorozatának legújabb, Közép- és Dél-Amerikát bemutató lemeze. A korábbi, Afrikával és Észak-Amerikával foglalkozó CD-khez hasonlóan ez is a kontinens természeti értékeivel ismerteti meg olvasóit, amennyire ezt a területi korlátok lehetővé teszik. Közép- és Dél-Amerika ősi kultúrái, felfedezése, hegy- és vízrajza, éghajlata, állat- és növényvilága és természetvédelmi területel szerepelnek a témái között. Több száz kép, térkép és mozgókép-részletek illusztrálják az anyagot, és hasznos ötletekkel szolgál azoknak, akik szerencséjük révén eljutnak a vadregényes tájakra. (Kossuth Kiadó)

Új sorozatot indít a Woodstone Interactive; ennek az Irodalmi Kincses-tárnak az első két lemeze augusztusban jelenik meg. Négy-négy klasszikus magyar költő összes művét tartalmazza. Az első CD-n Petőfi, Arany, Vörösmarty és Babits, a másodikon pedig József Attila, Ady, Csokonai és Balassi költeményei találhatók, életrajzaikkal együtt. Egyszerű kezelőprogramjuk segíti a kívánt mű megtalálását. A Woodstone reményei szerint elsősorban az iskolák és az iskolások körében lesz népszerű a sorozat, amely már egy 386-os gépen Windows 3.1 operációs rendszer alatt is használható és az ára szokatlanul alacsony. (Woodstone Interactive)

A digitális fényképezés címmel második CD-ROM lemezt jelentette meg augusztusban a D2 Stúdió. A HTML formátum jóvoltából a 450 képernyőoldali anyag webböngészővel lapozgatható, és a kiadó első lemezéhez hasonlóan (Fényképezés kísérő géppel) a fotózáshoz, pontosabban a digitális technikának a fényképezésben való felhasználásához kínál ismereteket. A fényképezés alapmereteinek rövid áttekintése után külön fejezetekben foglalkozik a digitális kamerák típusaival, kezelésével és szolgáltatásaival. Önálló fejezetet kapnak a lap- és filmolvasók. Nem programokat, hanem a számítógépes képfeldolgozás általános lehetőségeit igyekeztek bemutatni a szerzők, de a gyakorlatokban feltételezik a Photoshop környezetet. Napjainkban a hobbiból fotózók körében a digitális technika alkalmazásának kulcskérdése az olcsó és jó minőségű nyomtatás; a fotónyomtatás szempontjából szöveg- és kép-technológiákkal és nyomtatókkal is foglalkozik a lemez. (D2 Stúdió)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Beszéljen többet a számítógéphez!



A hazai üzletek kínálatában feltehetően számtalan számítógépes nyelvoktató program közül a Tell me More (Mondj nekem többet) című multimédia CD-ROM a beszéd felismeréssel és jó néhány kiegészítéssel – például az 1998-as Baseli Taneszköz Világkiállítás nagydíjjával – hívja fel magára a figyelmet. A sorozat a francia Auralog cég fejlesztése, amelynek az angol és a német nyelvet tanító változatait a Premiere Training Co. Mo. Kft. honosította. Egy nyelv-készlet három önálló csomagból áll: kezdő, középaladó és haladó szintű változatból, ez utóbbi mindkét szint anyagát tartalmazza.

A Tell me More a nyelv tanulás minden szegmensét – szókincs, kiejtés, megértés, nyelvtan – át-fogja, ellentétben a másik, a Talk to Me (Beszélj hozzám) változattal, amely inkább csak az előbeszédre és a megértésre koncentrál, s például nyelvtan nincsen benne.

A Tell me More sorozatból az angol középaladó változatot próbáltuk ki. A csomag két CD-t tartalmaz, a telepítőlemezeken egy rövid, a program lehetőségeit bemutató ismertető is található. A telepítő minimális, maximális és egyéni telepítési lehetőséget kínál fel aszerint, hogy milyen képernyőfelbontást és színmélységet választunk. A minimális 42 megabájtot, a maximális 102-t igényel, jómagam az egyéni telepítésben 640x480-as felbontást és 256, valamint 65 ezer színt választottam. A 800x600-as felbontást – ki tudja, miért – nem támogatja a program, a következő fokozat az 1024x768, ugyancsak 256 és 65536 féle színnel, de ezt már nem bírta volna a monitor. Így végül mindössze 37 megabájtra volt szükség a merevlemezre. A program 800x600-as képernyőfelbontás mellett is használható, ekkor 640x480-as ablakban fut.

Indítás után a program egy nem túl ötletes, a főmenünek megfelelő képpel jelentkezik be, és a rajz egyes animált részére kattintva lehet elindítani a következő részeket: Bevezető, Lecke választás, Párbeszéd, Videó, Gyakorlatok, Kiejtési gyakorlatok, Szójegyzék és nyelvtan, Beállítások, Statisztika és Súly.

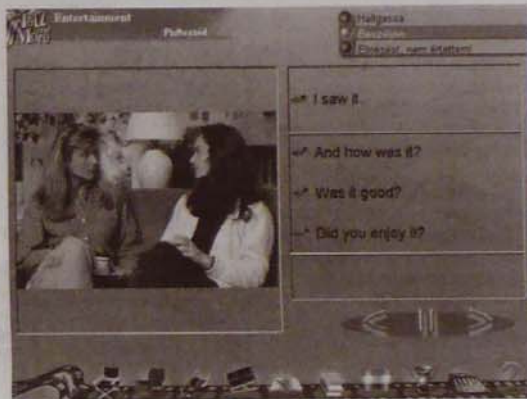
A feladatok egy részének a témája a kiválasztott leckétől függ. Hat leckéből válogathatunk, vannak köztük élethelyzetek, például reggelit vagy ebédet rendelünk egy étteremben, telefonon érdeklődünk egy kibérelhető nyaraló iránt, és akadnak általános témák, mint mondjuk az időjárás vagy a szórakozás. Rövid bevezető után a párbeszéd az aktuális lecke témájának megfele-

lően tesznek fel kérdéseket, amelyekre 3-5 lehetséges válasz közül kell megadni, pontosabban bemonadni a megfelelőt. A képernyőn felgyulladó lámpácska és kattán hang jelzi, hogy mikor következünk mi. Ha elég gyorsak vagyunk, tényleg párbeszédszerű lesz a gyakorlat. Beállítható, hogy a lehetséges válaszok között legyen-e egy vagy több nem oda illő. A helyes válaszokból is többféle van, így végeredményben több ízben is végigcsinálható egy gyakorlat, anélkül hogy gépiessé válna.

le lassítva, ezért a hang színe megváltozik, jóval mélyebb lesz, de a megértést ez még nem zavarja.

Nemcsak a teljes mondatot, hanem a mondaton belül minden szót külön-külön is meghallgathatunk, illetve kimondva összehasonlíthatjuk a példahangzással. A program hétéfokozatú skálán értékeli, hogy az általunk elmondott szöveg kiejtése mennyire egyezik az eredetivel, ezt az értéket minden próbálkozás után kijelzi. A minősítés elég érzékeny, némi erőfeszítéssel – látva az oszcillogrammon, hogy hol tértünk el jelentősen az eredetitől – általában gyors javulás érhető el. A párbeszédnél csak akkor lép tovább a következő mondatra, ha felismerte a válaszunkat, és a Beállításoknál az is megadható, hogy az 1-től 7-ig terjedő skálán mekkora értéket kell elérnünk ahhoz, hogy elfogadjuk a válaszunkat és továbbengedjen.

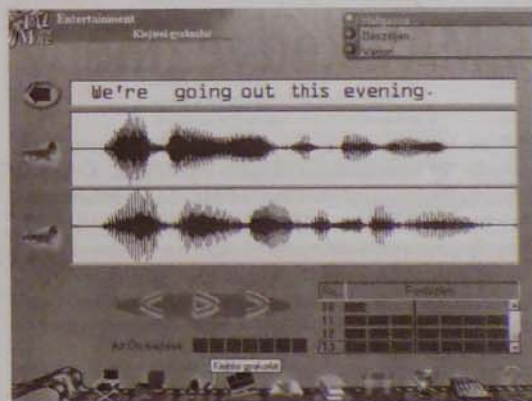
Egy-egy mondat kedvéért persze nem szükséges végiglapozni a párbeszédet. A Kiejtési tárgymutatóban közvetlenül is elérhetőek az aktuális lecke párbeszédének mondatai, szavai és néhány, bizonyos szavakban előforduló jellegzetes, több egymást követő betűnek megfelelő hangzó.



Több lehetséges válasszal folytathatjuk a párbeszédet

A feladatok közben a képernyő alján végighúzódo ábrákkal érhetőek el a program opciói.

A párbeszédet a témához illő állóképek kísérik, feltéve hogy nem kapcsolunk be a fordítást, mert olyankor tükörszerűen a magyar mondatok jelennek meg a kép helyén. Ha sehogy sem sikerül megfelelően elmondani a helyes választ, kétszer rákattintva a kérdésre mondatra, átléphetünk a Kiejtési gyakorlathoz. Ez a program különlegessége: segítségével meghallgatható a példamondat, a képernyő felső részén pedig a hangzás oszcillogramszerű ábrája látható. Alul az általunk elismertelt mondat oszcillogramja jelenik meg, amit



Felül a példamondat hanglejtését, alul a felhasználó ismétlését mutatja az értékelő a program

A Gyakorlatok ablakban egy nyolcféle feladatot tartalmazó munkafüzet jelenik meg, a feladatok tartalma kapcsolódik az aktuális leckéhez. A gyakorlatok nehézsége változó, szerepel köztük hasonló vagy ellentétes értelmű szavak párosítása, párbeszéd és egyedi mondatok kiegészítése, valamint diktálás, azaz az elhangzott mondatok leírása. Néhány gyakorlatnál az is beállítható, hogy egérrel vagy kimondással akarjuk kiválasztani a megfelelő szót. A megoldás mindenütt azon-

nal ellenőrizhető. A jó válaszokat tapssal, a kevésbé jókat különböző hangeffektusokkal – fityülés, dobogás, kiabálás – nyugtatja a program, ami eleinte jó ösztönök tünik, de én egy óra elteltével már azt kerestem, hogyan lehetne kikapcsolni ezt a zajos kórust. Nos, nem lehet, a Beállítások menüben sok minden állítható, ez azonban nem.

A Videó menüpont alatt két, közel háromperces, narrátorszöveggel kísért hangzóképlejtés választható, amely után a program kérdésekkel ellenőrzi, hogy figyeltünk-e, és mindent jól értettünk-e.

A kétféle filmecske közül az egyik kiválasztása – bár az is meg lehet, csak én voltam ügyetlen – kissé nehézkesnek tűnik. A legtöbb feladatnál az aktuális lecke dönti el a tartalmat, itt azonban a leckék egy részénél az egyik, a többinél a másik videorészlet indul el, de hogy mikor melyik, erről semmilyen információ sem jelenik meg a képernyőn. Olyan ez, mintha eredetileg mind a hat leckehez tartozott volna videorészlet (vagy legalábbis a tervekben szerepelhetett), végül azonban, ki tudja miért, csupán kettő került fel a lemeze.

A Szójegyzékben a lemezen előforduló szavak szerepelnek; valamennyit ki is mondja a program. A Nyelvtani rész a legfontosabb igeidőket és néhány, az angolra jellemző nyelvtani problémát mutat be, karikatúrák segítségével, és kimondva a példamondatokat.

Végül a Lecke statisztikájában ellenőrizhetjük azt, hogy a rendelkezésünkre álló feladatok közül hányat próbálkoztunk, és hány esetben jártunk sikerrel.

Összefoglalva, a program erőssége – a beszéd felismerés – jól működik, a hangzó példák jól érthetőek. A feldolgozott anyag terjedelme nem túl nagy, a CD-ROM az „inkább keveset, de azt biztosan” elvet követi, és alkalmas a kiejtés tanár nélküli csiszolására. Nekem egyedül csak a nyomtatási lehetőség hiányzott.

A program használatához szükséges minimális konfiguráció: 486 DX4 100 megahertzes CPU, 16 megabájti memória, 16 bites hangkártya, hangszórók és mikrofon vagy mikrofonos fejhallgató, Windows 95 vagy pedig annál későbbi operációs rendszer.

(Tell me More 1999, Auralog és Premier Training Co. Mo. Kft., áfás ára 9800 forint)

Erdők-mezők virágai

A nagyvárosokban élők közül sokan csupán a parkokban és a virágüzletekben előforduló növényeket ismerik, és talán csak egy-egy kirándulás alkalmával csodálják meg a Kárpát-medencében előforduló vadvirágokat, természetesen növényeket. A Kossuth Kiadó Magyarország flórája és faunája sorozatában megjelent Vadvirágok című CD-ROM-jára nekik (is) segítséget nyújthat a gyakran előforduló fajok megismerésében. A lemez ké-

szítói természetesen nem vállalkozhattak a mintegy 2500 magasabb rendű növény részletes bemutatására. Közülük 300 fajt választottak ki, azokat, amelyek talán a legjellegzetesebbek.

A program grafikája a sorozattól már megszokottan szép és visszafogott, a menürendszer egyszerű és jól áttekinthető. A főmenüben az alábbi lehetőségeket találjuk: Bevezető, Fajleírások, Kirakó, Teszt, Galéria és Névjegyzék. A Bevezető alme-

nűben néhány fogalomnak a magyarázata, az élőhelytípusok leírása és természetvédelemtől szóló gondolatok olvashatók. Utóbbira azért van szükség, mert a városi ember – ha már elmegy kirándulni – szinte mindig vadvirágokkal tér haza, amely bokréta persze órák alatt elhervad, amire a „nem baj, majd megszüntjük” felkiáltással szokás vigasztalódni.

A mérgező növényekről szóló tudnivalókat külön fejezetben olvashatjuk el. Ez a kisgyermekes szülők számára lehet fontos, a csemeték ugyanis a kirándulások alkalmával kíváncsiságból gyakran megkóstolják az érdekesnek talált növényeket. A Tájégszék menüpont Magyarország térképét jeleníti meg a képernyőn, a rajta lévő kis ikonokra kattintva pedig az adott vidéken jellegzetes növények fotóit nézhetjük végig.

A Fajleírások a rendszertan és az élőhely típusa szerint csoportosítva, illetve ábcérendőben mutatja be a fajokat. Az ábcérendő lista alapja lehet mind a magyar, mind a latin elnevezés. Innen indítható a kiválasztott növény „adatlapjának” a nyomtatása. Minden egyes növényt a teljes képernyőre nagyítható fényképpel illusztrál a program, elolvasható itt a leírásuk: élőhelyük, elterjedésük, továbbá az esetleges hozzájuk kapcsolódó érdekességek, például a gyógyhatásuk.

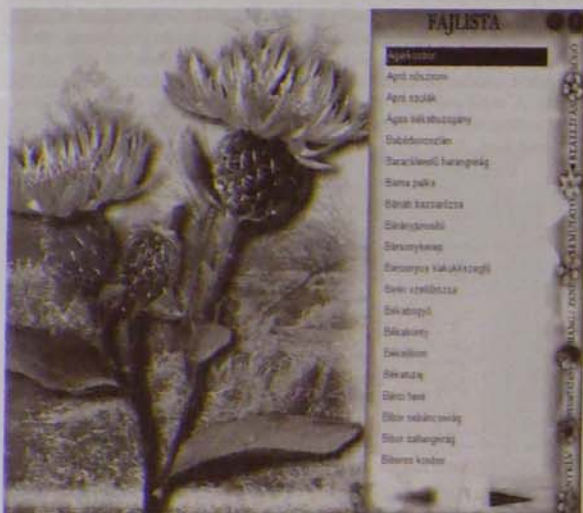
A Galériában egy helyen tekint-

hető meg a lemezen lévő ötszázötven növényfotó – a képek szépek, a szkenelés minősége is jó. Akár sorozatokat is összeválogathatunk a felvételekből, és a képernyőn le is vetíthetjük személyes gyűjteményünket. A sorozat egy állományban elmenthető a merevlemezre. A fotókat önálló állományként tartalmazza a CD, így azok egyszerűen felhasználhatók.

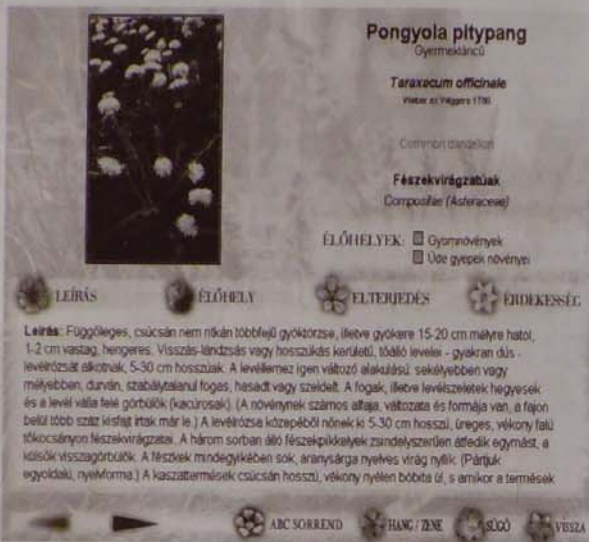
vágja és összekeveri a virágok fotóit, amelyeket azután puzzle-szerűen kell összerakni.

A lemez az anyagot angol nyelven is tartalmazza, a főmenüben lehet kattintással nyelvet váltani.

A futtatáshoz szükséges minimális konfiguráció: 486DX/4 processzor, 8 megabájt RAM, 16 bites színmélység, 16 bites hangkártya és Windows operációs rendszer.



Magyar vagy latin névlistából is kiválaszthatóak a fajok



A fajleírás képernyője

A Teszt ablakban képe alapján kell felismernünk az adott növényt és az élőhelyét. Egyfajta tudáspróba az önálló Kirakó játékprogram, amely beállítható számú darabra

(Vadvirágok, Magyarország flórája és faunája sorozat, 1998, Kossuth Kiadó, áfás ára 4990 forint)

Csórián Sándor

Kispál és a Borz, Ladánybene 27, Republic

a WindowsIS-on

33%-os MÁV-kedvezmény

A MÁV 33%-os vasúti kedvezményt ad az 1999. szeptember 10-11-12-i WindowsIS '99 informatikai kiállításra érkezőknek. A nagyszabású rendezvény a látogatói infoparkban, a BME-ELTE Informatikai épületében, illetve a félkész „kakastaréjos” sportsarnokban lesz.

A MÁV komoly forgalomemelkedésre számít, hiszen a WindowsIS-on felvonulnak a magyar informatikai élet legnagyobbjai: a Microsoft itt mutatja be az év legnagyobb érdeklődéssel várt szoftverújodjáját, az Office 2000 magyar változatát. Képviselteti magát többek között a Compaq, a Hewlett-Packard, a Cisco, és az Elender is.

A konferenciákat, a szakkiallást és vásárt fesztiválprogramok egészítik ki, melyek jó részét a világhírlírára épült, de eddig még soha nem használt üveg kakastaréjos sportsarnokban tartják, amely félkész, nyersbeton állapotában is impozáns, pop-rock-koncertekre pedig egyenesen ideális. A WindowsIS első napján mások mellett a Kispál és a Borz, második napján a Republic, a harmadik napi zárókoncerten pedig a Ladánybene 27 lép az aréna, s szórakoztatja a várhatóan több ezer főnyi nagyérdeműt.

A rendezvény szervezője a PRI Stúdió. A szakmai támogatást az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. és lapjai: a PC World és a CW-Számítástechnika nyújtja.

Jegyek a WindowsIS-ra, illetve az esti fesztiválprogramokra a helyszínen válthatók, s ott bélyegzik le a visszafelé szintén olcsóbb utazásra jogosító MÁV-vonatjegyeket is.

35042



EGLO LUX®
MAGYARORSZÁG KERESKEDELMİ
KÖRÜLTÖLT FELELŐSÉGŰ TÁRSASÁG

1220 Dunakeszi, Fő út 143/A Telefon: 27/341-353 Telefax: 27/341-292

Európa vezető lakásvilágítási termékeket gyártó és forgalmazó vállalata dunakeszi központjába

rendszertervezőt keres

Feladata:

számítógéprendszerint üzemeltetése és fejlesztése, termelési és kereskedelmi tevékenységünk támogatása

Elvárásaink:

szakirányú végzettség, jó tájékozottság a hardverkonfigurációs lehetőségekről, Windows NT, Win95, Novell hálózat és Office alkalmazások ismerete. Németnyelv-tudás és SAP-ismeret előnyt jelent.

Ájánlatunk:

szakmai fejlődési lehetőség
Jelentkezését szakmai önéletrajzzal, bizonyítványok másolatával, fényképpel, valamint a fizetési igény feltüntetésével az alábbi címre kérjük:

EGLO LUX Kft. 2120 Dunakeszi, Fő út 143/A

35041

UNITIS

INTELLIGENT SOLUTIONS

Számítástechnikai rendszerek értékesítésében jártas, tapasztalatokkal rendelkező

kereskedelmi képviselőket

keresünk

dinamikusan fejlődő üzletágainkba.

Az állás betöltéséhez

- szakirányú felsőfokú végzettség
- angolnyelv-tudás és
- jogosítvány szükséges.

Jelentkezés önéletrajzzal,
Tel.: (23)-505-023
E-mail: tibor.sas@unitis.hu

35036



A Nap már ugyan elfogyott, de...

...az ár-fogyatkozás még tart.

- Pentium számítógépek három és gerencsával
- Portacom, Compaq, Toshiba NOTEBOOK számítógépek
- EPSON nyomtatók
- Hib Canon plotterek, nyomtatók
- Nyomáskéretény digitizáló táblák
- UIMAX, EPSON, GENIUS szkennerek
- OLYMPUS, EPSON digitális kamerák
- SAMSUNG monitorok
- ELSA profil videobárnyák
- DTP rendszerek
- multimédia eszközeik
- GSM adatátvitel
- Internet-szolgáltatás
- Web-szerecs, tartalomszolgáltatás
- ISDN kapcsolatok
- routerek és hálózati konfigurálás
- szervíz, karbantartás, gépbővítés

QUERTY COMPUTER
Alapítva: 1984-ban

Querty Computer szaküzlet: 1111 Budapest, Baross új 14. Sz. 44-4777 Fax: 363-0337 Pósta: 1111 Budapest 10-18 0242
Epson - Olympus szaküzlet: 1111 Budapest, Baross új 14. Sz. 44-5477 Pósta: 1111 Budapest 10-18 0242
Querty Mammus szaküzlet: 1033 Budapest, Lőrinc új 4-4 László Sz. 44-4233 Pósta: 1033 Budapest 10-18 0242

35013

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

Keresett szakma

Windows NT rendszergazda tanfolyam

A képzés világszerte elismert és alkalmazott módszer szerint történik, a hallgatók nemzetközileg elismert bizonyítványt kapnak.

Egy éves kurzus (kezdés: október 5.)

- Információtechnológia alapok
- Windows NT rendszerismeretek

Jelentkezési határidő: szeptember 10.
A felvételi létszám limitált!

IBM Oktatási Központ

1117 Budapest, Neumann János u. 1.
Telefon: 382-5900
Információ: Kessenő András
E-mail: oktatas@hu.ibm.com
http://www.hu.ibm.com/solutions

35021

A Recognita Rt.

szoftvertesztelési feladatokra számítástechnikai munkatársakat keres.

Követelmények

- legalább középszintű angolnyelv-ismeret
- felhasználói szintnél mélyebb számítástechnikai ismeret
- a programozói ismeret előnyt jelent

Feladatok

- tesztelési útmutatók készítése angol nyelven
- tesztautomatizálási eszköz programozása
- programok, illetve programmodulok tesztelése

A betöltendő állásról felvilágosítást nyújt Torsán József. Telefon: 452-3725
Kérjük, küldje el hozzánk részletes angol nyelvű önéletrajzát 1999. szeptember 21-ig.
E-mail cím: jozsef.torsan@caere.com
Levelem: 1550 Budapest, Pf. 210

recognita

35038

Windowsos, internetes, térinformatikai rendszerfejlesztéssel foglalkozó budapesti vállalkozás

főállású munkatársakat keres

PROGRAMOZÓI

munkakörbe.

ORACLE, C++, CAD, GIS rendszerek ismerete előny.
Rövid szakmai önéletrajzzal várjuk jelentkezésüket az allas@geoform.hu címre.
Tel.: 30-2-07-93-07

35040

KERESÜNK

honosított integrált kereskedelmi vállalati alkalmazói szoftver fejlesztésére, bevezetésére

áruforgalmi, pénzügyi informatikus munkatársakat

PROGRESS 4GL-környezetben.

SYSLAND Kft.

1122 Budapest, Maros u. 30.
Telefon: 214-6020, 214-6021
Telefax: 214-6019

35039

KIM-SOFT

Multimédia CD-Shop

az Oktogonnál, a Teréz Üzletházban
1067 Budapest, Teréz krt. 23.
Tel.: 302-8996, 332-4399/120

Nyitva tartás: hétfő - péntek 10 - 18h, szombat 10 - 13h

Aktív árak (amíg a készlet tart)

Adobe InDesign (bevezető ár)	131 900,-
CorelDRAW 9 Spec. Új	99 900,-/79 900,-
CorelDRAW 7 Select	27 900,-
MS BackOffice 4.5 for SBS (5 user)	195 900,-
McAfee VirusScan 4.0 Deluxe	11 900,-
Norton Commander 2.0 Win95	10 600,-
Recognita Plus 3.2 for Win32	15 900,-
WinZip 7.0 (többtörzses program)	9 900,-

Operációs rendszerek

Linux Red Hat v5.2 (i686)	13 200,-/19 200,-
SUSE LINUX 6.1 (+StarOffice 5.0 PE)	9 990,-
IBM PC DOS 2000 CD (új)	19 400,-
Hijon!	19 400,-
Novell hálózati rendszerek	24 900,-
Windows 98 Upgrade magyar	89 900,-
Windows NT 4.0 Workst. magyar	89 900,-

Grafika, képfeldolgozás

ABC Graphics Suite 2.0 Comp. Új	49 900,-
Adobe Photoshop 5.0 magyar	199 900,-
AutoCAD LT 98 for Win95	109 900,-/25 400,-
CorelDRAW 9 CD Upgrade	78 900,-
Corel Gallery 65 900 /205 000	5 900,-/15 200,-
Corel Photo CD Super Pack (10 CD)	11 400,-
InitialCAD 98 for Win32 (Vase)	110 000,-
Kal's Power Tools 5.0 (új)	42 900,-
Laktársvezető 3Dmenüben	3 992,-
Lotus Freelance 97 for Win95	17 400,-
PaintShop Pro 5.0 for Win32	24 600,-
Planix Home Complete 3D	19 900,-
SmartDraw 4.0 Prof.	47 900,-
TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade	51 900,-
WaveWave II (videoszerekesztő)	30 900,-
Vase 5.0 Standard/Prof.	57 900,-/119 900,-

Fejlesztő rendszerek

Borland C++ Builder 4.0 Pro Új	95 900,-
Borland JBuilder 2.0 Standard	36 900,-
CA Visual Objects 2.0 Prof. Spec.	79 000,-
Crystal Reports 7.0 Standard	38 400,-
Delphi 3.0 Standard (Akció)	24 000,-
Delphi 4.0 Prof. Upgrade	86 900,-
Macromedia Shockwave Studio 7.0	339 900,-
Turbo Pascal 7.0 for DOS	21 900,-
Visual Basic 6.0 Learning	24 900,-/12 900,-
Visual C++ 6.0 Prof./Új	129 900,-/64 900,-
Visual J++ 6.0 (Java prog.)	24 800,-/12 500,-
Visual Studio 6.0 Pro/Új	256 900,-/128 900,-

Kiadványkészítő programok

Adobe InDesign (bevezető ár)	131 900,-
Corel Ventura 6.0 + magyar elválasztás	89 900,-
Corel PrintOffice magyar	21 900,-
QuarkXPress 4.0 for Win32	244 900,-
Hayes-e for QuarkXPress	54 900,-

A közötti árak nem tartalmazzák a 25 %-os áttét, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!

KIM-SOFT Számítástechnikai és Kereskedelmi Kft.
1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.
Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760
Részletesebb információk az Interneten: www.datanet.hu/kimsoft

Kelley J. P. Lindberg

Novell NetWare 5 Adminisztrátorok kézikönyve

MAGYARUL

A Novell legfrissebb hálózati operációs rendszerének használatát részletesen leíró, nagy sikerű könyv teljes és hiteles magyar fordítása, a Novell Magyarország támogatásával.

CD mellékletek:

- CD: NetWare 5 három felhasználásos demo változat
- CD:
 - ZENworks™ Starter Pack
 - Legtörszabb Novell patch (kiegészítő) programok
 - Legjobb Novell NetWare kliensprogramok (pl. NWS SP 2 A. útb.)
 - NDS 8 v8
 - GroupWise™ 5.5 magyar kliens
 - Netscape Enterprise Webszerver
 - Hasznos Novell-es segédprogramok

Major Kiadó
2083 Solymsár, Major u. 29.
Tel./Fax: (06) 26361520
E-mail: majorbooks@clender.hu

Minden tartalmat, amit egy rendszerüzemeltető, adminisztrátornak a NetWare 5-ről tudnia kell!

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre kérjük borítékban visszaküldeni

IDG HUNGARY

IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

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

35038

SYSDATA

SZOFTVERFEJLESZTŐKET

Kínálunk

A Sysdata Kft., a Siemens AG Österreich, Program- és Rendszerfejlesztés ágazatának dinamikusan fejlődő magyarországi leányvállalata jelenleg 330 főt foglalkoztat. A cég elsősorban egyedi szoftverfejlesztéssel (telekommunikáció, közlekedés területén), illetve informatikai szolgáltatások széles skálájával foglalkozik. Folyamatosan induló projektjeinkhez keresünk

- versenyképes jövedelmet,
- alapos felkészítést (részben Bécsben),
- szakmai fejlődési lehetőséget,
- korszerű munkakörülményeket,
- szociális juttatásokat,
- biztos munkahelyet egy nemzetközi csapatban.

Elvárások

- felsőfokú végzettség,
- kommunikációs szintű németnyelv-tudás,
- C vagy C++ ismerete,
- csapatszellem.

Az objektumorientált programozás, a GUI ismerete, valamint az angolnyelv-tudás előny.

Jelentkezés

A magyar és német nyelvű, részletes szakmai önéletrajzokat levélben:

**Sysdata Kft.,
személyzeti osztály,
1143 Budapest, Gizella út 51-57.**

vagy

e-mailen várjuk: palyazatok@sysdata.siemens.hu

Érdeklődni lehet Szarka Péternél a 460-4008-as telefonszámon.



Pénzügyi-informatikai rendszerek fejlesztésével foglalkozó, budapesti vállalkozás főállású munkatársakat keres

rendszerfejlesztői

munkakörbe.

Oracle PL/SQL, PowerBuilder, Delphi programozói ismeret előny. Felsőfokú végzettség és szakmai angolnyelv-tudás elvárás.

A sikeres pályázónak gyors szakmai fejlődési lehetőséget, érdekes és változatos munkát, versenyképes fizetést kínálunk.

Rövid szakmai önéletrajzot mellékelve a finit@elender.hu címen vagy a 36(1) 369-4350 faxszámon várjuk a jelentkezők leveleit.

3002

A dinamikusan fejlődő

Informix
MAGYARORSZÁG

munkatársakat keres az alábbi pozíciókba:

Kereskedelmi képviselő

Legalább 2-3 éves informatikai és kereskedelmi gyakorlat, felsőfokú szakirányú végzettséggel, tárgyalóképes angol nyelvtudással és kiváló kommunikációs képességekkel rendelkező munkatársat keresünk.

Szoftver konzultáns

Pályakezdő, vagy legalább 2-3 éves informatikai gyakorlat, felsőfokú szakirányú végzettséggel, megbízható angol nyelvtudással, jószívánnyal, valamint jó kommunikációs képességekkel rendelkező munkatársat keresünk.

Fényképes szakmai önéletrajzát a friztési igény megjelölésével az alábbi címre várjuk.

Inventix Kft.

1132 Budapest, Victor Hugo utca 18-22.
Telefon: 349-0143

További állás információ: www.inventix.hu

3104

Nagy múltú multinacionális vállalat,
a Sara Lee Kávé és Tea Rt.,
IT-rendszeréhez

VEZETŐ RENDSZERGAZDÁT

keres.

Feladatai:

az informatikai team egyik vezetőjeként az IBM/AS400, valamint NT és Novell szervereken futó rendszerek folyamatos karbantartása és működésük biztosítása, valamint a cég adathálózatának üzemeltetése.

Elvárásaink:

- felsőfokú szakirányú végzettség,
- vezetői gyakorlat,
- AS400-as és NT-hálózati ismeretek,
- az angolnyelv-tudás előny.

Versenyképes fizetést és kiemelkedő szakmai fejlődési lehetőséget kínálunk.

Fényképes pályázatát az alábbi címre várjuk:

Sara Lee Kávé és Tea Rt., humán erőforrás-igazgatóság
1078 Budapest, István u. 23-25.

3201

A CW Számítástechnika 1999/35. heti számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnék tájékoztatást kapni:

07043 <input type="checkbox"/>	33028 <input type="checkbox"/>	35016 <input type="checkbox"/>	35031 <input type="checkbox"/>
16062 <input type="checkbox"/>	34001 <input type="checkbox"/>	35017 <input type="checkbox"/>	35033 <input type="checkbox"/>
17012 <input type="checkbox"/>	34034 <input type="checkbox"/>	35019 <input type="checkbox"/>	35034 <input type="checkbox"/>
21005 <input type="checkbox"/>	35002 <input type="checkbox"/>	35020 <input type="checkbox"/>	35035 <input type="checkbox"/>
30032 <input type="checkbox"/>	35004 <input type="checkbox"/>	35021 <input type="checkbox"/>	35036 <input type="checkbox"/>
31014 <input type="checkbox"/>	35005 <input type="checkbox"/>	35024 <input type="checkbox"/>	35038 <input type="checkbox"/>
33003 <input type="checkbox"/>	35008 <input type="checkbox"/>	35025 <input type="checkbox"/>	35039 <input type="checkbox"/>
33008 <input type="checkbox"/>	35010 <input type="checkbox"/>	35026 <input type="checkbox"/>	35040 <input type="checkbox"/>
33011 <input type="checkbox"/>	35013 <input type="checkbox"/>	35030 <input type="checkbox"/>	35041 <input type="checkbox"/>

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni

A Universal Music
Hanglemezkiadó keres

IT manageri állásra
AS/400-as rendszerszakértőt

RPG, CL programozási ismeretekkel, nemzetközi koordinációra alkalmas beszélt és írott angolnyelv-tudással, aki mosolygós, barátságos és szeretne egy nagyszerű teamben dolgozni.

Előny: a Novell NetWare 5.0 és a GroupWise ismerete.

Jelentkezni lehet: **Stern Róbertnél**
a 265-1975-ös telefonszámon munkaidőben.

32028

Számítástechnikai cég keres

IBM AS/400
hardware-karbantartói,
illetve
értékesítési területre
munkatársat.

Elvárásaink:
informatikai területre kapcsolódó végzettség, jó angolnyelv-tudás.

IBM középkategóriájú vagy más hasonló rendszerek területén szerzett tapasztalat előnyt jelent, de nem feltétel.

Jelentkezés írásban, az alábbi címen:
ETALON-INFORMATIKA Kft.
1056 Budapest, Váci u. 74.
Telefon: 317-5150

35004

HÍREK

A Cisco-részvényekre vetített negyedik negyedévi haszna 21 centtel, az egész évi 75 centtel növekedett, s ez mindkét periódusban pontosan 1 centtel haladta meg a First Call által felkért harminc elemző előrejelzését. A cég a negyedik negyedévében 727 millió dolláros hasznot könyvelhetett el, 38 százalékkal többet, mint a tavalyi 525 millió (vagyis 16 cent) volt. Az 1999-es pénzügyi évben a haszon 2,55 milliárd dollár volt, s ez 35 százalékkal több a tavalyi 1,88 milliárd dollárnál (azaz a részvényenkénti 58 centnél). A negyedik negyedév bevételei elérték a 3,55 milliárd dollárt, ez 48 százalékkal volt több, mint az előző év azonos időszakában regisztrált 2,4 milliárd dollár, az 1999-es pénzügyi év bevételei 12,15 milliárd dollárt tettek ki, ez viszont 43 százalékkal több a tavalyi év végén elkövetelt 8,49 milliárdnál. A San José-i cég eredményeit befolyásolta az Amteva és a GeoTel, valamint a Fibex és a Sentient megvásárlása; a profitadatok már a június 21-én végrehajtott 2:1 arányú részvénymegosztást tükrözik. (IDGNS, San Francisco)

A Red Hat augusztus 11-én kezdte meg részvénykibocsátási akcióját, a forgalomba hozott 6 millió részvény iránt máris nagy volt a kereslet. A kereskedés 46 dolláron kezdődött, és késő délutánig 52,06-ra emelkedett, ez több mint háromszorosa az eredetileg megjelölt 14 dolláros árnak. A Dow Jones máris 2,96 milliárd dollárra értékelte a céget. Megfigyelők rámutatnak, hogy a Red Hat részvénykibocsátása nem hasonlítható össze a többi csúcstechnológiás társasággal – részben azért, mert a Red Hat a részvények forgalmazását nem az interneten indította el. Az első Linux-részvénytársaság a sikerességet csak a későbbiek folyamán tudja bizonyítani, de már küszöbön áll a német SuSe részvénytársasággal alakulása is. (Munkatársunktól)

A Graphisoft a második negyedévben 5,937 millió eurós bevételt ért el, míg az első félévben összesen 11,696 milliót, ez az előző év azonos időszakához viszonyítva 10,9, illetve 13,6 százalékos növekedést jelent. A Graphisoft jelenlegi becslése szerint új termékvonala 2000-ben 10-15, 2001-ben 20-25 százalékkal növeli majd bevételét, amelyek akár meg is haladhatják a hagyományos ArchiCAD szoftverből származó bevételüket, pedig ezek jelentős mértékben nőttek, elsősorban Franciaországban (50,6 százalékkal), Ausztriában (44,2), Németországban (29,4) és Svájcban (26,8). Latin-Amerikában a növekedés 30,5 százalékkal volt, de megfordult a tendencia az ázsiai és csendes-óceáni térségben is, ahol jelentős mértékben, 22,6 százalékkal nőtt a forgalom. Ezek alapján érthető, ha a *Wall Street Journal* az 1998-as esztendő vezető közép-európai üzletemberének nevezi Bojár Gábort, a cég elnök-vezérigazgatóját, kulcstermékeküket pedig a legjobb építészi CAD szoftvernek választották. A cég működő és nettó jövedelmei 18,7, illetve 20,6 százalékkal nőttek. (Munkatársunktól)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Változó érzelmek – erőforrás-kihelyezés Neked is jó, ha nekem is jó

Amikor a nyolcvanas évek végén a vállalatésszerűsítési mozgalom keretében divatba jött az erőforrás-kihelyezés – tekint vissza a történelemben **Mártonffy Attila** –, jószerevével ragadozóknak nézték a kenyérüket ezzel kereső cégeket. Ma azonban, ahogy a piac telítődik, ezek a vállalatok már partnerré léptek elő. A szolgáltatások köre bővül, s manapság már azon sem lepődik meg az ember, ha egy cég egyáltalán nem akarja gyártásra adni a fejét.

Az információtechnológia kihelyezése az elmúlt évtizedben óriási változást hozott át Észak-Amerikában, Nagy-Britanniában, Ausztráliában és Ázsiában. A trendeknek eddig ellenálló Európában, Dél-Amerikában és Ázsiában bizonyos részben – beleértve Japánt is – a piaci fellendülés azonban csak most kezdődik. Szakértők szerint Európában kezdenek megváltozni a forráskihelyezéssel kapcsolatos érzelmek, Franciaországban most történik meg valami olyasféle, ami Angliában a nyolcvanas években, Németországban pedig az ezt a tevékenységi formát eddig akadályozó vállalati struktúra kezd leépülni. S ami a másik ipari entitást, Japánt illeti, ott az utóbbi években tapasztalható gazdasági problémák véget vetettek az egy életre szóló foglalkoztatottságnak, s ez jó táptalaj lett a forráskihelyezésnek.

A piac gyorsan nő, mivel a cégek egyre jobban ráébrednek belső erőforrásaik korlátozott mivoltára, s így külső partnerhez fordulnak több kritikus feladat kezelése érdekében. Az informatikai piacot elemző GartnerGroup előrejelzése szerint 1997 és 2002 között világszerte évi 16,3 százalékos növekedés várható, s az erőforrás-kihelyezési piac értéke három év múlva eléri a 120 milliárd dollárt; ebből az Egyesült Államok 51 milliárdot szakít ki. Egy másik piacutató cég, az International Data Corporation (IDC) viszont 2003-ra 151 milliárd dolláros világpiacot vetít előre, szemben az 1998-ban ebből származó 99 milliárd dollárral. Tavaly Amerikában a cégek 55,5 milliárd dollárt fizettek ki tevékenységkihelyezésre, de a világ többi része is gyorsan fejlődik, s a kis- és közepes vállalatok körében is nő a kihelyezés szerepe.

Az IDC egyik vezető elemzője szerint a forráskihelyezési piac növekedését számos tényező befolyásolja. Ezek között olyan gazdasági tényezőket találunk, mint a globalizáció, a privatizáció és a dereguláció, számolni kell továbbá a technológiai innovációval is. Mindez jócskán növelte a versenyt a világ minden táján, lényegében az összes üzleti ágazatban. A versenyképesség megtartásáért sok vállalat választja az erőforrás-kihelyezést költségeinek csökkentésére és a hatékonyság növelésére.

A piac leggyorsabban növekvő szegmense az adatközpontok, az ügyfél-kiszolgáló rendszerek, illetve a help desk alkalmazások működtetésének bére adása. Az erőforrás-kihelyezést hagyományosan két részre osztják, az információs rendszerek kihelyezésére és az üzleti folyamatok kihelyezésére; szakértők szerint ez azonban anakoniz-

tikus megközelítés. Éspedig azért, mert az elektronikus kereskedelem mostanában újradefiniálja a világegyetemet, s a vállalatok egyre inkább úgy gondolkodnak önmagukról, hogy „vásárolók, feldolgozók, eladók”, ebben pedig nem segít az IT és az üzleti folyamatok önkényes kettéválasztása, sőt végső soron veszélyes a piac szállítóinak. S ahogyan az adatközpontok a piac hajtóerejévé válnak, ahogyan a hálózatok a szolgáltatások elosztásán túl mind nagyobb szerepet vállalnak a kereskedelem közvetítésében, s ahogyan asztali számítógépünk már összeköt bennünket az alkalmazottakkal, a szállítókkal és az ügyfelekkel, a szállítóknak és a vásárlóknak is meg kell változtatniuk véleményüket az erőforrás-kihelyezésről.



Az információtechnológiai funkciók kihelyezése főként a nagy, partnereikkel több milliárd dolláros szerződéseket kötő multinacionális vállalatokra jellemző, de e tendencia már megérintette a kis és közepes cégeket is. Az informatika ebben a szektorban leginkább az elektronikus kereskedelemnek adódik át. Egy online elárúsióhely létrehozása a weben ugyanis meglehetősen drága dolog, s házon belüli mély szakértelmet kívánna meg a kiszolgálófelügyelet, az adat- és vonalbiztonság, illetve számos egyéb, technológiailag kapcsolódó terület. A kis- és közepes vállalatok egyre inkább külső szolgáltatót kérnek fel webhelyük gazdászerepére, s e külső szállítók adják az infrastruktúrát is. Ilyen körülmények között a cégek arra összpontosíthatják erejüket, amit a legjobban tudnak: egyedülálló, személyre szabott üzleti szolgáltatást nyújthatnak az ügyfeleknek, s nem kell hozzá túlzottan járatosnak lenniük a technológiában.

Az erőforrás-kihelyezés azonban olyan szektorok informatikai rendszereire is kezd kiterjedni, amelyek eddig hagyományosan elzárkóztak előle; ilyen például a kiskereskedelem és a pénzügyi szolgáltatások.

Elmozdok úgy vélik, hogy ezt a tendenciát a következő másfél-két évben csak felerősíti a még mindig tartó fúziós és akvizíciós hullám; egy összeolvadás során ugyanis annyi minden megváltozik, hogy bizonyos, nem központi funkciókat jobb profikra bízni. Ebben a képbe illeszkedhet bele a forráskihelyezés új, alkalmazásfelügyeletet vállaló ága. A szoftverfejlesztő óriás cégek egyszerűen programszolgáltatóvá válnak; nemcsak rendelkezésre bocsátják a vállalati alkalmazásokat, hanem távolról fenntartják, kezelik és működtetik. E tevékenység egyébként a legjobb módja annak, hogy az óriás cégek – az SAP, az Oracle, a Baan – a közepes és a kisvállalatok piacára is eljuttassa igen csak komplex és drága szoftvereit.



lafeldolgozás és a könyvelés. Emellett a szerződésbe kockázatvállalást is belefoglalhatunk: az ellenszolgáltatás nagysága függhet az ügyfél üzleti sikerétől: a profitjától. A Gartner szerint a BPM jelenleg a forráskihelyezés-piac leggyorsabban növekvő szegmense; értéke az 1997-es 6,1 milliárd dollárról 2002-re 14,7 milliárdra nő.

A múltban az jellemezte a piacot, hogy a szolgáltató cég átvette ügyfele eszközeit; manapság inkább az, hogy a szállító új rendszert installál és azt üzemelteti. A Compaq például jövőkihelyezésnek nevezi ezt a megoldást. Az európai üzletág-igazgató szerint még a legnagyobb ügyfeleknek sincs mindig megfelelő belső forrásuk a versenyképességet szavatoló, gyors rendszer kiépítésére, különösen nincs az elektronikus kereskedelem területén.

Ahogy a piac mind kifinomultabb lesz, a kihelyezésnek is megváltozik az oka. A kilencvenes évek elejének vállalatleépítési korszakában a legfőbb indok a költségcsökkentés volt; manapság stratégiai, versenyképességi érvek játszzák a fő szerepet. Bár a nagy szolgáltatók gyorsan bővítik kínálatukat, még egyikük sem mondhatja el magáról, hogy zökkenőmentesen kielégíthetné a multinacionális cégek globális igényeit. Ezzel párhuzamosan a világ vezető konszernjei is felismerik, hogy a legnagyobb erőforrás-kihelyező társaságok sem tudnak mit kezdeni speciális területeken. Ennek következményeképpen a szolgáltatást igénylő cégek két vagy több szerződést is kötnek, s elvárják az együttműködést a szolgáltatóktól. Ennek a megoldásnak a legfrissebb példája a J.P. Morgan amerikai befektetési bank, mely mindjárt négy konkurens céget „kényszerített” egybe IT-igényei kielégítésére.

A forráskihelyezés mindent elsősorban terjedése láttán az ember csupa elégedett ügyfelet feltételez, ám ez egyáltalán nincs így. Szakértők szerint a forráskihelyezés sikere az előkészületektől függ, s az sem közbömbös, hogy a szolgáltató mennyire veszi komolyan a megbízást. Felmérések arra utalnak, hogy az ügyfelek 70 százaléka valami miatt elégedetlen a szolgáltatójával, éppen ezért, mert pontatlanul fogalmazták meg a szerződést, illetve az ügyfél alacsonyabbra becsülte a megbízás kivitelezéséhez szükséges időt és szakértelmet. Az elégedetlenségnek nemegyszer az a vége, hogy a szállító bedobja a törülközőt, vagy a megbízó cég kénytelen kifizetni a szolgáltatót, ha mással szeretne dolgoztatni. Sokszor például nem világos, kié a közben fejlesztett szoftver tulajdonjoga, és számos cég már ott tartott, hogy bírósághoz fordul emiatt.

Előzetes

Képvonalas képességek

Egy korábbi lapolvasóesztünkben már szerepelt Umax gyártmány nagyobb változatát írjuk most le, a Umax 2100U-t; kipróbáltuk, mi te-



lik tőle és külön megvásárolható diafelvételtől, telepítő keretprogramjától, és az azzal feltelepülő Presto! Page Manager, a Vista Shuttle és a Recognita Standard OCR 3.2-es változatától. A Umax 2100U jól vizsgázott az otthoni, illetve kiskisirodai alkalmazására szánt lapolvasók kategóriájában

Sziliciumba épített védelem I.

Hardvertechnológia rovatunk az eddigiektől különböző szempontból vizsgálja az x86-os processzorokat: most azt igyekszik feltárni, hogy milyen kapcsolatban van a processzor a rajtuk futó szoftverrel, legfőképpen az operációs rendszerrel, milyen felületként látja a rendszerprogramozó a processzort, és voltaképpen mi történik a hardver és a szoftver találkozási pontján

Mitől tart a Világbank?

A Millennium rovatban olvasható értesülések arról tanúskodnak, hogy a dátumváltás miatt máris tapasztalhatók nehézségek, és a Világbanknak a fogyasztási javak piacáról kiadott legutóbbi negyedéves jelentése szintén azt sugallja, hogy a 2-essel kezdődő sorszámú évek közeli bejövetele megváltoztatja a fogyasztók és a gyártók viselkedését, és ez befolyásolhatja ezt a piacot,

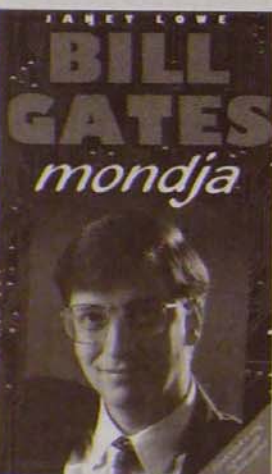
főként a bizonytalanság keltette felfokozott várakozások miatt; ez ugyanis nagyobb tartalékok felhalmozására ösztönözheti ennek a piacnak a szereplőit. A Világbank jelentése bizonyos vonatkozásokban szerencsétlenséghez hasonlítja az Y2K problémát, és azt vizsgálja, hogy mi történhet az ilyenkor szokásos tartalékfelhalmozás körülményei között

Az ördög és a részletek

Gazdaság rovatunk ördögről és az ő bővülőhelyeiről szóló cikke a GartnerGroup állásfoglalását ismerteti: milyen téveszmék hatása alá kerülhetnek azok a cégek, amelyek webes elárúshelyet hoznak létre (a téveszméknek 7 a számuk, hiszen az ördögnek is köze van a dologhoz). A fő baj – aligha váratlanul – az, hogy a vállalatok jókora hányada nem változtat a másfajta kereskedelemhez gigondolt korábbi rendeltetésjelölti folyamatain

Bill és Larry

Könyvespolc rovatunkban három könyvet ismertünk: egy Gatesről szól, a másik az ő tulajdoni műve, a



harmadik pedig Ellisons mutatja be. Mindhárom sokat segíthet, de féltő, hogy még a velük felfegyverkezett olvasóink közül sem lesz mindenki milliárdos

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

Cégnév	33. heti záród (dollar)	34. heti záród (dollar)	Változás az előző hetihez képest (dollar)	52 heti ársáv (dollar)
3Com	24 1/4	23 9/16	-11/16	20-51 1/8
Adaptec	34	35 1/16	1 1/8	7 7/8-42 7/8
Adobe Systems	89	99	10 1/16	23 5/8-99 1/8
Alcatel	30	30 3/16	1/8	15 15/16-27 13/16
AMD	19	18 1/4	-11/16	12 3/4-33
APC	20 3/8	20 11/16	5/16	13 1/16-27 3/4
Apple Computers	60 1/16	59 3/16	-7/8	28 1/2-62
Autodesk	24 3/4	22 3/4	-2	21 5/8-49 7/16
Baan	13 1/8	14	7/8	6 7/8-34 1/8
Cabletron Systems	13 3/4	14 1/16	5/16	6 5/8-16 5/16
Cisco Systems	63 4/7	64 1/8	9/16	20 9/16-69 1/4
Cognos	20 1/2	20 3/16	-5/16	14 3/4-28 1/8
Compaq Computer	23 1/16	24 3/8	1 5/16	20-51 1/4
Computer Associates	48 3/4	49 15/16	1 3/16	26-58
Corel	4 3/4	4 17/32	-7/32	1 1/16-5 15/16
Creative Technologies	10 1/5	10 5/16	1/8	7 7/8-18 5/8
Dell Computer	41 4/9	43 1/4	1 13/16	20 3/8-55
Ericsson	31 3/8	33 3/8	2	15-34 1/8
Forté Software	13 5/8	17	3 3/8	2 3/4-17 1/8
Hewlett-Packard	106	104 7/8	-1 1/8	47 1/16-118 7/16
IBM	123 3/8	121 3/4	-1 5/8	55 3/8-139 3/16
Informix	7 1/32	6 31/32	-1/16	3 1/2-14
Inprise	3 13/16	4	3/16	2 11/16-6 7/8
Intel	79 3/4	79 15/16	3/16	34 7/8-80 1/16
Intergraph	5 1/8	5 1/8	0	4 3/8-10 1/4
J.D. Edwards	15 3/8	16 1/16	11/16	10 7/8-49 1/2
Lucent Technologies	65 7/8	63 5/8	-2 1/4	26 11/16-79 3/4
Madge Networks	2 13/16	2 9/16	-1/4	1 3/4-5 3/16
Matáv	29 3/4	29 15/16	3/16	18 3/4-34 1/8
Micrografx	4 7/8	5	1/8	4 1/4-13
Microsoft	84 11/16	83 3/8	-1 5/16	43 7/8-100 3/4
Motorola	93	87 13/16	-5 3/16	38 3/8-100 3/16
NCR	45	44 1/8	-13/16	23 1/2-55 3/4
Newbridge Network	26	26 7/16	1/2	15 7/16-39 7/8
Nokia	85 18/21	83 7/8	-1 47/53	29 1/2-89 3/8
Novell	25 1/4	25 11/16	7/16	9 1/2-31 3/16
Oracle	38 5/8	37	-1 5/8	12 1/8-41 1/8
SAP	32 7/16	32 1/2	1/16	23 3/4-53 1/2
SCO	7 7/8	8 5/16	7/16	2 3/8-9 5/8
Seagate	29 1/4	32 7/16	3 3/16	16 1/8-44 1/4
Silicon Graphics	11 1/2	12 1/8	5/8	7 3/8-20 7/8
SMC	8	7 15/16	0	4 5/8-9 3/4
Sun Microsystems	73	74 1/4	1 1/4	19 3/16-76 7/16
Sybase	11 1/5	11 5/16	1/8	4 1/2-13 3/8
Symantec	7 4/7	7 15/16	3/8	7 1/4-13 3/4
Tektronix	32 1/16	33 3/4	1 11/16	13 11/16-54 11/16
Texas Instruments	150 1/3	74 3/16	-76 1/8	22 11/16-77 11/16
Unisys	41 11/16	43 15/16	2 1/4	17 5/8-46 3/16
Western Digital	3 3/4	5 15/16	2 3/16	3 1/2-21 7/16
Xerox	44 7/8	49 15/16	5 1/16	39-63 15/16
Xircom	36 7/8	37 3/4	7/8	15 1/4-46 1/4

E számunk hirdetései (Ads' Index):

ZF 2000 Kft.: F-Secure Anti-Virus	7. old.	Microsoft: magyar Office 2000	10. old.
Albacomp Rt.: Sanyo termékek	14. old.	Nokia: Connecting@Speed szelvényű megoldások	23. old.
Albacomp Rt.: Cisco 10/100-as Ethernet Switch	15. old.	Novell: NetWare 5	2. old.
Állás hirdetések	18., 19., 20. old.	Pik-Sys Kft.: advédfórum	CP 7. old.
Compaq: DeskPro EP számítógép	CP 15. old.	PR 1. Stúdió: MAV kedvezmény a Windows 95-re	18. old.
Gemalto Kft.: gyártó szoftverek	3. old.	PR 1. Stúdió: Windows 99	CP 16. old.
Hewlett-Packard		QWERTY Kft.: PC-k, perifériák	19. old.
HP: Brno számítógépek	12-13. old.	R.A. Trade Kft.	
Hewlett-Packard: PhotoRE! II színezés	16. old.	Epson Stylus Photo 1200 nyomtató	4. old.
HUMAREPORT Kft.: Dell OptiPlex GX100 számítógép	11. old.	Recognita Rt.: Plus 4.0 OCR szoftver	11. old.
IDG: CW-Számítástechnika Online	8. old.	Support Team Kft.: programok, PC-k, szolgáltatások	5. old.
Ker-Soft Kft.: CA-Visual Objects 2.5	14. old.	Support Team Kft.: 2000. évi bevizsgálás	19. old.
Ker-Soft Kft.: gyártó szoftverek, CD-ROM-ok	19. old.	Számlák Rt. Disztribúció	1. old.
Kökaptu Kft.: szakönyvek	14. old.	SzövegABC Kft.: gyártó szoftverek	14. old.
Konferencia: WinSUMMI 99	24. old.	VirusBuster Team: szoftver és szolgáltatás	14. old.
Major Kiadó: Novell NetWare 5 Adminisztrátor kézikönyv	19. old.	WIN Computer: Riva TNT2 megjelenítő kártya	CP 9. old.
Matáv: Corporate Network kommunikációs rendszer	CP 2-3. old.	WIND	
Magyaridő: 2000. évi bevizsgálás	5. old.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLTAT	19. old.
Magyaridő: Citrus MetaFrame	3. old.	A CP-vel kezdődő számkok a ComputerPartner melléklet oldalzámal	
Metalog Kft.: Buddy egy PC – két munkahely	CP 12. old.		

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
INTERNETES INFORMATIKAI HETILAP

Előfizetéssel megrendelem a
Computerworld-Számítástechnika
nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

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

Név (intézmény neve): _____
Cím: _____

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

USERNAME: _____ E-MAIL: _____

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

MEGRENDELŐLAP

Nemzetközi informatikai hetilap
Még nem kapták mindenki kezében
HU ISSN: 0237-7837
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
Feloldó kiadó:
Hívó listán ügyvezető - hiv@idg.hu
Főszerkesztő:
Szabó Andrea (Sz. A.) aszab@idg.hu
Főszerkesztő-helyettesek:
Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu
Seres Iván (S. I.) iseres@idg.hu
Vezetői szerkesztők:
Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu
Főmunkatárs:
Schopp Anita (Sch. A.) aschop@idg.hu
Váncsa István - vancsa@west1900.net
Olvasószerkesztő:
Havasi Krisztina - khavadi@idg.hu
IDG Testület:
Horváth László (H. L.) lhorvath@idg.hu
Krizsán György (K. Gy.) gykriszan@idg.hu
Munkatárs:
Bende Magdolna - mbende@idg.hu
Cseréi Sándor (Cs. S.) scserai@idg.hu
Kelemen Zoltán (K. Z.) zkelemen@idg.hu
Mallás Judit (M. J.) jmallas@idg.hu
Mártonffy Anikó (M. A.) amartonffy@idg.hu
Mihancsik Zoltán (M. Z.) zmihancsik@idg.hu
Sánta András - asanta@idg.hu
Süle Gábor
Zimányi Katalin (Z. K.) kzimany@idg.hu
Korrektor: Vízai Károly - kvizai@idg.hu
Szerkesztési titkár:
Erdős Szilvia - serdos@idg.hu
Típusgáza, hirdetésgrafika:
Gazdag Ernő, Keizer Sándor, Kun György,
Kókai Károly, Radnóti Ágnes, Szegvári Éva
Grafika: Dániel András
Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor
Szerkesztőség:
1012 Budapest, Márvány u. 17.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291, 212-0398
Telefax: 356-9773
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>
Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerinti gondossá, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld-Számítástechnika és mellékleteiben megjelenő valamennyi cikklet (eredetben vagy fordításban), minden jogon kívül, táblázat, stb. szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.
Hirdetési felvétel:
IDG Kereskedelmi iroda
Irodavezető: Szűcs Károly - kszucs@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17. 7. em.
Levél cím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-8691
Telefon/telefax: 375-0191
A hirdetéseket a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmáért nem vállal felelősséget.
Terjesztési osztály:
Vezető: Balogh Zsuzsanna - zbalogh@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17. 7. em.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon/fax: 322
Zöld szám: 06-80-200-263
A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkereskedelmi Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságkereskedőknél is. Egyes számok ára 192 Ft, előfizetőknek 148 Ft.
Előzetesen a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkereskedőnél, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP bankáruhákkal rendelhető olvasónk az InterTickettel is előfizethetnek a 266-0000-a számon 9 és 20 óra között. Előzetesen díj egy évre 7680 Ft, fél évre 3840 Ft, negyedévre 1920 Ft.
Műszaki vezető: Birku Imre - ibirku@idg.hu
Telefon/fax: 308
Nyomja: a MESTERPRINT Kft.
1097 Budapest, Kültör Mező u. 82-86.
(99.0335)
Feloldó vezető: Stólyai Tamás igazgató
A Computerworld-Számítástechnika az IDG Communicationsból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadójához kapcsolódik, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket évente több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk, az IDG News Service információt az IDG napi hírszolgálati folyamataiban frissítik. Lapunkat a MATESZ eljuttatja.

MATESZ

Az IDG főszerkesztő kiadványai:
Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC World, Austrax
Belgium: Computerworld Belgium, Datas
Computerworld Denmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Publish, Egyesült Királyság: Macworld, PC Business World, France: MiroPC, Tiscali, France: MiroPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld, theNetherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld, PC World, Japan: Computerworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World China; Németország: Computerwoche, PC Welt, PC Woche, Norvégia: PC World Norge, Computerworld/Norge, Oroszország: Computerworld India, Oroszország: Computerworld-Moscow, PC World, Norvégia: Spangnesmagasin, Computerworld España, PC World, Publish, Srí Lanka: Computerworld Schweiz, Svájc: Computer Sweden, Mikro-Daten, Svédország: PC World, Tajvan: Computerworld

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

Connecting@Speed, a Nokia széles sávú-megoldása.



A Nokia széles sávú IP-hozzáférési megoldását úgy alakították ki, hogy vállalata növekedését elősegítve új bevételi forrásokra tegyen szert. A Nokia megoldása lehetővé teszi, hogy Ön azonnal beléphessen a nagy sebességű internet-hozzáférést kínáló hálózatok piacára, és költségei gyorsan megtérüljenek. A könnyedén bővíthető elemeken alapuló megoldás segítségével akár ma megjelenhet a hálózati szolgáltatók között. A teljes körű megoldás az Ön igényeinek megfelelően növekszik. A DSL-ügyfelek számának gyarapodásakor könnyen bővül, így azonnal befogadja az újabb előfizetőket.

A Nokia megoldása elősegíti már meglévő hálózatának maximális kihasználását is. Minden egyes ügyfelének testre szabott szolgáltatást nyújthat.

Ha hatékonyan akar növekedni, és azt szeretné, hogy költségei gyorsan megtérüljenek, válassza a Nokia Connecting@Speed megoldását!

Profit és fejlődés a maximumon.

Connecting@Speed, a Nokia széles sávú megoldása.

Profit és fejlődés a maximumon.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

www.nokia.hu



WinSuMMit '99

European Windows Developers' Summit

4 - 8 October 1999
Davos, Switzerland

Go for the top

Come to the European Windows Developers Conference of the Year

130 Sessions and Seminars

8 Full-Day-Seminars

30 of the world's leading experts

Keynote by Tony Goodhew

Technical chair Jeffrey Richter

DIGICOMP[®]
EXPERT SEMINARS

Why should you attend

- Improve your knowledge on the modern technologies of today
- Discuss your technical problems with the worldwide best experts.
- Obtain practical examples on the conference CD.
- Extend your horizons of the future Microsoft technologies and strengthen your personal market value.
- Make contacts with experts and other attendees.
- Get a book of your choice by your favorite author.

Who should attend

- Professional developers who plan, model and create Software for Microsoft platforms.
- Consultants who need to have a better understanding of the Microsoft technologies.

- All developers who care to ensure the performance and the scalability of their applications.
- COM+ developers who want to make the best use of Microsoft's technologies with Microsoft Visual C++, Microsoft Visual Basic or Microsoft Visual J++.
- Developers for DNA environments.
- Developers using Microsoft Visual Studio.
- UNIX developers who want to strengthen their knowledge of the Microsoft Technologies.

Speakers

Avery Bishop	Keith Pleas
Douglas Baling	Garg Proerit
Keith Brown	Jeff Prossie
Jason Clark	Brent Reclor
Peter DeBetta	Jeffrey Richter
David Gristwood	John Robbins
Dino Esposito	Mark Russinovich
Tim Ewald	Chris Sells
Tony Goodhew	Aaron Skonnard
Martin Gudgin	David Solomon
Bill Hancock	Victor Stone
Jamie Hanrahan	Phil Taylor
John Lam	Stan Trujillo
Chuck Mirho	John Viescas
Johnny Papa	

Book Now

Program

MSDN Members Special Fees

5 days (including Full-Day-Seminars):

CHF 3'350.00 / Euro 2'100.00

4 days:

CHF 2'800.00 / Euro 1'750.00

MSDN No. _____

Regular Full Fees

5 days (including Full-Day-Seminars):

CHF 3'800.00 / Euro 2'400.00

4 days:

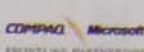
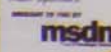
CHF 3'200.00 / Euro 2'000.00

For online registration go to: www.winsummit.com

Fax +41 1 881 44 95, Tel. +41 1 881 44 96

Title _____ First Name _____
 Last/Family Name _____
 Company Name _____
 E-mail _____
 Street Address _____
 Town/City _____ Zip _____
 Country _____
 Telephone No. _____ Fax No. _____

Main Sponsors:



Co-Sponsors:

