



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 22. SZÁM 2000. MÁJUS 30. ÁRA: 230 FORINT

Ismét a védelemről

Arra kéri az amerikai kongresszust a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (FTC), hogy új, átfogó törvénykezéssel védje a személyes adatokat az interneten. Május 19-i ülésén a bizottság (3:2 arányban) felkérte a kongresszust egy olyan törvény meghozatalára, amely garantálná a személyes adatok alapszintű védelmét a fogyasztóorientált kereskedelmi weblapokon. Ezen belül a következőkre kényszerít a törvényhozást:

- tegyék kötelezővé az adatfelhasználási gyakorlat közérthető közzétételét a weblapokon;
- kínálják fel a felhasználóknak a vásárlási lehetőségeket személyes információik felhasználásáról;
- „ésszerű” hozzáférést kell biztosítani a felhasználóknak az online összegyűjtött személyes adatokhoz;
- meg kell követelni a weblapok üzemeltetőitől, hogy „ésszerű lépéseket” tegyenek az általuk begyűjtött információ védelme érdekében.

Az FTC-nek eddig is volt ajánlása az adatkezelést illetően, de egy ideje felmérés kimutatta, hogy a 90 legnépszerűbb webhelynek csupán 42 százaléka tartja be ezt. Ez arra késztette a bizottságot, hogy változtasson eddigi álláspontján. Hosszú évek után elfogott a türelme, és keményebb szabályozást sürget, még ha ez nem is találkozik az iparág egyetértésével. A cégek körében általános az a vélemény, hogy egyrészt folyamatosan javul a helyzet, másrészt célzott törvényekkel – amelyekkel a pénzügyi, egészségügyi információkat vagy a gyermekek adatait védnek – többet érhetnek el, mint egy átfogó jogszabállyal. (IDGNS, Boston)

Kihelyezett informatika

Hét évre szóló erőforrás-kihelyezési szerződést írt alá a Matáv és az EDS, ebben az időszakban az amerikai cég üzemelteti a távközlési szolgáltató belső informatikai rendszerét. A több mint 120 millió dollár értékű szerződés nem terjed ki a Matáv fő tevékenységének ellátásához szükséges rendszerek működtetésére. A szerződés aláírása után a 30 milliárd forintos eszközpark egyharmada kerül át az új szervezetbe, és az EDS 300 főt vesz át a Matávól.

Korlátok között vagy szabadon?

A New York-i Vault.com legfrissebb felmérése szerint az amerikai alkalmazottak 90 százaléka minden áldott nap ellátogat egy-egy olyan webhelyre, amelynek semmi köze sincs a munkájához. Közel 83 százalék bevallottan magánlevelezésre is használja irodai e-mail rendszerét.

Mark Oldman, a Vault.com társalapítója szerint a megkérdezett munkálátok több mint 80 százaléka engedi meg munkatársainak, hogy ha szolid keretek között is, de viszonylag szabadon internetezzen, és persze azt is, hogy magánlevelezést folytasson a vállalati e-mail rendszeren. Hogy mivel magyarázható ez az engedékenység? Oldman szerint azzal, hogy a munkálátok tudják, belátják: a hálón tett kirándulások éppúgy hozzátartoznak a vállalati mindennapokhoz, mint a cigarettavagy a kávészünet.

Több, egymástól független felmérés eredménye is azt mutatja, hogy számos észak-amerikai vállalatnál folyamatosan nő a munkahelyen töltött órák száma. Ennek következtében egyre többen kényszerülnek online ügyintézésre. Az elektronikus postától pedig csak annyit, hogy jóval olcsóbb, mint ha telefo-



non bonyolítanak magánügyeiket az alkalmazottak.

Oldmanék állítják, helytelenül jár el az a cég, amelynek vezetői megpróbálják megregulálni a weben barangoló munkatársakat. Internettérkép rajzolása helyett sokkal inkább azt kell (fel)mérni, hogy egyébként milyen hatékonyan dolgozik valaki. Megtorló akciói leginkább az alulteljesítőkkel szemben érdemes és kell alkalmazni. A Vault.com-fel-

mérés keretében megszólaltatott vállalatvezetők nagyjából egy véleményen vannak: sokkal értékesebbek a munkavégzés céljára hasznosítható weblapok iránt fogékony alkal-

mazzottak, mint az internetkultúrával nem rendelkezők.

A Websense and the Center for Internet Studies felmérése szerint akár dollármilliókba is kerülhet egyes cégeknek az úgynevezett „rekreációs” szűrőzés. A Websense első sorban a kieső munkaidő és teljesítmény okán számol veszteséggel. A megkérdezett vállalatok egyharmadánál fordult már elő, hogy erősen kifogásolható munkahelyi internethasználat miatt mondtak fel a dolgozókat. A cégek kétharmada úgy felel meg, hogy alkalmazottait abszolút érett módon kezelik a munkahelyi internethasználat kérdését.

James Underwood, a Kalifornia állambeli Canon Information Systems rendszerelméletje szerint az a leghelyesebb, ha minden cég világosan kinyilvánítja a munkahelyi internethasználati kapcsolatos kívánalmait és konkrét követelményeit. (CIO)

Bemutatkozott a kormánybiztos



Stumpf István és Sík Zoltán

Május 23-án Stumpf István kancelláriaminiszter sajtótájékoztatón mutatta be a június 1-jével kinevezendő informatikai és hírközlési kormánybiztos, Sík Zoltán, a Hírközlési Fő-

felügyelet informatikai igazgatóját. A poszt létesítésének indokul a miniszter a szakmai célszerűséget, va-

(Folytatás a 6. oldalon)

Vigyázni kell a szakembergárdára

Május 31-én távozik a Közlékedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztérium éléről Katona Kálmán. A kormányfő azért mentette fel a miniszteri tisztségéből, mert Katona Kálmán nem ért egyet a tárcs szétdarabolásával. A hírközlés területéről érkezett szakember – aki mintegy 10 évet dolgozott a távközlési piac liberalizációján – nem a KHVM felügyelete alá tartozó vállalatnál folytatja tevékenységét.

– Az informatika és a távközlés konvergenciája tény, kézenfekvőnek tűnik tehát a két terület szabályozásának összevonása. Ön több fórumon is kifejtette, hogy nem ért egyet a kormányfő elképzelésével. Miért tartja elhibázottnak a folyamatban lévő lépéseket?

– A távközlés és az informatika jelenlegi szabályozási struktúrája jó. Egyetlen elem hiányzik belőle, nevezetesen az, hogy egyetlen központi helyen koordinálják a tárcánál folyó munkát, különös tekintettel a nemzeti informatikára. Ez a



Katona Kálmán

hely lehet például a Miniszterelnöki Hivatal. A koordinációhoz azonban nem kellene a KHVM jól működő struktúráját megváltoztatni. Többféle megoldás képzelhető el. Lehetne önálló hírközlési-informatikai minisztériumot is létrehozni. Az igazi problémát pillanatnyilag a szétvá-

(Folytatás a 4. oldalon)



Milyen messzire lehet eljutni
1 másodperc alatt?

New Yorkig és vissza... ötször!

Internet hozzáférés bérelt vonalon már havi 35000 Ft-tól!

www.nextra.hu tel.: 48-48-100



9 770587 151006

IBM



@vezetőségi ülés

1939: Megtanulták a pirospaprika termesztésének és őrlésének fortélyait.

1999: Megtanulták, hogyan adhatják el a pirospaprikát az interneten.

2000: Megtanulták, hogy az IBM e-business-megoldásaival miként lehet egy nemzetközi fűszer-kereskedelmi hálózatot irányítani.

Az e-business megváltoztatja az üzleti életet.

Az elektronikus kereskedelem jelentősége hihetetlen mértékben megnőtt. 1999-ben, Európában az on-line értékesítés bevételei 200%-kal emelkedtek.* Aki idejében bekapcsolódik, hamarosan óriási előnyhöz juthat versenytársaival szemben. Bármilyen terméket kínál az interneten, új vásárlókat találhat, világszerte.

Az IBM, hardvereivel, szoftvereivel és szolgáltatásával, teljes körű megoldást kínál Önnek.

Az interneten a „nyitvatartási idő” fogalma ismeretlen; a szerverek a nap 24 órájában könnyedén kiszolgálják valamennyi ügyfelét. Az IBM segít abban, hogy az Ön cége partnereivel, vásárlóival biztonságosabban bonyolíthassa on-line tranzakcióit.

Szeretné megtudni, mit tehet az Ön cégéért az IBM? Hívja a 06 40 200 156-os kék számot, vagy látogasson el az ibm.com/hu honlapra!

TARTALOM

PIAC

- Vigyázní kell a szakemberegárdára (Mallás Judit) 4. oldal
- Európai központ Irsországban – Xerox (Révész Gábor) 5. oldal
- Növekvő forgalom optikai elemekből – Fibex (Révész Gábor) 5. oldal
- Digitálisan – Samsung (Horváth László) 5. oldal
- Itthon júniusban indul az internetaudit 6. oldal
- Bemutakozott a kormánybiztos 6. oldal
- Tartalom itt, kattintás ott (Béky Endre) 29. oldal

VEZÉRCIKK

- Kikupáldtunk (Sziebig Andrea) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK
- Internet- és kábeltelevízió-tervek – Matáv (Mallás Judit) 7. oldal
- CDMA 450 lehet a jövő (Mallás Judit) 7. oldal
- Szegedi ADSL (Mallás Judit) 7. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- E-tanulásnak nincsen vége (Zimányi Katalin) 8. oldal



Kikupáldtunk 6. oldal



Kis színesek 19. oldal

NAPLÓ

- Halálos tavasz (Vánca István) 9. oldal

HARDVER

- HÍREK
- Kis színesek (Horváth László) 19. oldal

SZOFTVER

- HÍREK
- A hálózati ipar nagygyúí (John Dix) 21. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK
- 2B or B2B (Kelemen Zoltán) 27. oldal
- Szerkezetváltás a magyar informatikai piacon (Mártonffy Attila) 28. oldal
- Frusztráció és késedelem – mindennapi tapasztalat? (Mártonffy Attila) 28. oldal

Előzetes

- Részvényártályamok az amerikai tőzsdéken 30. oldal

Impresszum

- E számunk hirdetői 30. oldal

MELLÉKLET

DECUS

A HÉT HÍREI

Gyorsabb adatátvitel

Nagy sebességű vonalkapcsolt adatátviteli (HSCSD) szolgáltatást vezetett be a Pannon GSM. A HSCSD maximálisan négy idérés összefűzésével elméletileg akár 57 600 – gyakorlatilag 43 200 – bit/másodperc kapcsolati sebességet képes biztosítani. A PannonSztráda névre keresztelt szolgáltatás csak felajánlja a HSCSD technológia lehetőségét, annak megvalósulása a bázisállomások szabad kapacitásától függ, a kommunikáció sebessége tehát nem garantált. A szolgáltatás percdíja megegyezik a normál adatátviteli hívás percdíjával. A magyar piacon jelenleg csak a hordozható PC-kbe helyezhető Nokia Cardphone 2.0 támogatja a HSCSD-t. (www.szamitastechnika.hu)

Kistelepülési kedvezmény

ZöldZóna néven új díjcsomagot vezetett be a Westel Mobil Távközlési Rt. Azok, akik ezt a konstrukciót választják, Magyarország 2660 településéről kedvezményes tarifáért kezdeményezhetnek hívásokat. A nem kedvezményes zónába a főváros, a megyeszékhelyek, több nagyváros és a Balaton környéke tartozik. Ezekről a területekről egységesen nettó 99 forint/perc áron kezdeményezhetnek hívást a ZöldZóna előfizetői. (www.szamitastechnika.hu)

ISS-rendszer a Matávnál

Biztonságfelügyeleti szoftvert vásárolt a Matáv: a cég 1996-ban létrehozott informatikai biztonsági osztálya a Noreg Kft. által forgalmazott ISS SafeSuit Decisions szakértői és döntéstámogató rendszerét vezeti be. A szoftver több rendszerfelügyeleti forrásból – köztük

az ISS más moduljaiból – származó információkat is képes kezelni. Az adatokat egy központi adatbázisba gyűjti össze, majd megfelelő módon feldolgozva és megjelenítve a biztonsági szakemberek elé tájálja. Ezzel lehetőség nyílik a teljes informatikai rendszer biztonságának elemzésére, a gyenge pontok megtalálására és a proaktív védekezésre.

Közép-Európában a Matáv az első olyan cég, amely az ISS SafeSuit Decision mellett döntött, mondta Kőrös Zsolt, a Montana-csoporthoz tartozó Noreg ügyvezetője a május 23-án tartott sajtótájékoztatón. A távközlési vállalat közel egy éve teszteli, vizsgálja a rendszer egyes elemeit; a most aláírt – több tízmillió forint értékű – szerződés alapján pilotprojektkben megvalósítanak egy korlátozott funkcionalitású rendszert. Ez szeptemberre készül el, és ha sikeresen vizsgázik, kiterjesztik a Matávnál használt több mint 10 ezer PC és számtalan kiszolgáló védelmére. (www.szamitastechnika.hu)

Már az alapítók is szabadulnak a Baan papírjaitól

A céget alapító Baan-fivérek a múlt év folyamán 20-ról 11 százalékra csökkentették részesedésüket a súlyos nehézségekkel küzdő cégben, s ez még inkább aláásta a csoport jövője iránti bizalmat. Pénteken a Baan részvényeinek árfolyama minden eddiginél mélyebbre, 1,32 euróra zuhant, ami 97 százalékos értékvesztést jelent az 1998 áprilisában elért 49 eurós szinthez viszonyítva. Egy pénzügyi stratégia elmondta, hogy másfél éve ad el Baan-részvényeket, ám a kereskedés az utóbbi időben gyakorlatilag leállt az árfolyam mélyrepülése miatt. Az elemzők egészen mostanáig úgy

vették, a Baan talán majd befektetőket, hogy kihúzza addig, amíg nyereségesse nem válik, ám ma már kevesen hiszik, hogy a kivásárláson kívül lenne más olyan megoldás, amely megmenthetné a céget. (IDGNS, Brüsszel)

Kapós a Yahoo

Több nagy lemezkiadó céggel is tárgyal a Yahoo arról, hogy előfizetéses alapon online terjesztse azok zenéit, állítják egyes források. A források tudni vélik, hogy több elképzelés is felmerült a tárgyalások folyamán; ezek egyike, hogy az előfizetéses szolgáltatás révén a felhasználók a művészek teljes (az adott kiadónál megtalálható) életművéhez hozzáférhetnének. Az öt nagy zenekiadó – szerződés alapján háromnak már van kapcsolata online tartalomszolgáltatókkal; januárban az America Online vásárolta meg a Time Warner (és vele a Warner Music Groupot), amely aztán a maga részéről az EMI-t vette meg; a Bertelsmann érdekeltségébe tartozó BMG Entertainment pedig hosszú ideje partnere a Lycosnak. A Sonyval és a Univerallal együtt ezek a cégek jelentették meg a tavalyi az Egyesült Államokban eladott hanghordozók 75 százalékát. A Sony és a Universal nemrégiben jelentette be, hogy közös vállalatot hoznak létre online zeneszolgáltatásra, s ez magában foglalja a letöltési és a valós idejű zenehallgatást is. A kettősnek gyorsan kellene egy partnert találnia, mert a saját webhely létrehozása hosszadalmas feladat, nem beszélve annak marketingjéről. A Yahoo-nak is gyorsan kell lépnie, ha jelen akar lenni ezen a piacon; a Real Networks, amelynek RealPlayer szoftverét már 125 millióan használják, szintén előfizetéses zeneszolgáltatásokat akar nyújtani. (IDGNS, Boston)

NEM IS VOLT KELLEMETLEN!

Köszönjük a Computerworld-Számítástechnika tavaszi közvélemény-kutatására beérkezett 933 véleményt! Ha kíváncsi az összegzésre, várjuk

2000. május 31-én este 6 órakor író-olvasó találkozóinkra

a Magyar Sajtó Házába (1062 Budapest, Andrássy út 101., Mikszáth-terem). Akkor adjuk át a véleményt visszaküldők között kisorsolt ajándékokat is. (A nyerteseket előre értesítjük.)

CW-Számítástechnika szerkesztősége

Vigyázni kell a szakembergárdára

→ Folytatás az 1. oldalról

lasztás váratlanságában és a tárcánál ennek következtében kialakult helyzetben látom.

– Fogalmazhatunk úgy, hogy előkészítelennek tartja a lépést?

– Velem nem történtek olyan típusú egyeztetések, amelyek meggyőztek volna arról, hogy van az eddig működő struktúránál jobb megoldás. Félek, hogy az a szellemi tőke, amelyet a minisztériumban tudunk tartani, és amelynek köszönhetően jól lehetett végezni a szabályozói munkát, szétesik. Rendkívül nehéz egy új gárda létrehozása, miután professzionális, a szabályozáshoz is értő informatikusokat nagyon nehéz az államigazgatásba vonzani. A jelenlegi fizetési viszonyok között ez az utánunk jövőeknek sem sikerülhet.

– Vélhetően ugyanez a helyzet a távközlési szakemberekkel is.

– Ma már nem választható külön az informatika és a hírközlés. A konvergencia teljes. Az a 24 ember, aki a KHVM-ben a hírközlés területén dolgozik, zömében a távközlésből jött, ám jelentős részük mára áttelepült az informatika határára. A gárdát tehát nagyon nehezen lehet szétválasztani hírközlési és informatikai részre.

– Az elmúlt hónapokban a minisztérium és a piac szereplői sokat dolgoztak az egységes hírközlési törvény tervezetének megalkotásán.

Az egyeztetések gyakorlatilag befejeződtek. Vajon hogyan folytatódik a törvénykezési folyamat? Elképzelhető, hogy kárba vessz az elmúlt hónapok munkája, s új emberek új koncepcióval állnak elő?

– Nemrégiben tárgyalásokat folytattam az Európai Unió informatikáért és gazdaságért felelős főbiztosával. Erkki Liikanen megerősítette, hogy helyes irányban haladunk. Az uniós országok is ezt az utat követik, de ilyen egységes törvény még sehol sincs, ezért érdeklődve figyelek a magyarországi folyamatokat. A korábbi távközlési törvény is kerettörvény volt, a következőnek is kerettörvénynek kell lennie. Miniszterelnök úr azért mentett fel, mert nem értek egyet a tárca szétválasztásával, ez azonban nem jelenti azt, hogy az átalakításra azonnal sor kerülhet. Az új miniszter még egy ideig a hírközlésért is felelős lesz, ősnél korábban nem lehet megváltoztatni a struktúrát. Számos törvényt kell ugyanis módosítani ehhez a lépéshez. Miután nem tudok olyan szakmai kifogásról, amely indokolná a folyamat leállítását, úgy gondolom, hogy az utódom irányításával elkezdődik a törvénytervezet tárcaközi egyeztetése, s az eredeti terveknek megfelelően az anyag összel a parlament elé kerül. Abban is bízom, hogy az elektronikus aláírási törvény megalkotási folyamatában sem lesz törés.

– Az ön távozása nem vonja tehát azonnal maga után a minisztérium hírközlési-informatikai szakértőinek távozását?

– Ez a tárca új vezetőjén múlik. A távozásom azonban nem egyenes következménye a munkatársaim távozására. Sőt, kértem munkatársaimat, hogy maradjanak és dolgozzanak tovább a megszokott magas színvonalon. Június 1-jén ugyanolyan szervezetben dolgozik a KHVM, mint korábban.

– Akkor ez azt jelenti, hogy a KHVM hírközlési helyettes államtitkárságával párhuzamosan működik majd – legalábbis egy darabig – a Miniszterelnöki Hivatalban az informatikai kormánybiztosság?

– A MeH-ben már eddig is működött informatikai helyettes államtitkárság. Ők foglalkoztak a kormányzati informatika kérdéseivel, csak eddig még nem volt nagyon látványos a munka eredménye. A kormány a kormánybiztosi címmel tulajdonképpen azt akarja megüzenni a világnak, hogy az informatikának és a hírközlésnek nagyobb súlyt kíván adni.

– Ön többször is hangsúlyozta, hogy meg kell teremteni a független hírközlési hatóságot. Elképzelhetőnek tartja, hogy változik valami a Hírközlési Főfelügyelet jövőjével kapcsolatban?

– Úgy tudom, hogy a kancelláriaminiszter úr nem tervez változtatást, támogatja a HÍF függetlenségét. A HÍF-nél egyébként igen erős szakértői

csapat dolgozik. Úgy vélem, nagyon kell vigyázni ezekre a komoly szakmai munkát végző szakemberekre.

– Az ön jövőjével kapcsolatban konkrét lehetőségként a Magyar Villamos Művek vezetése merült fel.

– Valóban, az MVM látszik pillanatnyilag a legszebb feladatnak. Nem kívánok a KHVM felügyelete alá tartozó területen dolgozni, az MVM pedig több szempontból is vonzó a számomra. Már 10 éve dolgozom a távközlés liberalizációján, 1993-ban komoly szerepet játszottam abban, hogy csak a vezetékes telefónia maradt kizárólagos kézben, s az adatátviteli piacot megnyitottuk. Bizonyos tekintetben az energiapiac most van abban a helyzetben, mint amiben a távközlés volt 10 évvel ezelőtt. Ott is liberalizációra lenne szükség, az is hálózatos üzem, ott is meg kell oldani a költségalapúságot. Az sem elhanyagolható szempont, hogy az energiaszektorból kaptam jelzéseket: szívesen látnának. Valószínűleg ott folytatatom tehát a munkát.

– Elképzelhető, hogy visszavághat embereket a KHVM-ből?

– Igen. Tulajdonképpen azokra gondolok, akiket magammal hoztam a minisztériumba, például a közgazdasági államtitkára vagy a kabinetfőnökre. Ezek az emberek azért hagyták ott az üzleti szférát, hogy segítsenek a miniszternek problémáinak megoldásában. Egy új helyen nem lehet egyedül elkezdeni a

munkát, számítok a segítségükre. Egyébként az új miniszter e posztokra jelöltekkel érkezett már az első megbeszélésünkre.

– Várhatóan mikor kezd az új helyén?

– Szívesen pihentem volna egy kicsit, de a körülmények úgy hozták, hogy nagyon gyorsan kell döntennem, s gyakorlatilag szünet nélkül dolgozom tovább.

– Végetel elmondaná, hogy mai tudásának, tapasztalatának birtokában – hírközlési miniszterként – tene-e valamit másképpen?

– Nagyobb propaganda-tevékenységet folytatnék a munkánkról. Arról például, hogy az uniós csatlakozási feladatok közül szinte csak a hírközlés-informatika területén nincs derogációs kérésünk, vagy hogy milyen rendben folyik a jogszabályalkotási munka. Eddig úgy gondoltam, hogy elég csendben dolgozni, de úgy látjuk, propagandával is hangsúlyozni kellett volna a tevékenységünket. Abban biztos vagyok, hogy szakmai oldalról helyesen jártunk el. Kell a független szabályozó hivatal, jókor indítottuk el az elektronikus aláírási törvényt és az egységes hírközlési törvényt. Minket igazolt a kétfordulós, licitálással zárt DCS 1800-as tender. Gondolatban már elkezdtem előkészíteni a harmadik generációs mobiltelevíziót. Minden jó irányban haladt. Semmit sem csinálnék másképpen.

Mallás Judit

OKI SYSTEMS

(MAGYARORSZÁG) KFT.

1051 Budapest,

Bajcsy-Zsilinszky út 12.

Telefon 327 4070

Fax 327 4076

e-mail: oki@okihu.hu

Internet honlap:

www.okihu.hu

LED HEAD
Lifetime WARRANTY

264.000.- Ft
OKIPAGE 20Plus (n)
20 lap/perc, 600x1200 dpi
DOS, WIN 3.1/95/98/NT/2000
(hálózati protokoll)

325.000.- Ft
OKIPAGE 24dx (n)
24 lap/perc, 600x1200 dpi
DOS, WIN 3.1/95/98/NT/2000
duplex (hálózati protokoll)

650.000.- Ft
OKIPAGE 8c Plus (n)
8 színes lap/perc, 600 dpi,
DOS, WIN 3.1/95/98/NT/2000
Adobe PS3, (hálózati protokoll)

Az árak Áfa nélkül értendők!

Nagykereskedő partnereink

- CHS Kft. 06 1 451 3500
- Flag Rt. 06 1 383 0155
- Humansoft Kft. 06 1 270 7600

System partnerek

- Albacomp Rt. 06 22 315 414
- Getronics Magyarország Kft. 06 1 206 3250
- Monicomp Kft. 06 1 452 9020
- Szimvanet Kft. 06 1 252 0545

OKI

People to People Technology

« AZ ÖRÖK ÉLET TITKA »

AZ OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. MINDEN 1999. JANUÁR 1-TŐL ÁLTALA FORGALOMBA HOZOTT LAPNYOMTATÓJÁNAK LEVILÁGÍTÓEGYSÉGÉRE (LED FEJ) ÉLETTARTAM GARANCIÁT VÁLLAL.

Logisztika és műszaki támogatás

Európai központ Írországra

Május 11-én több – egymástól bizonyos mértékben független – bejelentés nyilvánosságra hozatalára hívták Dublinba az európai országok újságíróit a Xerox. Az események közül az első a cég 420 millió dolláros beruházással felépített európai Business Support Centerének ünnepélyes felavatása volt, ezt követően pedig aktuális szakmai bemutatókra került sor.

A központ az európai Xerox vállalatok és a cég viszonteladói szervezetének kiszolgálását segíti, tevékenységét és hatásait Pierre Danon, a Xerox Europe elnöke néhány adattal érzékeltette. Így például az eddigi huszonhétről ötre csökken a raktárak száma, a logisztikai központoké pedig 53-ról 6-ra mérséklődik. Ennél is fontosabb a vállalati SAP-központtal összekötött híváskezelő rendszer, amelynek munkatársai folyamatos munkarendben fogadják a Xerox szervezeteit, illetve a partnereket hívásait. Középtávon a központban kap helyet a cég műszaki tanácsadói csapata, és itt működik majd az európai műszaki help-desk is. A központ 2100 fős munkatársi gárdája 40 százalékban Írországon kívülről – 30 európai országból – érkezett, és 15 nyelven képes információt szolgáltatni.

Néhány hónappal ezelőtt jelentette be a cég egy összességében kétmilliárd dolláros együttműködési szerződés megkötését, ennek értelmében a tintsugaras nyomtatók piacán való erőteljes megjelenésre összpontosítja erőit a Xerox, a Sharp és a Fuji Xerox. A közös fejlesztés első eredményeként most adták át a nyomtatófejlesztést előállító gyár első üzemegységét. A Dublinból 80 kilométerre levő Dundalkban

található üzemből az eddigienél kisebb részecskékből álló festékanyagot állítanak elő, és javították a szinkronizációt is, így az új festékekkel működő nyomtatók kalibrálhatók a Pantone-színskálához. Mind-

kora befektetésre van szükség. Dundalk más szempontból is fontos a cégnek, az ottani ipari parkban több Xerox üzem működik, így például ott gyártják a DocuCentre sorozat európai piacra szánt darabjait is.

perc teljesítményű DocuCentre 470-es. A modellek kiépítésüktől függetlenül különböző bonyolultságú feladatok elvégzésére alkalmasak, de már a legkisebb kiépítés is képes egy időben fogadni nyomtatási és másolási feladatokat.

nálhatók. Itt fontos kiemelni a bizalmas anyagok nyomtatásának lehetőségét, ilyenkor a nyomtató mindaddig vár a tényleges nyomtatás elindításával, amíg a kezelőpanelen meg nem adták a dokumentumhoz tartozó PIN-kódot.

Bár a cég korábban már sok részletet elárult a FlowPort nevű tudáskezelő szoftveréről, nagyobb szabású bemutatóra most először került sor. Ez a szoftver egyrészt menedzseli a papírdokumentumok digitalizálását, illetve digitális dokumentumokból való papírpéldányok előállítását, másrészt – ami ennél sokkal fontosabb – végigkíséri egy adott dokumentum teljes életciklusát, támogatva a különböző felhasználási módokhoz kapcsolódó tevékenységeket. Így a szkennelés után a felhasználó által megadott kulcsszavakra támaszkodva elkészíti a dokumentum vázlatát, gondoskodik a teljes változat adatbázisba vételéről, és szükség esetén – a különböző megjelenési és formájú – kísérődokumentumok előállításáról. Technológiai háttérként a FlowPort az XML-szabványra támaszkodik, a csoportmunka-kezelő szoftverek közül pedig a saját fejlesztésű DocuShare mellett az Exchange és a Notes szerepel a listán.

Révész Gábor



A Xerox európai támogatóközpontja

emellett a gyárban készülnek majd azok az új konstrukciós nyomtatófejek is, amelyek a három cég közös gyártmányába kerülnek. Az új gyártóhely mintegy 160 millió dolláros beruházással jött létre, a teljes üzembe helyezéshez még ugyane-

Ebből a sorozatból most az öt tagból álló DocuCentre 400-as családot mutatták be. A család legkisebb tagja az A/4-es, egyoldalas nyomtatás esetén percnként 20 lapos sebességgel dolgozó 420-as modell, a legnagyobb kapacitású pedig a 65 lap/

rendelkezésre áll. Így a CentreWare rendelkezik Unicenter TNG-, illetve Novell NDPS-változattal is, valamint az SAP-val végzett közös fejlesztésnek köszönhetően a sorozat tagjai a vállalatirányítási rendszer alkalmazásnyomtatójaként is hasz-

Növekvő forgalom optikai elemekből

Május elején, Budapesten tartott sajtótájékoztatóján ismertette múlt évi eredményeit és jelenlegi terveit a Synergion-tulajdonban levő és a hálózati optikai eszközök elosztásának területén tevékenykedő Fibex Kft. vezetője. Földváry Gábor ügyvezető elmondta: tavalyi évkvet 630 millió forint árbevétellel zárták (ez 70 százalékos növekedést jelent az előző évi forgalomhoz képest), az ez évi első negyedév pedig 150 millió forintos forgalmat hozott (ez 25 százalékkal több, mint amennyi a tavalyi első negyedév eredménye volt). Földváry fontos tényként értékelte, hogy az értékesítésben tavaly már 55 százalékot (azaz többséget) képviselt az optikai elemek részaránya, idén e tendencia további erősödését és így 60 százalékos optikai eszköz-arányt várnak. Más szempontok szerint is vizsgálták a forgalom összetételét: továbbra is döntő arányt jut ugyan a passzív elemeknek, de folyamatosan nő az aktív eszközök részesedése is. Ami a vásárlókörösség szektorális megoszlását illeti, a számítástechnikai cégek aránya mintegy 40, a távközlési vállalkozásoké pedig 60 százalék. A Fibex vezetői között már megjelentek a kábel-

televíziós vállalkozások is, de e szegmensről csak erre az évre várják a forgalom fellendülését. Vevőkörük mintegy 150 vállalkozásból áll, ezek legnagyobb része budapesti telephelyükön keresztül éri el a céget, a váci központ elsősorban a nagy projektek kiszolgálását és műszaki támogatását végzi.

Partnereik közül továbbra is a Brand-Rex a legfontosabb, de szintén nagy szerep jut az üvegszálak kábeleket szállító, egyesült államokbeli Corning Cable Systemsnek is. Új partner a BATM (aktív eszközök Ethernet, Token Ring, ATM hálózatokhoz) és a Pandatel (LAN és WAN hálózati száloptikai kommunikációs eszközök), mindkettő az aktív eszköz-értékesítés arányát növelheti.

Végül néhány Brand-Rex-újdonságról is szó esett. Az egyik a Giga-Plus kábelezési rendszer, amely a CAT5e szabványban leírt 100 megahertz helyett 200 megahertz használható. Ezen túl pedig megkezdődött a közeljövőben életbe lépő CAT6 szabványra való felkészülés, amelynek már az 500 megahertzes hálózatok létesítése a cél.

R. G.

Digitálisan

A koreai Samsung a háztartási felszerelésektől a szórakoztató elektronikán át a számítógépekig igen széles termékpalaival van jelen a világpiacra, valamelyik termékével mindenki találkozott már. Talán kevesebben tudják, hogy európai televízióüzeme Jászfényszarun működik immár tíz éve.

A harmincéves Samsung eddig is világelső volt számos alkatrész (például a memóriaplakák) gyártásában, meghatározó a szerepe a szórakoztató elektronikában és a telekommunikációban, emellett most a világ el-

ső három digitálistermék-szállítójának egyikévé szeretne válni. Négy szegmensre koncentrálnak a digitális termékek piacán: a személyi multimédia, a mobil multimédia, az otthoni multimédia és a kulcskomponensek gyártása. Hatalmas pénzeket fordítanak kutatás-fejlesztésre; idén például 1,73 milliárd dollár van erre előirányozva.

Folyamatosan jelennek meg a digitális Samsung-termékek a különböző területeken, sokuk képes fogadni a Samsung SmartMedia memóriakártyákat. Ez leginkább a szem-



mélyi készülékekre (többek között a digitális fényképezőgépekre, a Yepp MP3-lejátszó berendezésre) vonatkozik, de a mobiltelefonokra is jellemző. Ez utóbbiak között van MP3 zenét is lejátszani képes telefon, valamint karórába épített változat is (a képen), de a webes videotelefon első példánya is hamarosan a boltokba kerül. Az otthoni multimédiát a digitális televíziók, a DVD-lejátszók és -felvevők jellemzik.

leginkább, de megjelent már olyan 17 hüvelykes képátviteli Samsung TFT LCD lapos számítógép-monitor is, amelybe tévévétőt is beépítettek.

Horváth László

Kikupálódtunk



Hónapok óta készülünk rá, s mi tagadás, magunk sem gondoltuk volna, hogy kezdeményezésünk – a Számítástechnika Autós Kupa – már első alkalommal ekkora sikert arat. Ezt a minősítést még akkor is jogosnak érezzük, ha a hasonló rendezvények szervezésében érhetően meglévő rutintalanságunk következtében apróbb hibáktól sem volt mentes a rendezvény.

Május 19-én reggel kilencre invitáltuk az e napon autóversenyzővé avasztált olvasóinkat, de a lelkesebbek már egy órával korábban begördültek a Hungaroringre. S innen kezdve csak jöttek, csak jöttek. Hosszú sorokban igyekeztek átjutni az autók a sorompón, a Ring médiaközpontjában pedig csak gyűlt-gyűlt a tömeg. S amíg mindenki be nem érkezett, nem lehetett elkezdeni az ünnepélyes megnyitót. Nem csak azért, mert a lehető legjobb embernek akartunk elbűszkélkedni azzal a promóciós filmeccsel, amit erre az alkalomra készítettünk. (Azért is büszkélkedünk: a Számítástechnika történetében most készült először ilyen promóciós anyag. Grandiózus volt a látvány, amikor 50 monitoron pergetek a Számítástechnika-filmkockák, amelyekhez Varnus Xavér kölcsönözte hangját.) Tisztes marketingcéljainknál sokkal fontosabb volt, hogy mindenki hallja azokat a biztonsági előírásokat, amelyekkel valamennyi versenyzőnek be kellett tartania a hálestemes vezetési érdekében. S bár szerencsére baleset nem történt, a verseny végén mégis kedvesen megfédett a Ring sportszakmai vezetője, mondván, meglehetősen fegyelmezetlen társaságot hívtunk meg, hisz egymás után próbálkoztak az emberek, hogy további köröket vezessenek a versenypályán, a tempályán vagy a terepen. Bevallom, én ezen egy másodperc sem szódoztam, hisz többnyire kereskedők, cégvezetők, cégek informatikai vezetői gyűltek össze, akik ugyebár nem éppen a szerénységükről híressék.

Jó volt a hangulat. Oldott. Humorral teli. Bármerre járt az ember, kedvesen ugrották egymást a konkurensok. El nélküli szópárba-jok alakultak ki: vajon ki, miért számít VIP-nek, s évődve firtatták, hogy milyen reláció van a ringbe szállás sorrendje és az elfoglalt piaci pozíció között. S közben persze vadul csörögtek a mobiltelefonok. Az üzlet csak nem állt meg. Távirányítással is működött.

Persze a lényeg a verseny volt. Hisz többnyire az autózás megszokottjai jöttek el a Számítástechnika Autós Kupára. Olyan férfiak – női versenyzőt csak nagylítóval lehetett felfedezni a 73 induló csapat pilótái között –, akik imádnak játszani, versenyezni, s persze győzni. S hogy örültek a nyertesek! A győztes, a HP hármas számú csapata, a második helyezett DataNet, s a harmadik Online Rt. Csak a Novell kilences számú csapatának örömebe vegyült némi öröm, hisz ők valamilyen oknál fogva nem tudták időben leadni a pontjaikat tartalmazó nevezési lapot. Ha nem készik le a visszatérés idejét, akkor hibapontjaik szerint ők lehetnek volna az elsők. (Egy gyümölcsesteli vizsgadíj-serleget azért megszavaztunk nekik, s el is küldtük a versenyt követő hét elején.) Biztosak vagyunk benne, hogy jövőre nemcsak vezetésben, és nemcsak a hűlőszerek, hanem önmaguk adminisztrációjában is jeleskedni fognak a novellesek. Egyébiránt érdekes színfolttal gazdagították az alkalmi versenyzők palettáját: nemcsak a Novell-iroda munkatársáiból állítottuk ki csapatokat, hanem viszonteladót és ügyfeleket is beneveztek a versenybe. Számunkra pedig ilyenkor kerek az IT-világ, amikor az IT-társadalom valamennyi területének reprezentánsai felvonulnak. Igyekeznünk minél több olyan Számítástechnika-rendezvényt tartani, ahol a számunkra tagadhatatlanul fontos szállítói oldal mellett találkozunk a felhasználókkal, a fejlesztőkkel, a programozókkal stb. Amint ezen a héten, szerdán este a MÜOSZ-ban, a soron következő író-olvasó találkozósn is.

Reméljük, autóversenyző olvasóink kedvét nem vette el, hogy egy-két bosszantó hiba csúszott az Autós Kupa szervezésébe. Volt, amiért a mi gyakorlatlanságunk okolható, és volt, amiről nem tehetünk. Sajnáljuk, hogy sem az alvállalkozóként megbízott hostessz-küldő, sem a catering-cég nem állt feladata magasztalan. Ígérjük, a jövő évi verseny lebonyolításánál okulunk a tapasztalatokból. Tudjuk, hogy olvasóinkat nem tudjuk – nem is akarjuk – „megetetni”. Azért a szó eredeti értelmében az Autós Kupán nem bántuk volna, ha ez sikerül. Átvitt értelemben azonban ilyen törekvéseink továbbra sincsenek.

Sziebig Andrea



Bemutatkozott a kormánybiztos

► Folytatás az 1. oldalról

lamint a hozzá kapcsolódó európai gondolkodást emelte ki, majd több olyan országot sorolt fel, amelynek kormánya már egységes módon, magas prioritással kezeli a kérdést. Stumpf István a néhány héig folyt kiválasztási eljárás alapvető szempontjait érzékeltetve elmondta: olyan szakembert keresnek, aki mind a hírközlés, mind pedig az informatika világában otthonos, rendelkezik közigazgatási tapasztalattal, és személyiségében alkalmas a nagy kommunikációs igényt támasztó feladat ellátására. A kormánybiztos az informatikával és a távközléssel összefüggő kormányzati kérdések kezelésén túlmenően az esetlegesen felállítandó informatikai minisztérium szervezésének előkészítésén is dolgozik majd. A napi feladatok közül a miniszter az elektronikus aláírás-törvény és az egységes hírközlési törvény előkészítésének továbbvitelét, illetve a törvénykezési folyamatok helyorisztását emelte ki. A tervek szerint az új kormánybiztos június 22-éig (a szükséges törvényjavaslatok tervezetét parlamenti elfogadásig) az évszámkezelési kormánybiztos eddigi feladatának, a MEH informatikai helyettes államtitkára által vezetett szakmai munkának és a KHVM-ben az informa-

tikával és távközléssel foglalkozó területek munkájának végiggondolásával kialakíthatja az általa jónak látott szervezeti struktúrát. A kormánybiztos feladatai közé tartozik majd az Informatikai Tárcaközi Bizottság szerepét jelentős mértékben megerősítő kormányrendelet előkészítése, valamint a miniszterelnök mellett felállítandó informatikai tanácsadó testület megszervezése is. Az iparág erejét Stumpf István a terület tökenagyságával jellemezte, ez szerinte két év múlva elérheti a 100 milliárd forintot. A megoldandó feladatokat tovább sorolva a demopolizálás mellett a relatív kis piac miatt veszélyként létező törszötösödés megakadályozását emelte ki.

Fontos kérdéskörként említette a tőke és a tudás bevonását, amelynél a külföldi tőke idehozatalához elképzelhető eszköz az új gazdaság területén megtett beruházások adókedvezményrel való ösztönzése. Végiggondolandónak mondta az iparági támogatási rendszert is, amely a hazai hozzáadott értéket preferálná. Nagyon fontos feladat a piac fejlesztése és növelése, a regionális kutatás-fejlesztési központok létrehozásához nyújtandó kedvezményekkel. Végül kifejtette: biztosítani kell az alternatív távközlő cégek megerősödését esetleges állami megrendelésekkel is. Mindezek a célok

a Széchenyi-program keretein belül valósulnának meg – a jövő évben 15–20 milliárd forintos összeggel –, a végleges keretek a költségvetés tárgyalásakor rögzülnek majd.

Sík Zoltán első feladatai között a készülő törvények folyamatos továbbvitelét, a mindenki által megfizethető, olcsó internetelés lehetőségének megteremtését sorolta fel. Jövendő stábjáról – személyi és szervezeti kérdésekről – nem nyilatkozott, a személyi kérdéseket a június elsejéig rendelkezésre álló időben kívánja eldönteni.

Az egységes hírközlési törvényről szólva kiemelte: az előterjesztő felelősségével kívánják áttekinteni az eddig elkészült anyagokat, beleértve a jelenleg publikált nyolcadik változatot is, de az már biztos, hogy a parlamenti beterjesztés előtt még egy változat készül a jogszabályból. A kormánybiztos hivatalának – a KHVM költségvetéséből kiindulva – a teljes évre számítva mintegy 16 milliárd forint áll rendelkezésre (ebből az időarányos részt a KHVM már elköltötte), a költségvetés módosítását a kormány nem tervezi, és más minisztériumok költségvetéséből sem csoportosít át forrásokat. Ettől különálló kérdés a HÍF költségvetése, amely eddig is önállóan jelent meg. (www.szamitastechnika.hu)

Itthon júniusban indul az internetaudit

A Magyar Internet Audit Tanács (MIAT) – közel egyéves előkészítő munka után – május 15-én elfogadta az Internet Audit Szabványt; ez határozza meg a reklámszakma és a hirdetők számára nélkülözhetetlen internetlátogatottsági adatok auditálására vonatkozó definíciókat és eljárásokat. A szabvány elfogadását követően, várhatóan júniusban beindul a Matesz (Magyar Terjesztésellenőrző Szövetség) internetaudit szolgáltatása.

A MIAT 1999. július 15-én jött létre azzal a céllal, hogy ellássa azokat a koordinatív feladatokat, amelyek segítségével – konszenzusos

alapon – lefedtethetővé válik az internetauditálás magyarországi szabványa. A szervezet tagjai között van a DME (Direkt Marketing Egyesület), az IVSZ, a MAK, a Mars (Magyarországi Reklámügynökségek Szövetsége), a Matesz és az MRSZ (Magyar Reklámszövetség).

Szinte minden online kiadvány közül magáról látogatottsági adatokat, de ezeket – a kiadók szándékától függetlenül – nem lehet összevetni. Ebben a környezetben alakult meg a MIAT, amely honosítja a Nyugat-Európában már elfogadott IFABC (International Federation of Audit Bureau of Circulations; www.ifabc

org) szabványt. A mérési adatok hamarosan a www.matesz.hu weboldalon, a szabvány maga pedig a www.miat.org oldalon lesz olvasható. (www.szamitastechnika.hu)

Helyesbítés

Lapunk múlt heti, 21. számában az E-kereskedelem az Info 2000-en is című cikkünkben (31. oldal) tévesen írtuk, hogy a HRP-nél az IQSoft Multistand rendszerre üzemel. A nagykereskedelmi cég az Icon ENR-rendszerét használja.

HÍREK

Újabb változata született meg a W3C konzorcium internetes magánélet-védelmi javaslatának. Ennek értelmében a felhasználók rövidített formában megkapnák a webhely adatkezelési szabályait, mielőtt még bármiféle adatot elküldenének az oldalakra. Figyelmeztetést kapnának akkor is, ha az egészségi állapotukra vagy körtörvényekre vonatkozó információkat kérnek tőlük. A korábbi P3P specifikáció megnehezítette a szabályok áttekintését, és nem különítette el az egészségügyi adatokat a többi személyes információtól. Az ügyvel foglalkozó munkacsoport három és fél éves munkája ellenére is vannak olyan vélemények, hogy a javaslat nem ad választ minden aggodalomra. Egy szakértő szerint a P3P egy nagyon informális megállapodás igen hivatalos kifejezése. Mások szerint a digitális aláírás bizonyítékul szolgálhat arra nézve, hogy a felhasználó elolvasta és elfogadta a webhely üzemeltetőjének kondícióját, mielőtt bármilyen személyes adatot megadna. Az amerikai kongresszus az idén elfogadja azt a törvényjavaslatot, amely jogilag egyenrangúvá teszi a digitális és az írott aláírást. Június 21-én lesznapot tartanak, itt különféle cégek bemutatják, hogy termékeik miképp valósítják meg a P3P ajánlásait. Lesz egy szakmai nap az ősszel is, és utána a P3P megkaphatja a W3C „ajánlott szabvány” státuszát. (IDGNS, Amszterdam)

Megállapodott a cyberbűnözők elleni fellépés hatékonyabb összehangolásában a vezető ipari hatalmak és Oroszországot lömörítő G8 országok csoportja. A párizsi konferencia előkészítése a cél a nyolc ország vezetőinek júliusi, Japánba tervezett csústalálkozásán. Minden érintett országot egyre jobban aggaszt a számítógépes bűnözés terjedése, ezért gyorsan megegyeztek abban, hogy kibővítik a cyberbűnözők felfedezése esetén riasztásra szolgáló hálózatot, és felkérték az Interpolt ennek a hálózatnak az üzemeltetésére. A csoport által támogatott francia kezdeményezés szerint az Európai nemcsak a számítógéppel elkövetett bűntettekkel foglalkozna, hanem a rendszerekkel szembeni támadásokkal is. Hasonlóképpen támogatja a csoport az Európa Tanácsban készülő, a cyberbűnözés elleni konvenciót (Convention on Cybercrime). Eppen a nemzetközi jelleg miatt az egyébként európai intézmény örömmel veszi Japán, az Egyesült Államok, Dél-Afrika, Kanada és Izrael részvételét a szerződés létrehozásában. (IDGNS, Brüsszel)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

A szerkesztési anyagok
viruscellenőrzését az
F-Secure Anti-Virus
programmal végezzük,
melyet a
2F 2000 Kft.,
a szoftver magyarországi
képviseelője biztosít.



<http://www.2f.hu>

Internet- és kábeltelevízió-tervek

A Matáv multimédia-üzletágához tartozó területek – az internet, a kábeltelevízió, a kereskedelmi televízió és a telefonkönyv – közül május 1-jétől közvetlen vezérgazgató-helyettesi irányítás alá került az internetüzletág. A lépést az internettel kapcsolatos tevékenységek vállalaton belüli súlyának növekedésével indokolják. Mennyiben érinti ez a hatásköri változás a multimédia-üzletág tevékenységét, különös tekintettel a kábeltelevíziós területekre, kérdeztük **Hátori Ferenc** üzletág-igazgatót.

– Nemrégiben elkészült a vállalatnál egy új internetes stratégiai terv, ennek részeként emelték a terület irányítását közvetlenül vezérgazgató-helyettesi szintre. Közvetetten, a mi üzletágunkon keresztül azonban eddig is **Gecser Ottó** alá tartozott a teljes multimédia. Ami az én felelősségemet illeti, egyelőre nem történt érdemi változás, rövidesen azonban módosulások várhatók. Egyes operatív feladatok, amelyekért az eddigiekben felelős vagy társfelelős voltam, a két érintett kft.-hez – a Matávnehez és a MatávkábelTV-hez – kerülnek, egyúttal a leányvállalatok több önállóságot kapnak. Üzletágunk pedig jobban tud majd koncentrálni mindezeknek a területeknek stratégiai és üzletfejlesztési kérdéseire.

– Mennyire esnek egybe ezek a változások a Matávnet új vezetőjének kinevezésével?

– Időben egymáshoz közeli eseményekről van szó, azonban a két

dolog között nincs közvetlen összefüggés. Az persze nem vitatható, hogy a vezetéváltás némileg összefügg a Matáv új, internetes stratégiájával. Nem titok, hogy a kft.-től sokkal dinamikusabb fejlődést vár a Matáv, mint amilyeneket a kft. a korábbi vezetés alatt elért. Meg kell erősíteni tehát a céget mind szabadságfokokkal, mind lehetőségekkel, mind személyi oldalról.

– Mikor nevezik ki a Matávnet új vezetőjét?

– A tárgyalások a végső fázisban vannak egy külső jelölttel, a kinevezés akár néhány napon belül megtörténhet.

– Mi a helyzet a MatávkábelTV Kft.-vel? Ott is lehet számítani változásokra?

– A kft. vezetése a régi, a különböző kábeltelevíziós érdekeltségek irányításában azonban lehetnek változások, de nem a közeljövőben.

– Hány kábeltelevízió-előfizető mondhat magának a Matáv?

– Pontos számot nem tudok mondani, mivel a megvásárolt rendszerekben az előfizetők átszerződöttesse folyamatos. Jelenleg körülbelül 130 ezerre tehető a Matávkábel ügyfeleinek száma.

– Melyek voltak a legutóbbi akvizíciók?

– Esztergom és Tata, azt megelőzően pedig Győr.

– Ez utóbbi igen sok visszhangot váltott ki. Legnagyobb konkurensük bíróságához is fordult a pályázat eredményének érvénytelenítését kérve. Arra hivatkoztak, hogy a Matáv-rész tulajdonú Németkabel Rt. nem volt még bejegyezve a pályázat beadásakor.

Egyáltalán miért volt szükség a társaság megalapítására, hiszen – a törvény módosulást követően – a Hungaria Biztosítóval már korábban partnerségre léptek a kábeltelevízió-üzletágban?

– Egyrészt azért kerestünk egy második partnert, mert szeretnénk



több lábon állni, másrészt finanszírozási okok miatt is szükségünk volt a Német Befektetési Társaságra.

– Elképzelhető, hogy újabb társaságokat is létrehozna a kábel-üzletágban?

– Nem zárható ki ez a lehetőség. – Ez egyben azt is jelenti, hogy további kábel-társaságokat szeretne vásárolni a Matáv?

– Továbbra sem mondunk le az akvizíciókról (előkészítés alatt áll, és nyáron várható például a Békéscsabán és Orosházán szolgáltató Délkabel megvásárlása), de a cégvásárlások jelentősége a jövőben némileg csökken. Amikor – meglehetősen későn – beléptünk a kábel-üzletbe, alapvetően hálózatépítésre gondoltunk, nem szántunk meghatározó szerepet az akvizícióknak. 1998 végén, 1999 elején – szintén némi késéssel – felismertük, hogy ez a stratégia az adott piaci körülmények között nem működik jól, és tavaly abszolút elsőbbséget kaptak a vásárlások. Idén nagyjából egyformán fontosnak tekintjük a két területet, bár ebben az évben talán már többet költünk hálózatépítésre és újjáépítésre, mint akvizícióra. Jövőre pedig jelentősen csökken a vásárlások szerepe.

– Most hol folynak például építkezések?

– Nagy eredmények tekintjük, hogy Budán, többek között a III. kerületben, végre megkezdődhetnek az építkezések. Már több mint egy éve elindulhatott volna a munka, ha a vonatkozó törvényi szabályozás nem állja útját.

– Mennyire tervezte a kábeltelevízió-üzletágat felfejleszteni a Matáv? Nem találja úgy, hogy a szeptemberben induló ADSL mintegy belső konkurenciát jelent majd a kábelhálózatnak?

– Az ADSL természetesen némileg konkurenciát az ADSL-nek? Az ugyanis sohasem volt kérdés, hogy lesz-e a Matávnál ADSL vagy sem, a kábeltelevízió azonban igen sokat vitatkozunk. Tény azonban, hogy az ADSL elvileg lefedi majd a Matáv teljes szolgáltatási területét, a kábelhálózati lefedettség ehhez képest marginális marad. Ha a legambiciózusabb terveink megvalósulnak, akkor sem lesz 2002 végére 350 ezernél több kábeltelevízió-előfizetőnk.

CDMA 450 lehet a jövő

Bár a Westel Rádiótelefon Kft. analóg 0660 szolgáltatása a világon tapasztalható tendenciához képest várakozáson felül jól tartja magát, nem kétséges, hogy a 450 megahertz frekvenciasávban is a digitális technológiát a jövő. A társaságnál évek óta vizsgálják a továbblépés lehetőségeit, tavaly GSM 400-as kísérletet folytattak, idén összeállt pedig CDMA 450-es tesztet terveznek. A felkészülés részeként május 2-án CDMA-konferenciát tartottak, és ezen több gyártó ismertette CDMA-megoldásait.

A konferenciát követően **Jéczy Norbert**, a Westel Kft. ügyvezető igazgatója kérdésünkre elmondta: egyelőre nem dönt el, hogy az NMT rendszer melyik digitális rendszerbe migrál, de az előkészületek intenzi-

ven folynak. A döntést megelőzően vannak egyéb terveik is, így például szeretnénk részt venni a Tetra szolgáltatásban. A Tetra és az NMT rendszer frekvenciasávjai igen közel helyezkednek el egymáshoz, így mind a meglévő infrastruktúra bizonyos részeire, mind a tervezési és az üzemeltetési tapasztalatok egyes elemeire építhetnek. A cég felkészült arra, hogy egyedül nyújtsön Tetra szolgáltatást, azonban reálisabbnak tartják, hogy partnerekkel együtt vegyenek részt a régóta várt projektben. A potenciális partnerekkel már felvették a kapcsolatot. A Tetra-tervek erős tulajdonosi támogatást élveznek, a tervkészítési folyamatában a kft. teljes önállóságot és felelősséget kapott, mondta az ügyvezető igazgató.

Ami a teljes analóg-digitális átállást illeti, amely tulajdonosi és szabványozói döntés függvénye, **Jéczy Norbert** a koncesszió lejártának idejét, azaz 2005-öt jelölte meg legkésőbbi időpontként. Addig egyrészt megtartják, sőt továbbfejlesztik az analóg szolgáltatásokat (például folynak az SMS-ről e-mail, e-mailról SMS-re tesztek), másrészt párhuzamosan vezetik be az új rendszert. Mindenképpen olyan megoldást választanak, amellyel megvalósítható a régi és az új rendszer egymás mellett élése, és a fokozatos átállás. Az előfizetők tehát – legalábbis egy darabig – megválaszthatják, hogy melyik szolgáltatást veszik igénybe.

A tavalyi GSM 400-as tesztek követően idén szeptemberre tervezik a CDMA 450-es kísérletet, az infrastruktúrát a Lucent Technologies, a készülékeket a Qualcomm szállítja. Ha a tervek megvalósulnak, akkor a Westel Rádiótelefon Kft. tesztelne világviszonylatban első ízben CDMA 450-es rendszert.

Bár a jövő digitális rendszerének kiválasztására még várnunk kell, **Jéczy** szerint a versenyben lévő GSM 400 és CDMA 450 közül jelenleg az utóbbinak jobb az esélyei. A CDMA 450 ugyanis a GSM 400-nál jobb frekvenciaadottságokkal rendelkezik, továbbá rövidebb evolúciós utat mutat a 3. generációs UMTS-be, hiszen már önmaga is igazi 3. generációs csomagkapcsolt technológia, vonzó adatátviteli sebességgel és korszerű szolgáltatásokkal.

M. J.

M. J.

Szegedi ADSL

A folyamatban lévő kísérleti üzem befejezését követően, várhatóan kora ősszel indítja meg kereskedelmi ADSL szolgáltatását a Vivendi Telecom Hungary (a VTH). A jelenlegi tervek szerint először szélessávú internet-hozzáférést kínálnak, az első szolgáltatási terület Szeged. Az előfizetők a szolgáltatásért egyszeri díjat és forgalmától független havi díjat fizetnek majd. Bizonyos tartalmakért – a felhasználásnak megfelelően – további díjat számít fel a VTH.

A kísérlet során az eszközök fizikai árítélettechnikai jellemzői mellett a rendszer funkcióit is vizsgálják. Fontos szempont az elérhető szolgáltatások előfizetőnkénti meghatározhatósága, valamint a szolgáltatások felhasználás alapú kiszámlázhatósága. A tesztek során azt a technológiát is vizsgálják, amelynek segítségével az előfizető egyidejűleg több szolgáltatást (például távnyomképezés közben egy real audio szervéről zenét hallgat) vehet igénybe.

M. J.

Mallás Judit

E-tanulásnak nincsen vége

Rohanó világunkban pillanatok alatt elavulttá válhat a frissen megszerzett tudás, így az állandó tanulás nem pusztán munkahelyi követelmény, hanem létszükséglet. De melyik vállalati informatikusnak van ideje arra, hogy időről időre visszaüljön az iskolapadba? **Zimányi Katalin** az e-tanulással kapcsolatos trendeket tekinti át.

Az idő- és energiatakarékos észak-amerikai szakemberek a következőképpen próbálják feloldani a folyamatos tanulás követelményét és a krónikus időhiány között feszülő ellentétet: a hagyományos osztálytermi szituációt kiiktartva, személyre szabott, technológiai alapú önképzést szorgalmazznak. Rövid, információfalkákra összpontosító kurzusokat végezhetnek el az informatikusokkal, és ezek középpontjában mindig egy adott szakterület speciális feladatának megoldása áll.

Divatos szakkifejezéssel élve a just-in-time learningről van szó, amelynek alapötletét, hogy adott pillanatban csak az éppen szükséges információszületet kell elsajátítani. A just-in-time eszköztárában éppen úgy szerepelhetnek webes és intranet alapú alkalmazások, mint CD-ROM-ok, videokazetták vagy éppen szegély televíziós oktatóprogramok. A módszer legfőbb előnye, hogy olcsó és rugalmas; mindenki olyan tempóban tanulhat, amelyet képességei lehetővé tesznek. Ugyanakkor senki sem marad elszigetelt, ha nem akar: az online tanulóközösségekhez kapcsolódva bármely felhasználó kicserélheti tapasztalatait a hasonló témában tanulókkal.

Előtérben az előnyök

Egyesült államokbeli ipari elemzők és vállalatvezetők szerint a jövő az elektronikus tanulás. A Massachusetts állambeli Framinghamben működő IDC adatai azt mutatják, hogy tavaly egymilliárd dolláros értéket képviselt a piac. 2003-ra már 11,4 milliárd dollárt jósol az IDC; úgy vélem, a számok önmagukért beszélnek!

A piac fő hajtóerejét az imént említett költség- és időkímélő megoldások jelentik. *Cushing Anderson*, az IDC elemzője azt mondja, hogy míg az osztálytermi keretek között folyó vállalati szakoktatás egy napra eső költsége 500 és 1200 dollár között mozog, addig az elektronikus tanulásnál mindössze 100-500 dollárba kerül egy nap.

A megtakarítások között tartják számon azt is, hogy az e-tanulás növeli a hatékonyságot, illetve a munkahelyi teljesítményt. Az online oktatás gyorsan és pontosan ahhoz az információszerszhez juttatja el a tanulókat, amelyre az adott helyzetben a leginkább szükség van.

Anderson szerint az informatikusok profitálnak a legtöbbet a just-in-time learningből; a technológiai változások követéséhez ennél alkalmasabb módszert keresve sem lehetne találni. Az informatikai szakoktatásban használt anyagok iszonyú gyorsan elavulnak, ezzel szemben a just-in-time mindig az aktuális információra képes koncentrálni.

Akadnak olyan cégek, amelyek nem csupán a vállalaton belüli informatikai képzést oldják meg e-tanulással, hanem ügyfélszolgálati eszközként is alkalmazzák a módszert. A Charles Schwab & Co.

elektronikus brókerrel szembe például interaktív webes oktatási központot hozott létre, amely az elmúlt év decembere óta ingyenes befektetési képzéssel áll a meglévő és a jövőbeni ügyfelek rendelkezésére.

Janet Lecuyer, a Schwab elektronikus brókerrel szembe e-tanulással felelős elnökhelyettese azt re-



University of Illinois, Chicago: virtuális valóságban tanulnak

(Fotó: IDGNS Image Bank)

méli az új rendszertől, hogy számottevően csökkenni fog az ügyféloldali beérkező kérdések száma. A felhasználók oktatása határozottabbá, magabiztosabbá teszi az ügyfeleket – véli *Lecuyer* –, akik pedig hajlandóak tanulni, azok később nagyobb hajlandóságot mutatnak a befektetések terén is.

Kiberegyletem

Az Egyesült Államok egyik vezető befektetője, bizonyos *Michael Saylor*, a 20 milliárd dolláron jegyzett MicroStrategy cég vezérigazgatója márciusban 100 millió dollárt investált a „kiberegyletem” kezdeményezésbe. Az észak- virginiai vállalatnál minden érdeklődő számára nyitott internetegyletem felállításán dolgozik.

Sokan kérdezhetik, hogy mi újdonság van a távoktatásban? Hiszen – az Egyesült Államoknál maradván – a Pennsylvania State University már 1892 (!) óta rendszeresen indít levelező kurzusokat. *Ben Cohen* és *Jerry Greenfield* a hetvenes években kerekén 5 dollárt fizetett egy fagyaltgyártásról szóló távintézményre. Az itt megszerzett tudással építettek fel a Ben & Jerry's jégkrémbirodalmát.

Sokan mind a mai napig úgy tekintenek a távoktatásra, mint a hagyományos képzési formák mellett létező, kiegészítő oktatási eszközre. Ezzel szemben *Saylor* valami teljesen mást akar. Először is nem szándékozik versenyezni kelni a hagyományos főiskolákkal vagy egyetemekkel. Inkább arra próbálja ösztönözni őket, hogy használják a *Saylor*-féle virtuális rendszert.

Washington vonzáskörzetében úgynevezett „köberszűdiókat” fog felállítani, ahol államférfiak, tudósok, egyetemi oktatók, Nobel-díjasok

közreműködésével a legváltozatosabb témákban rögzítenek előadásokat. Az interneten keresztül bárki hozzáférhet majd ezekhez az előadásokhoz.

Saylor elismeri, hogy rengeteg munkára van még szükség ötletének megvalósításához. Ugyanez igaz a program pénzügyi oldalára is: a 100

spektrumú szolgáltatásokat nyújtó vállalatok válnak.

A framinghami piackutató cég szerint az információtechnológiai oktatási piac tavaly világszinten legalább 19 milliárd dolláros értéket képviselt; 2003-ra ez a szám várhatóan 28 milliárd dollárra nő. *Clark Aldrich*, a Connecticut állambeli GartnerGroup elemzője szerint a fúziók nemcsak a cégeknek, hanem a felhasználóknak is jót tesznek. Lényegesen könnyebb ugyanis egy rövidebb, átlátható kínálati listáról választani, mint apró vagy természetesebb cégek megszámlálhatatlan ajánlata közül.

Az év elején két, azt megelőzően pedig négy nagy IT-oktatási cég olvadt össze, és ez az elemzők olvasztásában azt jelenti, hogy folytatódik a konszolidációs trend. Februárban a Columbus állambeli Pathlore Software lépett fúzióra a cupertinói Siltan-Bookman Systemsszel: így jött létre a Pathlore Corporation. Az új cég web alapú oktatászoftvereket fog készíteni és forgalmazni. Korábban négy cég összeolvadásával alakult meg a KnowledgePlanet.com Inc. – elsősorban nagyvállalati felhasználók számára szállít online oktatási termékeket.

Ami a valóban nagyokat illeti, nos, ők aztán különösen igyekeznek élenjárni az e-tanulási szegmensben. Május közepén az IBM bejelentette, hogy Mindspan Solutions néven egy olyan új üzleti egységet hoz létre, amely segít a vállalatoknak megtervezni, kifejleszteni és üzembe helyezni távoktatási rendszereiket.

Michael Zisman, az IBM fő „tudásfelelőse” is az IDC-től kölcsönzött adatokat, hogy alátámassza, milyen fontos is a jelenlét az e-tanulás területén. Az idézett számok szerint 2002 végére világszerte 15 milliárd dollárt tesz ki a távoktatási piac értéke. Az IBM vezetői szerint jelenleg a piac tíz csúcscsereplője közül egyetlenegy sem mondhat magának jelentősebb piaci részesedést. Az IBM arra törekszik, hogy legalább 10 százalékos részesedésre tegyen szert – mindez clégedetté tenné *Louis Gerstner* vezérigazgatót, állítja *Zisman*.

Az IBM egyik legkorábbi e-oktatási ügyfele, a Southwestern Bell cég eddig hozzávetőleg 3 millió dollárt fektetett távoktatási rendszerekbe, hogy kiképezze ügyfélszolgálati stábját. *John Fox*, a Southwestern Bell ügyfélszolgálati divíziójának igazgatója elmondta, hogy évente legkevesebb 5,4 millió dolláros megtakarítást remélnék a megfelelően kiképzett ügyfélszolgálat munkájától.

A michigani Herman Miller irodabútor-gyártó cég szintén az IBM korai e-oktatási ügyfelei közé tartozik. November óta alkalmazzák az IBM elektronikus oktatási rendszerét; jelenleg 2000 bejegyzett felhasználójuk van, ők több mint 60 virtuális tanfolyam közül válogathatnak. *Mabel Casey* ügyfélszolgálati igazgató elmondása szerint



számos irodabútor-disztribútor veszi igénybe szolgáltatásaikat.

Az új generáció

A legfiatalabb generáció és az e-tanulás viszonyáról szólva elemzők fontosnak tartják megjegyezni, hogy hibás taktika, ha csak fogyasztókat nevelünk belőlük. A fiatal felhasználók nagyon is alkalmasak arra, hogy maguk is létrehozzanak web alapú oktatási eszközöket és anyagokat. Az armonki Advanced Network & Services Inc. (nonprofit szervezet a jövőre!) *ThinkQuest* (<http://www.thinkquest.org>) néven működtet egy kifejezetten tizenéveseknek szánt programot. A ThinkQuest Internet Challenge versenyeken minden évben ösztöndíjakat és más díjakat lehet nyerni: az ifjú versenyzők már eddig is számos olyan pályamunkát nyújtottak be, amelyeket azután vállalati körülmények között is sikerrel alkalmaztak.

Hatalmas népszerűségnek örvend a ThinkQuest szervere: hetente 20 millió találatot regisztrál. De a pusztán számokon túlmenően az is fontos, hogy a ThinkQuest-kölykök igazi alkotók: saját tantervüket, oktatási eszközeiket alakítják ki, és alkotják meg. (Akát bővebben érdekel a technológia hatása a társadalomra témakör, annak javasoljuk, hogy keressen fel *Jaron Lanier* webhelyét a www.advanced.org/jaron.cfm. *Lanier* a National Tele-Immersion Initiative – Internet2 Central Laboratory, Armonk – vezető tudósa. – A Szerk.)

Igazán remek dolog, hogy léteznek olyan kezdeményezések, mint a több mint 70 ország fiatal felhasználóit megszólító és fejlesztési munkába hívó ThinkQuest. De nem szabad elfelejteni, hogy számos helyen azok a legemlékebb feltételek is hiányoznak, amelyek az új nemzedéket átmenetnek az új gazdaság világába. Észak-Amerika nem igazán tartozik az internettel kevésbé ellátott régiók közé, mégis rengeteg, mondhatni állandó vita folyik arról, hogy nem volna szabad kirekeszteni (vagy pontosabban: kirekeszteni hagyni) egyes rétegeket a hálóvilágából.

Riley oktatásügyi miniszter az internetből élő cégeket próbálja meg időről időre meggyőzni, hogy a szó szoros értelmében tegyenek azért, hogy minden amerikai gyermeknek legyen hozzáférése az internethez. Ha nem is otthon, de az iskolában, a könyvtárban, vagy más kulturális, oktatási intézményben feltétlenül. Riley szerint a fiatal tulajdonosok által működtetett dot.com vállalkozások anyagi értelemben is sokat tehetnek azért, hogy a hálózathoz, az e-tanulás épp olyan természetes legyen az ifjúság számára, mint az, hogy valaha általános iskolába jártak.

README.MAY

Halálos tavasz

Húsvét hétfőn kezdem írni ezt a jegyzetet, azon a verőfényes napon, amikor minden jóra való magyar ember a feltámadás ténye fölött örvendezik, ennek jegyében tenyérim szelvényeit vág a zsenge tejes bárány húsából, kirántja, megeszi, bort hoz fel a pincéből, és nagyon berűg. Sajnos azonban a jelek szerint én már nem vagyok jóra való magyar ember, Varuna nevű számítógémem pedig végképp nem az, hanem egy gonosz barom, ami abból is látható, hogy a registryt új-fent elgalyázta. Rendszerindulásnál tehát kék halálba ájul, szememre hányja, hogy nincs meg a regisztrációs adatbázis fele, újraindul, kék halál, szemrehányás, megint újraindul, odakinn közben nyári meleg van, csicseregnek a madárkák, és vidám ukránok kornyikálnak a kocsmá előtt.

Egyébként teljesen nyilvánvaló, hogy a registry valójában megvan és használható is, de Varuna ez idő szerint nagyon utálja, ő most titokzatos, gyötört sóvárgást érez a lelke mélyén, legszívesebben Liszszabon óvárosában bolyongana, omladozó tempomokat bámulna Alfama síkatorainak útvesztőjében, bougainvilleával befuttatott teraszokról figyelné a tovahömpölgő Tejtőt, miközben a fado fájdalmaszomorú hangjaiban gyönyörködne.

Viszont a Windows 2000-t egyáltalán nincs kedve elindítani.

Azért megtenné, ha nagyon akar-nám, de nem akarom.

Elfogadom, hogy a rendszer néha összezilárdodik, ki is javítom, ha kell, de nem kétnaponként.

Most inkább Be OS alatt fogok írni, bár nem ezzel a céllal került fel a gépre, hanem hogy mindig legyen valami, ami elindul. Sajnos az ő, ő és ő befűtnek nem ismeri, viszont mégis csak valódi operációs rendszer, sőt egészen kifinomult a maga módján, ráadásul ingyenes, bárki fölírhatja, működik.

Hogy precízek legyünk, nálam ez úgy fest, hogy a Be OS bármely két, tejszólegesen kiválasztott és időben egymásra következő összeomlás között primán működik. Igaz, a Be OS-nél nem az egész rendszer omlik össze, csak a héj (a munkaszal) száll el, amúgy pedig lehet, hogy ez nemcsak nálam van így, ugyanis különféle tanácsokat találtam az interneten erre az esetre vonatkozólag, ebből pedig (most még) arra következtetek, hogy ez a munkaszal ilyen kis illanékony, de sebaz.

Láttunk már ennél rosszabbat is.

Az ingyenes Be OS létezéséről március folyamán értesültem különféle hírlevelekből, letöltöttem a Tucowsról, felraktam, és azóta kissé csodálkozom. (Most már nem kell letölteni, egyebek között a PC World májusi számának cédémlelétlen is megtalálható.)

De menjünk sorjában.

Korábban is tudtam, hogy létezik egy Be OS nevű operációs rendszer, láttam a 4.5-ös verzió demóját (ta-

szere a Be OS DR6 volt, lényegében ezzel indul a Be OS látható története. A nyilvánosság előtt a Be OS mindössze két éve, a Release 3 megjelenésekor bukkant fel. Ez volt az első verzió, amit nemcsak fejlesztőknek kínáltak, hanem egyszerű súdráknak is, továbbá ez volt az első, amely Intel-platformon is elindult, mint afféle „Media OS”, amit nem a gép elsődleges operációs rendszerének, hanem amolyan kiegészítésnek szántak. Más szóval a Be OS fiatal, kivált, ha figyelembe

manager vagy efféle nincs. (Windows 9x esetében hajlékonylemez nélkül is megpróbál elindulni, aztán vagy sikerül neki, vagy nem.) Természetesen a hajlékonylemez indítás lassú, viszont amikor a rendszer fölállt, meg fogunk lépődni. A Be OS helyből látja az összes meghajtónkat, az NTFS és a Linux ext2fs formátumúakat is, sőt meg tudja nyitni a rajtuk lévő állományokat, például az 1. képen két JPG állományt látunk a Be OS saját (igen mérsékelt tudású) képnézegető

appletjével, ám ez a két JPG állomány egy NTFS meghajtón található.

Indulásként ennyi elég is ahhoz, hogy a Be OS a figyelmünket kideremjelje, de ez még nem minden. A Be OS minden különösebb bizgatás nélkül elfogadja a ZIP meghajtót (Linuxnál kissé ányaltban a kép), felismeri a SCSI kártyát, a hálózati kártyát, a hangkártyát és így tovább. Sajnos az itt tárgyalt Personal Edition belső modemet nem kezel, noha a szíve mélyén érzi, hogy a PCI sínen ül egy szerkezet, amely a Rockwell névvel azonosítható, banni azonban nem képes vele, így kénytelen voltam külső modemet akasztani az egyik soros portra, azzal nincs is semmi gond. Mindenesetre tárgyszerűen állapíthatjuk meg, hogy ezt a rendszert könnyebb működtetni bírni, mint akárme-

lyik Linux disztribúciót, nem is beszélve az NT 4.0-ról, vagy pláne a néhány DOS-ról, ahol az egérmeghajtót is külön kellett telepíteni, ha még emlékszünk rá.

Azt mindenesetre tisztázzuk, hogy a Personal Edition fél gígat foglalt el, nem többet, nem is kevesebbet, azaz kisebb meghajtóra nem telepíthető, nagyobbra pedig sohasem hízhat, akárakkora lemez helyünk volna erre a célra. Ha viszont akad felmunkálható nem tömörített meghajtónk, akkor azt a Be OS írja-olvasza, azaz pakolhat rá dokumentumokat. Nagy szomorúságra ad okot viszont, hogy a Personal Edition nem tudja kihasználni a többprocesszoros rendszerek előnyeit, ha tehát a nyájias olvasó gépében négy, nyolc, tizenhat vagy akárhány processzor ketyeg, akkor indokolt lesz a Pro Edition megvásárlásán elgondolkodni.

Azért olyan nagyon mégse kapkodjunk el.

A Be OS-szel foglalkozó (és nyilván Be OS-hívektől származó) irodalom szerint a rendszer stabilitása abból származik, hogy minden processz saját címtartományt használ, a gyorsaság pedig abból, hogy



jóformán valamennyi síkidom, amit a képernyőn látunk, a hozzá tartozó szálon lóg, mint a karácsonyfadisz, s ezért sohasem kényeszerűl mozdulatlanná merevedni.

Nálam ez se egészen ilyennek mutatkozik.

Hogy precízek legyünk, én több csonottá fagyott ablakot láttam, mint elevent, sőt azt kell mondanom, hogy a derék, öreg Windows 3.1 ehhez képest az élet vize maga. Jó, mint mondtam, a Be OS esetében nem a rendszer fagy le, hanem a felhasználói felület, csak az a baj, hogy ezt követően a rendszerhez nem lehet hozzáférni. Itt is van olyan, hogy (Ctrl)-(Alt)-(Del), ennek hatására a Team Monitor nevű békefenntartó alakzat jön elő, amelynek révén a Tracker vagy a Deskbar tarrkón lehetőjük, legalábbis elvben. A gyakorlatban rendszerint az történik, hogy a (Ctrl)-(Alt)-(Del) eredményeképp az egész rendszer elhajítja a sarlót meg a kalapácsot, és újraindul. A grafikus shell kivégzésének lehetősége természetesen abból fakad, hogy mind a Tracker (a munkaasztal), mind pedig a Deskbar (a képek jobb felső sarkában látható álló téglalap, amelyen a futó alkalmazásokból lehet választani, a tetejéből pedig további szerteágazó menürendszer csatlakozhat elő) egyszerű alkalmazás, ahogy alkalmazás például a Media Server, ami az audio és video I/O kezelésére hivatott. Általában amit a Windows alatt szolgáltatásnak nevezünk, az itt alkalmazás, és így könnyebb agyoncsapni, bár tapasztalatom szerint szükségtelen is, előbb-utóbb magától felfoldul a nyomorult, és többnyire az egész tyűköl ráomlik egy füst alatt. Meg rám is, ha éppen Be OS alatt dolgozom, akkor pedig engem aligha fog meghatni a „pervasive multithreading” meg a „real-time scheduling” meg a többi hőkuszpókusz, hanem belátom, hogy Be OS alatt cikket írni kissé kockázatos.

Nem lehetetlen, csak épp a hátunkon áll fel a szőr.

Nyilván zenét is lehet szerezni, ahhoz bizonyára éppen az kell, hogy hajcsavarókra spulnizzák a művész idegeit, bár ha valamely felebarátom most akarná megírni a maga ötödik szimfóniáját, nem biztos, hogy a Be OS-szel való kacérokodást javasolnám neki.

Egyébként az operációs rendszereket olyképpen szoktuk hanyatt lökni, hogy alkalmazásokat indítunk el alattuk, a Be OS esetében nem egészen így van, ehhez tudniillik alkalmazásaim jóformán nincse-



1. kép. NTFS meghajtón lévő állományok a Be OS alól nézve

valy októberben a PC World cédém-jén szerepelt), azt is tudtam, hogy alkalmazások egyelőre nem nagyon vannak hozzá, viszont pénzbe kerül. Természetesen egyáltalán nem zárható ki, hogy a nyájias olvasó ennél jóval többet tud róla, viszont ez nem is garantált, ezért most ideírok pár dolgot, a Be OS ennyit talán megérdemel.

Előttörténete 1990-ig nyúlik vissza, Jean-Louis Gassée ekkor hozta létre a Be nevű céget azzal az eldöntött céllal, hogy méltatlan világunkat karcsú és gyors operációs rendszerrel ajándékozza meg. Az első verzió az AT&T Hobbitt processzorára épült, aztán következett a PowerPC, később, 1995 végétől pedig a Be saját terméke, a kétprocesszoros BeBox. Ez egy komplett és exkluzív játékszer volt, rengeteg sok lakkal a valagán: négy aszinkron soros, két MIDI, két játéport, emellett a szokásos audio, PS/2 egér, billentyűzet, infra, SCSI, plusz még egy 37 tús úgynevezett GeekPort négy analóg bemeneti és kimeneti csatornával és két nyolcbites digitális I/O porttal; exkluzivitása abból fakad, hogy csak bejegyzett fejlesztőknek árulták. Operációs rend-

szere a Be OS DR6 volt, lényegében ezzel indul a Be OS látható története. A nyilvánosság előtt a Be OS mindössze két éve, a Release 3 megjelenésekor bukkant fel. Ez volt az első verzió, amit nemcsak fejlesztőknek kínáltak, hanem egyszerű súdráknak is, továbbá ez volt az első, amely Intel-platformon is elindult, mint afféle „Media OS”, amit nem a gép elsődleges operációs rendszerének, hanem amolyan kiegészítésnek szántak. Más szóval a Be OS fiatal, kivált, ha figyelembe

manager vagy efféle nincs. (Windows 9x esetében hajlékonylemez nélkül is megpróbál elindulni, aztán vagy sikerül neki, vagy nem.) Természetesen a hajlékonylemez indítás lassú, viszont amikor a rendszer fölállt, meg fogunk lépődni. A Be OS helyből látja az összes meghajtónkat, az NTFS és a Linux ext2fs formátumúakat is, sőt meg tudja nyitni a rajtuk lévő állományokat, például az 1. képen két JPG állományt látunk a Be OS saját (igen mérsékelt tudású) képnézegető appletjével, ám ez a két JPG állomány egy NTFS meghajtón található.

Van már



olyan partnere, aki az Ön üzletét is felvirágoztatja?

Egy partner, aki a XXI. század technológiáját biztosítja Önnek, aki az ország teljes területén, a nap 24 órájában az Ön rendelkezésére áll. A PartnerCom olyan kommunikációs rendszert épít cégének, amely alkalmazkodik igényeihez, környezetéhez. És hozzájárul üzlete felvirágoztatásához is...

Üzleti kommunikációs szolgáltatásaink:

NetConnect MLLN

NetConnect FR

NetConnect ATM

InterNetConnect

NetConnect ISDN

VideoConnect

NetConnect Bridge

NetConnect Route

NetConnect VOIP

NetConnect CUG

 **PartnerCom**

A Vivendi Telecom Hungary
üzleti kommunikációs szolgáltatója

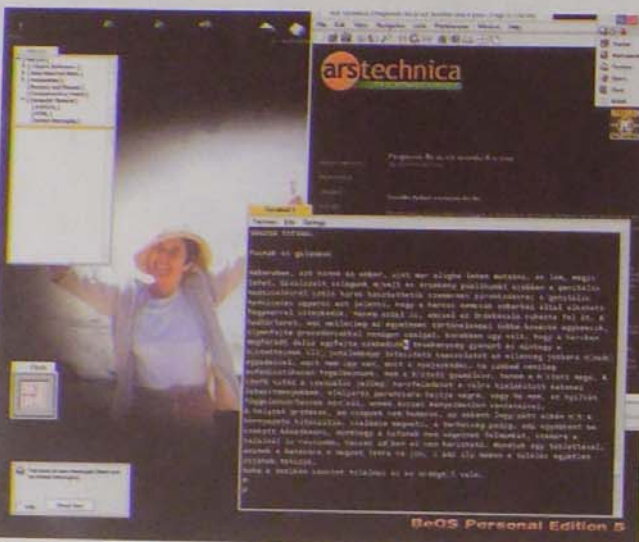
nek is. Igaz, a beépített és elsősorban dokumentumok offline olvasására való böngésző leváltására kerítettem egy Operát, az működik, sőt van egy működő szövegszerkesztő is, a VIM (a 2. képen az Operával látjuk együtt), bár az nem ajánlható mindenkinek. Más nemigen akad, próbáltam ugyan széjjelnezni az interneten, egy-két dolgot találtam is, ilyen például az AbiWord, ami a 3. képen látható, sajnos azonban mindegyik olyan, mintha egy nyírségi általános iskola informatikai szakkörének nem különösebben igyekvő tagjai hozták volna össze. Tegyen hozzá, hogy aki Windows

alá keres shareware/freeware alkalmazásokat, az ilyen tákolmányokkal a legrosszabb álmaiban se találkozhat. (Amúgy AbiWord Linux alá is létezik, éppenséggel az a változat se a világ nyolcadik csodája, de messze jobb, mint ez.)

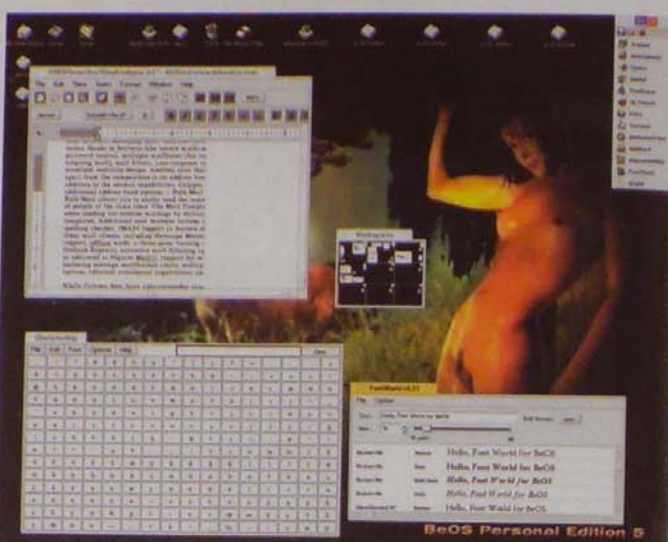
Egyébként a VIM jön a rendszerrel együtt, ahogy jön vele a bash shell, plusz a szokásos Unix segédprogramok gyűjteménye, továbbá van csomagkezelő, virtuális képernyőkezelő (mindezt a 4. képen tekinthetjük meg), és sok más, a Unix világból esetleg ismerős dolog; ennyit arról, hogy az összes többi operációs rendszer a múlt mélyse-

ges kútjából bújt elő, míg viszont a Be OS minden ízében mai koncepciókat megtestesít, harmatos, üde teremtmény, amelynek nem múltja, hanem csak jövője van.

Hát persze. A grafikus héj – ami el szokott szállni – megint csak nem a műfaj csúcsa, a KDE-nek vagy pláne a Gnome-nak a nyomába se ér, hogy mást ne mondjunk, a menürendszerre néhol kissé szerzeatagóra sikeredett, például az



2. kép. Két elérhető és használható eszköz a Be OS alatt: az Opera és a VIM



3. kép. Szövegszerkesztő (AbiWord), karaktertábla és fontnézegető a Be OS alatt

5. képen azt látjuk, hogyan lehet benne nyolc emelet mélységig lejutni. Az állománykezelőről inkább szó se essék, még az a szerencse, hogy van a bash, így legalább lehet másolni vagy mozgatni ezt-azt, ha nagyon muszáj; egy Midnight Commander persze nagyon nem ártana, de nincs.

De hagyjuk a fanyalgást. A Be OS állományrendszert elsőre a Unix és a Mac sajátos keverésének látjuk, egyfelől van benne /bin, /etc, /lib, /home és hasonlók, másfelől viszont a meghajtókat külön-külön felmountolja a munkaasztalra, ami, ha jól értem, a gyökerköny-

tárnak felel meg itt (tehát ez a „/”). Betűjelet persze nem rendel hozzájuk, így nekem van négy darab /ext2 untitled nevű micsodám. Ezek a Linux partíciók, a Be OS, mint mondtam, látja őket, mindemellett olyan az egész, mintha volna négy fiam, mindegyiket Kovács Zoltánnak hívnák, és így sohasé tudnám, hogy melyiket kell fölpofozni.

Belső lényegét tekintve a Be OS állományrendszerének (BFS) van egy okos jellemzője, a naplózás. Mielőtt a rendszer bármit is megváltoztatna, előbb szépen lemezzre írja, hogy mit akar csinálni, így ha akció közben lecsap a ménkü – és már

mért ne csapna le –, akkor a napló-bejegyzés alapján a dolog visszaadható. Mondjuk, déltájban beemeli a feleség a spájzba és ott cetlit talál, amely szerint „Elindultam a szilvalekvárral a konyha felé”, akkor máris tudja, hogy férjura joggal áll a Hatlépcsősben enyészik a lekvárral együtt, tehát lemege ő is, vásárolj egy új szilvalekvárt, odateszi a réginek a helyére, és minden megoldódott.

Lemezellenőrző program – amilyen például a chkdsk vagy a Unix alatti fsck – a Be OS-ben nincs is, ha tudnánk rendszerindulásnál lezártan bejegyzés bukkann elő, ak-

Internet-biztonság a Nokia szakértelmével

1016 Budapest, Hegyalja út 5.
Telefon: 488 7700
Fax: 488 7709
web: http://www.zf.hu
e-mail: info@zf.hu

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

CHECK POINT
Sikker Technológiák Ltd.

Az internet biztonságát csak a legmodernebb eszközökkel lehet megvalósítani, és a biztonságos működés érdekében a legújabb technológiákat kell alkalmazni. A Nokia és a Check Point Software Technologies az internetbiztonság érdekében azonosították az internetes kommunikáció legújabb technológiáit és a legmodernebb eszközöket, amelyek segítségével a hálózati biztonság megvalósítható.

1. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

2. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

3. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

4. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

5. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

6. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

7. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

8. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

9. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

10. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

11. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

12. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

13. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

14. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

15. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

16. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

17. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

18. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

19. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

20. Nokia integrált szűrés-router elemek

- In-situ szűrés, megelőző szűrés
- Szűrés a hálózati szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten
- Szűrés a szerver szinten

Biztonság? Mi értünk hozzá!

A TERVEZÉSTŐL A MEGVALÓSÍTÁSIG.

KERESKEDELMII KIÁLLÍTÁS ÉS KONFERENCIA

Cards Eastern Europe
iSEC
INTERNET SECURITY EXHIBITION

A Cards Eastern Europe 2000 a rigó egyik legnagyobb kereskedelmi bemutatója, melyen több mint 100 különböző szervenek bemutatják termékeiket, szolgáltatásukat és építhetik kereskedelmi kapcsolatukat. Kéket-Európa más hasonló szervezeteivel. Az esemény célja az egyre gyakrabban használt chip és intelligens kártya technológiák bemutatása – amik megváltozták a mindennapi életet és az üzleti életet is.

iSEC Eastern Europe 2000 – Villámkonferencia bevezetése. Az iSEC Eastern Europe kiállítás bemutatja a legmodernebb IT védelmi megoldásokat és technológiákat, többek között:

- Anti-Virus/Botnets, Electronic Commerce, Firewall, PII, Software, Secure electronic mail, Secure Operating Systems, Security Audit, Encryption, Key Generation, Systems Verification, Digital Signatures, Smart Cards, Intrusion Detection Systems, Virtual Private Networks, Remote Access, Cryptography

Villámkonferencia jelöltjei a maga körében vannak!

2000 június 20-22
Budapest Kongresszusi Központ · Budapest · Magyarország

A kiállítás nyitvatartási ideje

Kedd, 2000. június 20.	10.00órá - 6.00órá
Szerda, 2000. június 21.	10.00órá - 6.00órá
Csütörtök, 2000. június 22.	10.00órá - 4.00órá

Global Gold Sponsor: **HYPERCOM**

Global Sponsor: **ORG**

Event Gold Sponsor: **NETSCAPE**

Global Sponsor: **PGD**

Gold Sponsor: **COMPUTER ASSOCIATES**

Special Sponsor: **ISS Schützberger**

Endorsed by: **Worldwide**

Kérjük, töltse ki és küldje vissza: Nikolett Birákov +44 (0)20 7242 1508. Email: nikolaib@aicworldwide.com

- Kérjük küldjön további információt a támogatás lehetőségéről
- Kérjük küldje el a teljes Cards Konferencia programját
- Kérjük küldje el a teljes iSEC Konferencia programját
- Kérjük, küldjenek ingyenes belépőjegyeket a Cards/iSEC kiállításra

Név: _____ Foglalkozás: _____

Cím: _____

Telefon: _____ Fax: _____

Email: _____

Jelenkezzen most: www.cards-worldwide.com www.isec-worldwide.com

AIC Worldwide Tel: +44 (0)20 7242 1548



4. kép. A Be OS úgynevezett terminálja egy hagyományos bash shell, de van itt csomagkezelő és virtuális képernyőkezelő is

kor csak vissza kell lapozni a naplóban, és máris indulhat a hullámvásút. Persze a meghajtokon lévő adatok egy része néha így is megsemmisül, de hát ez a körülmény a meghajtok és az adatok belső lényegéből fakad. Egyébként az állományrendszer 64 bites, tehát terabájtos méretű lemeztérületeket tud kezelni (nyilván nem a Personal Edition, hanem a Pro), sőt arra is képes, hogy több fizikai meghajtót egyetlen partícióban lásson. Ez épp a fordítottja annak, amit a bronzkorban megszoktunk, akkor szét kellett

szabdalni a meghajtókat, hol ezért, hogy azért. (Ha már nem emlékezünk, egy időben 32 M volt a partíció maximális mérete). Most viszont megtehetjük, hogy mondjuk négy darab, egyenként 18 gigás pörgettyű egyetlen 72 giga terjedelmű meghajtónak látszódjék, noha ekkorát egyelőre kapni se lehet, de ha volna is, a négy fizikai meghajtó potenciálisan négyszer akkora teljesítményre képes, mint egyetlen túlméretes malomkerék, továbbá ha négy meghajtóból egy elromlik, még mindig maradt három, ha pedig egyből

egy romlik el, akkor a továbbiakban csak az imakönyvre támaszkodhatunk.

Egyszóval vannak a Be OS-ben ígértek, ad abszurdum az se kizárt, hogy pár év múltán ez lesz a munkaeszközünk, bár nem is valószínű, kivéve, ha csakugyan multimédiás formában kívánunk szólni a néphez. Bár a fene tudja. Az is lehet továbbá, hogy a Be OS a szórakoztató elektronika világába fog behatolni, Stinger néven már tavaly megjelent egy legalizált változata, ami a WebPadnek nevezett földi hívságban fut, persze ebben a piaci szegmensben a Windows CE-vel és elsősorban a mögötte álló marketinggel kell szkanderezni.

Aztán ott van a stúdiók világa és így tovább. De ez nem a mi asztalunk, jóslásokkal ez a rovat egyébként se foglalkozik, a jövőt pedig kiszámítani nem lehet, hiszen az informatikában a technológiai kiválóságnak a piaci sikerhez tudvalevőleg vajmi kevés köze van. A fejlesztők ábrándjai ismertek, ezek szerint a Be OS két év múlva belépő

szintű kiszolgáló OS lesz, megkopaszított változatai pedig különféle kutyúk belsejében villognak, egyebek között videotelefonokban, tévékben, hifi-berendezésekben, sőt akár hűtőszekrényekben is.

Legfeljebb lefagy a hűtő. Abból azért nagy haj nem lehet.

Viszont a lefagyások problematikáját most már árnyaltabban közelítem meg. Valójában a Be OS sem elsősorban azért került föl Varunára, hogy írjak róla, hanem mert látni akartam, hogyan viselkedik egy másik operációs rendszer ezen a gépen;

hát így. Mellesleg, ahogy a fentebbiekből kiderül, telepítettem egy Linuxot is, sőt ezt a cikket már KDE környezetben, az érdeműs StarOffice szövegszerkesztőjét használva fejezem be (6. kép). Persze a Linux erényei néha hátrányként jelennek meg, arra gondolok, hogy ez egy fölöttébb szórakoztató operációs rendszer, a szabadidő kultúrát eltöltésének mindennél hatékonyabb eszköze, mármint nekem szabadidőm évek óta nincs, egyszerűen nem engedhetem meg magamnak, hogy órákon vagy napokon át gyönyörködjek a rendszer szépséges tükraiban, viszont a Linux ezt



5. kép. Ízelítő a Be OS áttekinthető menürendszeréből

Nyitás a nagyvilágra a PORTOCOM-nál!

Folytatva sikeres kártyaakciókat, júniusra a következő 'leosztást' találtuk ki:
Minden június hónapban megrendel

ajándék

PORTOCOM 5300-as típushoz
56kbps belső faxmodem,

ajándék

PORTOCOM 3300-as típushoz
10/100-as Ethernet kártyát

adunk ajándékba amíg a készlet tart.

KDE, és StarOffice magyar nyelvű kézikönyvek megrendelhetők: www.portocom.hu illetve www.portonet.hu címen.

PORTOCOM RT. 1115 Budapest XI. ker. Belső: Mór utca 14. Tel: 203-9269 Fax: 203-9275 Drópposta: info@portocom.hu http://www.portocom.hu

„ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”
Tel.: (06-20) 9333-KTI (9333-584) Fax: 318-6813
Mail: ktinet@ktinet.hu Web: <http://www.ktinet.hu>

10 és 100 Mbps sebességű hálózati kártyák, hubok, switchek, média konverterek széles választékát kínáljuk.

Figyelmébe ajánljuk optikai eszközeinket!

Újdonságainkból:
KS-150 - mini switch (5 UTP)
KS-115F - mini switch (4 UTP + 1 optika)
KS-516/524 - 19" VLAN switch (16/24 UTP)

Termékeinket keresse forgalmazóinknál
<http://www.ktinet.hu/forg.htm>

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!

Ki ad otthont az EURO 2000™-nek az interneten?

A Labdarúgó Európa-Bajnokságnak a világ egyik legnagyobb weboldalán is tökéletesen kell működnie. Ezért választotta az UEFA hivatalos internet megoldás szállítójának a PSINet-et, amely gondoskodik az üzemeltetésről és a biztonságos összeköttetésről. Az UEFA-nak biztosított szolgáltatás pontosan ugyanaz, amit nap mint nap ügyfeleinknek nyújtunk világszerte.

Az Ön cégének is otthont adunk az interneten!
Látogassa meg weboldalunkat: www.psinet.hu

THE INTERNET SUPER CARRIER

ügyszólván kiköveteli. Egyébként azt már többször említettem, hogy Windows alatt is használók Unix eredetű dolgokat, például basht, de a Mandrake Linuxban levő bash sokkal jobb, ahogy az ottani Viper is jobb, mint a win32-re portált VIM vagy Elvis, nem is beszélve a Gimp-ről (7. kép), ennek a windowses változata továbbra se működik, Linux alatt megjelenési formája viszont ígéretes. Persze én igazából nem őrá vagyok kíváncsi, hanem csupán arra, hogy mit művel az én gépemben a Linux, ami ugyebár roppant stabil rendszer, hiszen harc-edzett Linux-veteránok szokták han-

goztatni, hogy ezt az OS-t ők még sohasem látták kiakadva.

Hát én tudtam volna mutatni nekik ilyet.

Nálam a Linux szövegszerkesztés közben is el bír szállni.

Olyan is megcsik, hogy felbukkan a bejelentkező ablak, aztán csak tél van és hideg és hó és halál.

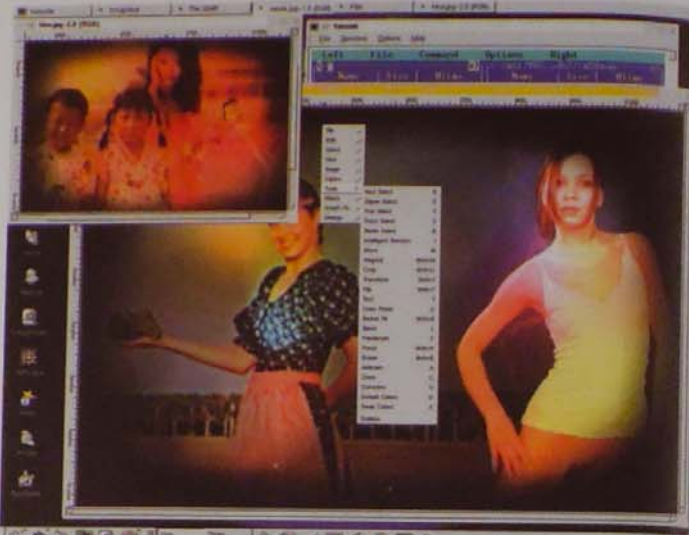
Osszegezve: Varunán három, igen stabilnak mondott rendszer kapott otthon, ám ők a legkevésbé sem érzik magukat otthonosan, sőt nagyon is üzöttek, s ezért epilepsziás rohamokban szoktak összeomlani.

Három stabilnak mondott rendszer nem lehet sáros egyszerre.

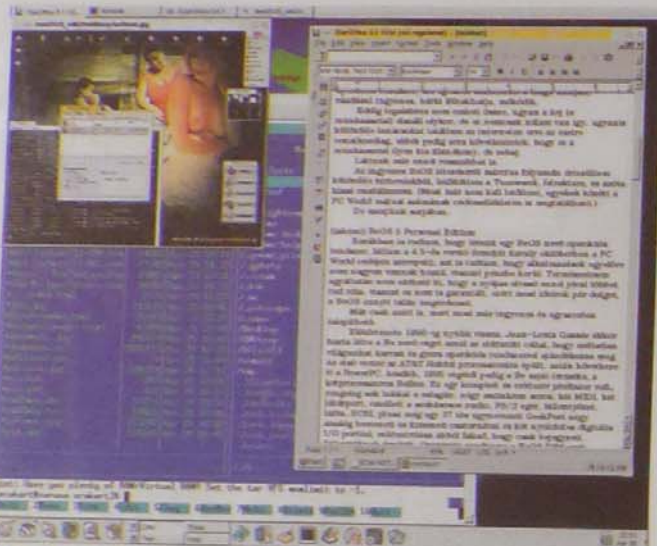
Ha ezen a gépen nemcsak a Windows 2000 fagy le gyakran, hanem a Be OS is meg a Linux is, akkor valószínűleg a gépben van a hiba.

Sőt azt kell mondanom, hogy még aránylag a Windows 2000 bírja legjobban a strapát, itt még a legnagyobb pánik esetében is van mód arra, hogy viszonylag kulturáltan indítsam újra a rendszert; máshol ez se biztos.

Mellesleg éppen most szereztem hozzá egy összeomlás-gátló esodafegyvert, ez az Anti-Crash 2K v2.0, egy Javában írt dolog, amit „azért fejlesztettek ki, hogy a Windows 95/98/NT/2000 egyáltalán ne omoljon össze”. A read-me-állomány, amit mellékeltek hozzá, elmélyed a technológiai részletekben is, ebből lefordítottam két mondatot, de úgy, hogy az eredeti szöveg nyelvi szépségei megmaradjanak. Tehát: „AntiCrash egy program, amit Java [egy programozási nyelv] alatt készítették, használja a Java lehetőségeit, mint például többszálúság. A szoftver vezérli a



7. kép. Windows alatt a Gimp egyelőre semmire se jó, Linux alatt viszont működik



6. kép. A szöveg a Be OS-ről szó, de Linux alatt készül

memóriaszállakat és szintén erőlteti a szoftver által küldött parancsot, hogy a Rendszer Magot elérje, ami fontos rész a rendszer összeomlásba üldözésében”.

Ez a kristálytisza stílus a későbbiekben némiképp ködösebbé válik, de sebaj, végül is nem dainokversenyen vagyunk.

Letöltöttem, telepítettem, elindítottam, azt mondja, hogy „AntiCrash.Run.exe has generated errors and will be closed by Windows. You will need to restart the program...” És nem is indul el egyáltalán.

Hát ez van most.

Parádés kiépítésű számítógépe-

ben emésztő kórság lakozik. Orvosolni én ezt nem tudhatom, mint-hogy a hardverhez bősze vagyok, csakis szakember segíthet, de mit mondhatnék neki? Már látom is, amint felkeresem az alaplapot, kártyák és meghajtók tudós mesterét, ő megkérdezi, mi a bajunk, eltűnődöm, miképpen lehet ezt megmagyarázni, s a végén azt mondom, hogy ez a gép időnként kovászos uborkának képzelet magát. – Tehát kovászos uborkának – mondja ő, bólogat, utána pedig nézzük egymást, hosszan, tűnődve, szomorún.

Váncsa István

Egy klikkhez tartozunk?

www.ebroker.hu



Q



Az egész világot figyelni egy helyről ekkor.

Szerver üzembe helyezése a kacsakémi reflexiókban.

Reagálás a szingapuri szerver automatikus hirtelén.

Windows 2000

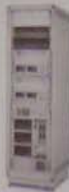
ProLiant cluster méretezése Párizsban.

Szerver upgrade telepítése az egész világon, az Interneten keresztül.

**A PROLIANT SOROZAT:
VAJON MILYEN LEHET A VILÁG
LEGKÖNYVEBBEN MENEDZSELHETŐ
SZERVEREIVEL DOLGOZNI?**

A Compaq ProLiant szervere a világ körüli távnyitás kivételét nyújtja, kihívva ezzel az Ön idejét és energiáját. Esztétikák még néhány további előnyt is, amelyekkel még ennél sokkal többet is megkaphat. Ilyen például az automatikus problémamegoldás, amely felhívja a figyelmet a potenciális hibákra – még mielőtt azok bekövetkeznek. Míg a ProLiant gépek nemcsak a világ legbiztonságosabb kiberbiztonsági programcsomagjával rendelkeznek, de az új "Remote Insight Lights-Out Edition" megújított segítségével akár az egész világra kiterjedő szabványos az Ön cégének munkáját egyszerűen és korlátlanul lehetővé teszi. Ha szeretne többet megtudni szerveréről, látogasson meg minket a www.compaq.com/proliant címen, vagy hívja a 06-80 COMPAQ (266-7271, 206-7201) zárd számot.

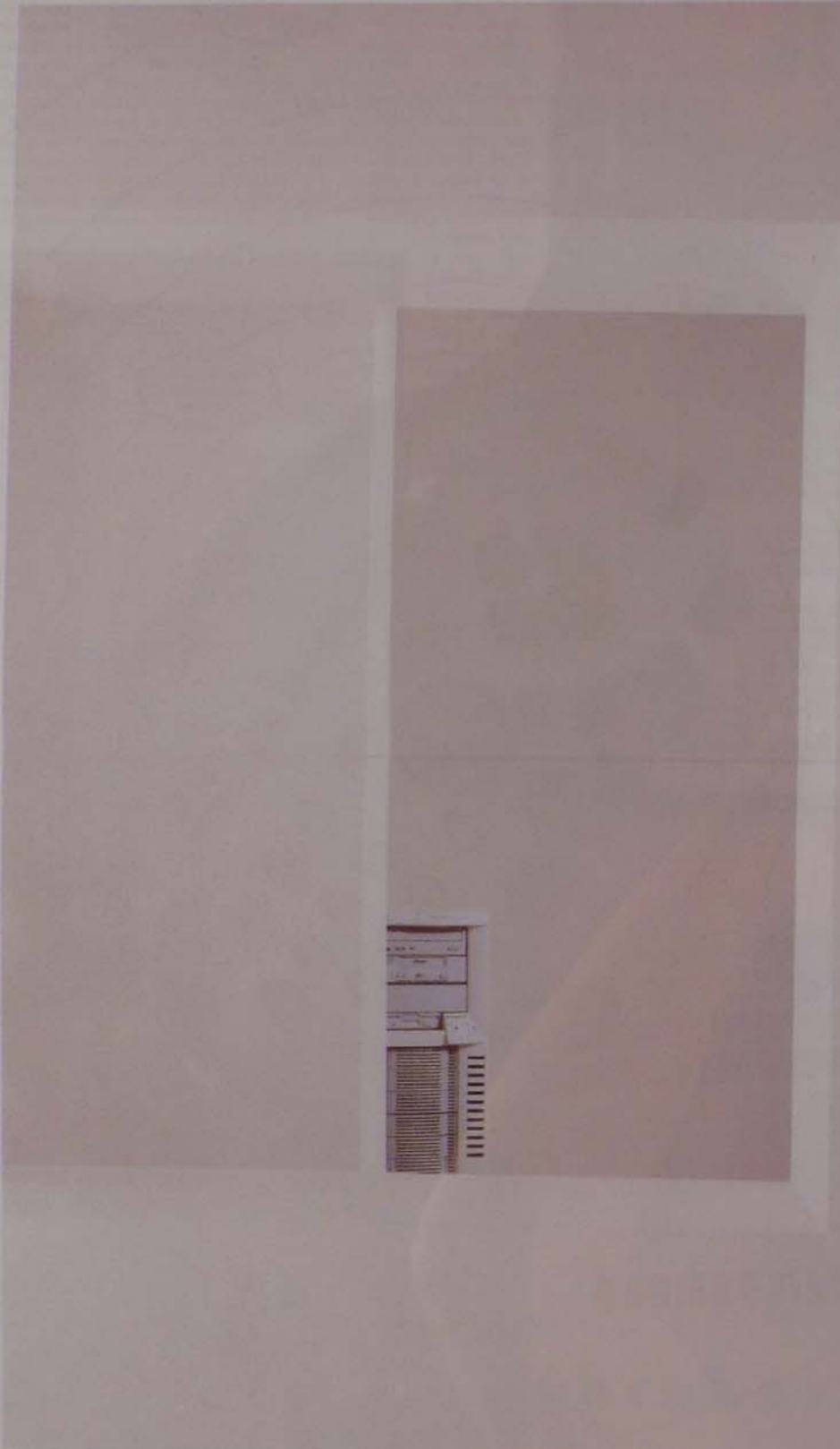
24x7xCOMPAQ



Intel, az Intel Inside embléma és Pentium az Intel Corporation bejegyzett védjegyei. Pentium III Xeon az Intel Corporation védjegye.

COMPAQ NonStop

Intel, the Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. All other trademarks or registered trademarks are property of their respective owners. ©2000 Hewlett-Packard Company. All rights reserved.



HP NetServer LC 2000: dual Intel® Pentium® III processzor 733 MHz/4 GB SDRAM és 144 GB belső tárhelykapacitás/Integrált NIC
Támogatott Microsoft® Windows® 2000, Windows NT® 4.0; Novell® NetWare® 4.2, 5.0; RedHat® Linux®, SCO OpenServer™ és UnixWare®, IBM® OS/2®
További információkért látogasson el weblapunkra: www.hp.hu/lc2000 vagy hívja a HP Hotline-t: 382-1111



Nem igényel állandó felügyeletet. Jól bírja az egyedüllétet is.

**Íme a HP NetServer LC 2000, még magasabb rendelkezésre-állással,
mint valaha. Csak dolgozik, dolgozik és dolgozik, történhet bármi.**

**[A fő részegységei könnyedén hozzáférhetők még szerszámok nélkül is, a HP Remote Assistant segítségével pedig távolról is könnyedén menedzselhető.] Ezért lehet megbízni a
HP NetServer LC 2000-ben akkor is, ha Ön éppen távol van.**



A Kapsch Intézményi Hálózatnak köszönhetően az információ behálózza az irodát



A gyors és problémamentes információ-továbbítás jelentősége napról napra növekszik. Amire Önnek szüksége van, az egy, a kommunikációt leegyszerűsítő és tökéletes adatátvitelt biztosító műszaki rendszer.

A megoldás neve: Kapsch Intézményi Hálózat. A számítógépek, telefonok, nyomtatók, faxok és beszéd-üzenetrögzítők mind-mind ehhez az egyedi igényekre kidolgozott belső kommunikációs rendszerhez csatlakoznak.

A beszéd- és adatátvitelen kívül képek, videofelvételek és multimédia programok továbbíthatók simán, gyorsan és pontosan: helyben, regionálisan és globálisan egyaránt.

A Kapsch Intézményi Hálózatok termékcsalád a digitális irodai rendszerektől és az ISDN-től a rádióhálózatokig és adatrendszerekig terjed. A felhasznált technológiánál természetesen csak egy lehet fontosabb: az Ön cége számára kifejlesztett, testreszabott szolgáltatás.

Ha szeretne ennél is többet megtudni a Kapsch integrált beszéd- és adatátviteli Intézményi Hálózatokról, már most beszéljen a Kapsch-sal: Kapsch Telecom Kft., 1113 Budapest, Bocskai út 77-79, telefon: (1)-209 2110, fax: (1)-209 2111, vagy keresse fel internetes honlapunkat: www.kapsch.net.



KAPSCH

the communications company

HÍREK

Új formátumú alaplap szállítással kezdte meg az Intel. A 810E lapkákészlet köré épülő FlexATX a 370 lábú PGA tokozásban szállított Celeron és Pentium III processzorok teljes körét képes befogadni. A rendszerén árajeli-írásvencélje lehet 66, 100 és 133 megahertz; támogatja az Ultra ATA/66 háttértár-csatolót, két USB-csatolója. Az alaplapra épített Sound-Blaster hangalrendszer és hálózati csatlója van. Memóriája 256 megabájt. Kiseb a normál ATX, de a mikroATX alaplapoknál is, így kárcsúbb személyi számítógépek építését is lehetővé teszi. (IDGNS, Boston)

Befejezte a Crusoe processzorok próbágyártását a Transmeta számára a tajvani TSMC lapkagyártó cég. A Transmeta januárban jelentette be újszerű processzorait; ezek számos funkcióit szoftveresen, nem pedig hardveresen hajtják végre. Akkor azt ígérték, hogy az év közepén már hardvergyártók számára is szállítani fogják a processzort. A TSMC állítása szerint a sorozatgyártás azonnal megindulhat, ahogy a Transmeta megadja a zöld jelzést. A processzor elkészítéséhez 0,15 mikrométeres technológiát használnak majd. (IDGNS, Hong Kong)

Miközben az Intel ünnepséget rendezett egymilliomodik flash-memóriájának eladására alkalmából, az egész iparágat sújtja az ilyen memóriák hiánya. Egyaránt kevés van a kisebb adatsűrűségű, a mobiltelefonokban és az internetes útválasztókban használatos NOR memóriákból, valamint a nagyobb kapacitású – MP3 lejátszóba, digitális fényképezőgépekbe és webtélvékbe – épített NAND memóriákból. Miután az ilyen memóriákat igénylő termékek iránti kereslet nem lanyhul, a flash-memóriák termelése 2002-ig feltéhetően nem is éri utol a keresletet; a legnagyobb hiány ez év végére várható. Az eredmény: magasabb árak és közel négyhónapos várakozás a memóriákra. Az Intel például megerősítette, hogy már a teljes ideit termelését eladta. Minden nagy lapkagyártó – köztük az Intel, az AMD és a többiek – új üzemek beállítását tervezik, hogy valamelyest csökkentse a hiányt, de ezek csak jókora késleltetéssel érvényesítik majd hatásukat. (IDGNS, San Mateo)

Új noteszgépet jelentett be a HP. Az Omnibook 6000 két konfigurációban kerül piacra: vagy az Intel 700 megahertzes PIII-as, vagy 550 megahertzes Celeron processzorával; a kijelző maximum 15 hüvelykes, a videó-RAM 8 megabájt, a meghajtó 18 gigabájt, a memória pedig 128 megabájt lehet. A gépekhez CD-ROM- vagy DVD-ROM-meghajtó jár. A HP ezzel egy időben mutatta be a HP Mobile ProtectTools 2000 biztonsági szoftvert, amely biztonságos elektronikus üzleti tranzakciókat kínál, s a noteszgép adatainak védelmét az úgynevezett intelligens BIOS zárral biztosítja, vagyis a felhasználónak intelligens kártyát kell használnia, ha hozzá akar férni a gépben tárolt adatokhoz. A cég a megoldást az új Omnibookokkal már a piacon is kínálja. (IDGNS, Boston)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Kis színesek

Horváth László most nem egyetlen berendezést vagy érdekesebb témát mutat be, hanem három, egymástól eltérő rendeltetésű készüléket. Mindháromban az újdonság ragadta meg, s egy-egy érdekes vonás, mert valamennyien színes egyéniségek.

Néha az ember, akármennyire szerette is, nem adhat átfogó képet a számítástechnika egy-egy területén megjelenő újabb készülékekről. Mert mindenhol van egy első fecske, és a teljesség kedvéért sem lehet mindig várni a későbbben jövőkre. S akkor biztosan nem, ha közben más területről is befut egy-egy újdonság, érdekesség. Most pontosan ez történt: megkaptuk a legújabb digitális fényképezőgép-nemzedék első példányát, azután egy érdekes technológiával dolgozó nyomtatót és egy vadonatúj hordozható tintasugaras készüléket. Erről a háromról aligha írhatunk tehát összehasonlító tesztet; külön-külön mutatunk be három színes berendezést.

Képpontok milliói

Az idén tavasszal a digitális fényképezésben érdekelt cégek közül többen is bejelentettek fényképezőgépeket, s volt, aki meg is jelentett új gépet. Technológiailag, úgy gondolom, azok a készülékek jelzik a fejlődés irányát, amelyeknek az eddigieknél nagyobb az érzékelő lapkájuk (CCD-jük). Egy-egy felvétel immár 3,3 millió képpontból állhat, s ezt már A/4-es lapméretre is elfogadható minőségben lehet papírra vetni.

Körbetelefonálva az újdonságok ügyében a lehetséges partnereket, csak a Canon Hungáriától sikerült tesztkészüléket – a Canon PowerShot S20-ast – kölcsönkérnem (remélem azonban, hogy később a többiekét is bemutathatjuk).

Mint az köztudomású, a Canon fontos szereplője a hagyományos és a digitális fényképezőgépek piacának is; a megfelelő optikai és mechanikai elemek előállítására ilyenformán „házon belül” is megoldható. A most megjelent Canon PowerShot S20 digitális fényképezőgép (1. kép) külső vonásait, képességeit elődjétől, a PowerShot S10-tól örökölte (lásd a Számítástechnika tavalyi 50. számának 11–14. oldalán). A viszonylag kis méretű (106×70×34 milliméteres) házból felvétélkészítéskor bújjik elő az objektív. A beállítható kétszeres optikai nagyítás (zoom) értéke a – ki-bekapcsolható – digitális zoommal négyszeresre növelhető. Ez a fényképezőgép 66 centimétertől a végtelenig tud automatikus fókuszálással éles képet készíteni, a 12 és 66 centiméter közötti távolságtartományban pedig a macro mód bekapcsolásával. Beépített vakuja 3,3 méterig hatékony, és a szokásos – automata, ki- vagy bekapcsolt, a szem megpirosodását elkerülő – üzemmódokban használható.

A felvételeket az optikai kereső vagy a ki-be kapcsolható hátoldali LCD kijelző segítségével készíthetjük el; az LCD kijelző persze jobban terheli a géppel járó akkumulátort. Az akkumulátorhoz egy, a fényképezőgépbe, az akkumulátor helyére tehető adaptert is kapunk, a gép tehát a hálózatról is táplálható. Van

rajta videokimenet is, s azon át képlejátszáskor tévéhez köthető, felvételkor pedig videokameraként is használható.

Az áttekinthető menürendszeréből háromféle képfelbontás (2048×1536, 1024×768 és 640×480) és háromféle tömörítési arány állítható be. A beállított felbontás- és tömörítési-

meri, hogy melyik milyen), csak kell egy szabad hely a cserélgetéshez. Miért nem elég a négy alapszín? Mert ha nem a külön kapható különleges papírt használjuk, hanem például egyszerű másolópapírt, akkor arra a nyomtató előbb egy alapozó réteget tesz egy külön kazettából, erre viszi fel a színeket, és



1. kép. A Canon PowerShot S20 kezelőszervei előlől és hátulról

arány-értékek, valamint a készülékbe tett Compact Flash memóriakártya mérete szabja meg az egy időben tárolható képek számát. Tesztlaborunkba a PowerShot S20 egy 16 megabájtos CF kártyával érkezett, de nagyobb kapacitású kártyákat, valamint még a 340 megabájtos IBM MicroDrive merevlemezt is fogadhatja.

A képek számítógépbe való átvitele fontos dolog, mert ekkora méretű képeket sokáig tart az elterjedt soros kapcsolattal átvinni. A soros kapcsolat mellett kialakították tehát az USB kapcsolatot is; azon át PC-re és Macintoshra is gyorsan lehet képet továbbítani. A gép kipróbálásakor a Windows 98 automatikusan felismerte az USB kapura dugott kamerát; a későbbiekben a fényképezőgép minden egyes rácsatlakoztatásakor azonnal el is indult a képszerkesztő program a TWAIN szabványú kamerakezelő-képtöltő programmal (egyszerű, felhasználóbarát megoldás).

Képpnyomatás

Ha már egy fényképet bevittünk a számítógépbe, akkor azt sokszor papírra is szeretnénk viszontlátni. Sokféle színes nyomtató – tintasugaras, lézér, szilárdtintás – tud fotóminőségben nyomtatni, ám most egy különleges működésű berendezés jutott el hozzánk az Oki Systems Magyarország jóvoltából. A DP 5000 (2. kép) tulajdonképpen kétféle üzemmódban használható hőnyomtató.

Senki ne gondoljon a hőpapíros faxokból ismert nyomtatásra, mert a DP 5000 normál papírra is nyomtat a maga 240 pontos fejével. Az Oki az ALPS-től vásárolta meg ezt a megoldást: a hőfej elé színes festékkü föliát helyeznek, és arról égetik a festéket a papírra. A különböző színű föliákat egy-egy kazettában helyezik el, szalagszerűen feltekerve. Két sorban egyszerre hét kazetta tehető a nyomtatóba (3. kép) tetszőlegesen sorrendben (a nyomtató felis-



a végén egy bevonóréteggel zárja a nyomtatást. Különleges fémes színekre, például aranyra, ezüstre külön kazetta kapható, és színes papírra fehéret is lehet nyomtatni.

A másik üzemmódban a festék szilárd állapotából közvetlenül gázal alakul át: ez a szublimációs (dye sub) eljárás parányi festékszóróként keveri ki a szükséges árnyalatokat a papírron. Mindehhez egy kiegészítő hardverkulcsot kell a nyomtatóhoz megvenni, valamint eltérő – jék – tokozású festékkazettákat és különleges papírt. Ezek birtokában állíthatjuk a meghajtóprogramot, és a három alapszín meg a végző bevonat felvitele után kész a meggyőző eredmény.



2. kép. Ránézésre az Oki DP 5000 kicsit szögletes formájú egyszerű nyomtatónak látszik



3. kép. Kazetták a tartóban, középen a DP 5000 – kazettás magnóra emlékeztető – égetőfej

A meghajtóprogram egyébként a szokásos két részből áll: a paraméterek megadására való illesztőprogramból és a nyomtatás alatt felbukkanó állapotfigyelőből. Az illesztőprogramban információt kapunk a nyomtatóban levő szalagkazetták típusáról, színéről, elhelyezkedéséről és arról, hogy hány százaléknyi festék van még. A nyomtató megrendelhető a hagyományos kétirányú párhuzamos illesztéssel, és a Macintoshok által inkább támogatott USB vagy SCSI csatlóval is.

Tapasztalataim szerint a nagy felbontású hőnyomatásos módszer is fotóminőségű eredményt ad, de a szublimációs módszer talán még nálánál is meggyőzőbb. A technológiából adódóan az eredmény víz- és időálló. Az is a technológiából következik, hogy a színek külön-külön menetekben nyomtatódnak, s emiatt a nyomtató a különféle kazettákkal nyomtatva mindannyiszor végighúzza magában a teljes papírt, majd visszahúzza, és kezdi előlről a következő színnel. Ez persze időbe te-

lik, egy nagyjából A/4-es méretű kép normál papírra nyomtatása (6 menet) húsz percig is eltarthat. Valamit valamiért.

Hordozhatóan

Következő „vendégem”, a Hewlett-Packard bejelentette legújabb hordozható tintasugaras nyomtató, a DeskJet 350C (4. kép) sem a sebességével tűnik ki környezetéből. A DeskJet 340C helyébe lép, és a hordozható számítógépek – noteszgépek, kézi számítógépek – mellé szánják. Színes sebessége a gyártó adatai szerint csak vázlat módban éri el a 2 oldal/percet, sebből külsőkhöz ennél jóval több időre van szüksége. A DeskJet 610C-ből ismert két – kisebb űrtartalmú – patronot kell betenni, de egy időben csak az egyiket lehet: vagy a feketét, vagy a háromszínűt. A nyomtatási minőség ennek megfelelően messze van a fotótól, de színes kiemeléseket, egyszerűbb színes diagramokat tartalmazó dokumentumokhoz, weboldalak papírra vetéséhez megteszi.

A HP világosan a hordozhatóságot akarja vele szolgálni: azt, hogy bárhol könnyen lehessen nyomtatni, ha kell, színesen is; ezért tervezte kicsire és strapabíróra, s tette bele tölthető korszerű nikkelfémhibrid akkumulátort. A készülék emellett kiegészíthető egy IrDA szabványú drótnélküli soros kommunikáció-

ra alkalmas speciális infra adapterrel (5. kép). Mivel a legtöbb noteszgép fel van készítve erre a fajta átvitelre, a nyomtatáshoz nem kell kábel.

A meghajtóprogramban a ColorSmart II felügyeli a színhű nyomtatást. A felhasználó sok különleges lehetőségéből válogathat: van előnézeti kép a nyomtatás előtt, lehet vízzel nyomtatni, egy lapra több oldal tehető. A nyomtatás pillanatában elindul a megszozott állapotjelző, s kiírja a patron típusát meg az akkumulátor töltöttségét is.

Összegzés

Ezt a három berendezést nyilván nem lehet egymással összehasonlítva értékelni, hiszen csak abban közegek, hogy mind új, korszerű, különleges és érdekes. Adós vagyok viszont a berendezések árával; a számok talán mondanak valamit a berendezésekben megtestesülő technológia értékéről is.

A Canon Hungáriától kapott információ szerint a Canon PowerShot S20 végfelhasználói ára áfa nélkül 239 990 forint. Ebből az árból látszik, hogy noha a digitális fényképezőgépek tudása folyamatosan növekszik, az árszintjük inkább csökken. A különleges tudású Oki DP 5000 nyomtató 155 000 forintba kerül, a kiegészítő szublimációs csomagért – a hardverkulcsért, né-



5. kép. Az ötletes infra csatlóegység a párhuzamos (Centronics) csatlakozási felülettel



4. kép. A HP DeskJet 350C tápegységével és patronartóval

Tudja, mi az IP?

Mi már előbbre tartunk.



Alcatel 2IP

Intelligent IP Platform

Napjaink kommunikációja egyre inkább Internet-alapú technológiára – az Internet Protokollra – épül. Az Alcatel intelligens megoldásokat kínáló 2IP beszéd- és adatátviteli technológiája (Intelligent IP Platform) megsokszorozza az információáramlás sebességét és lehetőségét, valamint segít csökkenteni a költségeket. Így az Alcatel, az Ön munkájához, vállalatának fejlődésével párhuzamosan bővíthető kommunikációs rendszereket kínál, magát a holnap kommunikációját: a 2IP technológiát. Lépjen kapcsolatba a jövővel!

ALCATEL

ARCHITECTS OF AN INTERNET WORLD

www.alcatel.hu

0101100

HÍREK

Nem minden felhasználó örül annak, hogy az Oracle a webre viszi támogatási szolgáltatásait. Az amerikai Oracle-felhasználók konferenciáján többen is arra figyelmeztették az Oracle illetékeseit, hogy nem akarnak lemondani a telefonos támogatás előnyeiről. A cég már mintegy egy éve kínálja a Metalinket: az online rendszer segítségével a felhasználók elérhetnek szakértőket, és dokumentumokat tölthetnek le. Sokan azonban nem elégednek meg ennyivel, mondván, ez nem annyira hatékony, mint a közvetlen beszélgetés, ráadásul a rendszer hajlamos a leállásra. Ezen egy új kiszolgáló beállításával segít az Oracle, illetve saját elektronikus CRM-szoftverét használja fel a szolgáltatások javítására. Érdeke fűződik az Oracle-nak a web használathoz: a saját elektronikus kereskedelmi alkalmazások bevezetése és használata tavaly 1 milliárd dollár megtakarítást hozott a cégnek. (IDGNS, Anaheim)

Az Oracle elnök-vezérigazgatója, Larry Ellison az iDeveloper 2000 konferencián jelentette be, hogy cége kiadta az Internet File System (IFS) az Oracle 8i adatbázis-kezelőhöz. A termék újabb lépés az Oracle azon stratégiájának megvalósítása felé, hogy mindent elérhetővé tegyen az interneten is. Az IFS az Oracle 8i ingyenes kiegészítése lesz, de megjelentetnek egy webes változatot is, ez lehetővé teszi korlátozott számú állományok tárolását. Ellison szerint ma még igen sok információt tárolnak a Windows állományrendszerben és hálózati kiszolgálókon; az IFS célja, hogy az állományokat oda tegye, ahova Ellison szerint tartoznak: az adatbázisba. Ehhez viszont egyszerűbben használhatóvá kell tenni az adatbázist. Az Internet File System a strukturált és a strukturálatlan állományokat egyaránt tárolni képes kereshető formában; biztonsági funkciói fejlettek, és alkalmas a különféle változatok tárolására. Kezelőfelülete olyan, mint a Windows állományrendszeré, de annál sokkal több funkciót kínál: éppen a kezelőfelület miatt csúszott pár hónapot a szoftver megjelenése. Az új állományrendszer egyelőre csak Sun Solaris és Windows NT operációs rendszerekre érhető el. (IDGNS, Redwood Shores)

A Real Networks újjára bocsátotta audio- és videoprogramjainak új verzióit. Azzal a vadonatúj szoftverrel egy csomagban kínálja őket, amelyet a könnyebb vezérlés és keresés érdekében fejlesztettek ki. A Real Entertainment Suite tartalmazza a RealPlayer új verzióját, amely a zenei és videostreamek fogadását és továbbküldését teszi lehetővé, továbbá a frissített RealJukebox rendezőszoftvert, végül az új RealDownload szoftvert, amely a zenei anyagok webről való letöltését egyszerűsíti. A szoftvert a Netzip fejlesztette ki, amelyet a Real januárban vásárolt meg 265 millió dollárért. Az alapverzió megtalálható a Real webhelyén (www.real.com), letöltése ingyenes. A „plusz” verzió jobb hangminőséget és több testreszabási lehetőséget kínál, de már pénzért. (IDGNS, London)

További híreink:

www.szamitastechnika.hu

A hálózati ipar nagyágyúi

Az amerikai *Network World* minden évben összeállítja az amerikai hálózati ipar 200 legnagyobb cégének listáját. A mintavételi kör igen széles: a szerkesztők nemcsak az egyes-egyedül hálózati eszközöket gyártó cégeket sorolják ebbe a kategóriába, hanem minden olyan vállalatot is, amelynek termékei valamiképpen kapcsolatban állnak a hálózati technológiákkal.

A laposan felbolydult a mezőny a tavalyi összehasonlítás óta: majdnem minden hétre jut egy-egy felvásárlás, cégegyesülés vagy cégelválasztás. Tovább bővíti a kört az a tény, hogy már nagyon nehéz megkülönböztetni egymástól a távközlési és adathálózati termékeket, illetve a gyártókat.

Annai bizonyos, hogy a világ ráébredt a hálózati technológiák sarkalatos fontosságára: a 200-as lista cégeinek piaci értéke 1999-ben meghaladta az 5 billió (milliószor millió) dollárt. És miért is ne? A hálózatok átalakítják az amerikai vállalatokat, eközben tolják előre a

gazdaság szekerét, és a tőzsde értékelése csupán azt a tényét tükrözi, hogy ez a 200 cég az átalakulás egyik fő mozgatóereje. *(Persze az összeállítás elkészítése óta a részvényárfolyamok jókoraét estek, de ez nem érintette egyformán a cégeket – A Ford.)* A könnyen változó részvényárfolyammal talán többet mond azonban egy másik tény: a 200 cég 1999-es árbevétele 100 milliárd dollárral haladta meg az 1998-ast. A 809,6 milliárd dolláros összforgalom 14 százalékkal magasabb, mint az 1998-as 709,7 milliárd. Ráadásul a növekedés is gyorsult: 1997 és 1998 között a bővülés üteme csak

10 százalék volt. Még ennél is jobb a helyzet a nyereséggel: a tavalyi 76,9 milliárd dollár 39 százalékkal múlja felül a tavalyelőtti 55,3 milliárdot. Az 1998-as eredmény 1,8 százalékkal volt alacsonyabb, mint az 1997-es.

Persze a nyereség megoszlása nem egyenletes: a 200-as listáról több mint 70 cég jelentett veszteséget. Ez azonban nem feltétlenül a gyenge teljesítmény jele, sokkal inkább az óriási beruházásoké. A két legnagyobb veszteséget elszenvedett cég – a 638 millió WinStar és az 559 millió NextLink – a helyi telefonszolgáltatási piacon akar ver-

seyezni, és a sok pénzt hálózatuk kiépítésére fordították.

A veszteségeknél még inkább méltó a figyelemre a 39 százalékos összesített bevétel-növekedés. A jó teljesítményű cégeknek nem egyszerűen jó, hanem nagyon-nagyon jó volt a teljesítményük. Itt van mindjárt a Cisco: öt évvel ezelőtt a 35. volt a listán, 2,3 milliárd dolláros bevétellel, és 456,5 millió dolláros nyereséggel. Tavaly, 1999-ben már a 19. helyen állt: a 12,2 milliárd dolláros forgalom 43 százalékkal, a 2,1 milliárdos profit 55 százalékkal haladja meg az előző évet. Ezzel a Sun is megelőzte a listán, pedig az

AMERIKAI HÁLÓZATOS CÉGEK

1999.	1998.	Cégnév	Bevétel			Profit			Piaci érték 2000. március 3-án (millió dollár)	Piaci érték 2000. május 12-én (millió dollár)	Alkalmazottak száma	
			1999-ben (millió dollár)	Növekedése 1998-hoz képest (százalék)	Növekedésének évi átlaga, 1994-1999 (százalékban)	1999-ben (millió dollár)	Növekedése 1998-hoz képest (százalékban)	A bevétel százalékában				Növekedésének évi átlaga, 1994-1999 (százalékban)
1.	1.	IBM	87 548	7	6	7712	22	9	21	154 680	185 800	307 401
2.	2.	AT&T	62 391	17	4	5450	15	9	3	174 350	116 000	147 800
3.	9.	SBC Communications	49 489	7	34	6159	6	16	38	155 430	152 200	204 530
4.	3.	Hewlett-Packard	42 370	7	11	3491	19	8	17	138 830	134 000	84 400
5.	7.	Lucent	38 700	21	-	4766	360	12	-	226 310	183 600	153 000
6.	5.	Compaq	38 525	24	29	569	-	1	8	44 730	46 856	85 100
7.	6.	MCI WorldCom	33 341	16	72	3665	211	12	-	135 000	120 300	-
8.	4.	Bell Atlantic	33 174	5	19	4202	42	13	-	85 890	84 123	145 416
9.	8.	Motorola	30 931	5	7	817	-	3	12	106 780	67 694	121 000
10.	10.	Intel	29 389	12	21	7314	21	25	26	398 410	394 400	70 000
11.	11.	GTE	25 336	9	5	3412	15	13	7	63 650	62 286	100 000
12.	12.	BellSouth	25 224	9	8	3448	2	14	10	86 560	88 079	96 162
13.	13.	Nortel Networks	22 217	26	20	170	-	-	-	164 080	142 200	70 000
14.	17.	Microsoft	19 747	29	34	7785	73	38	47	500 320	359 500	31 396
15.	15.	EDS	18 534	10	13	421	43	2	13	30 720	28 497	120 000
16.	19.	Dell	18 243	48	45	1460	55	8	-	118 640	129 200	24 400
17.	16.	Sprint	17 016	8	6	1567	2	9	12	60 990	51 907	77 600
18.	18.	US West	13 182	6	4	1102	24	8	5	38 120	37 960	58 272
19.	21.	Cisco	12 154	43	56	2096	55	17	45	470 200	429 000	21 000
20.	20.	Sun	11 726	20	20	1031	35	9	39	171 860	127 900	29 000
21.	24.	Oracle	8 827	24	35	1290	59	15	35	228 370	211 600	2 563
24.	23.	Unisys	7 545	4	1	511	36	7	38	8 700	7 307	35 800
29.	28.	Apple	6 134	3	8	601	94	10	14	20 690	17 209	9 736
30.	30.	3Com	5 772	6	47	404	1237	7	-	26 440	15 174	13 027
32.	32.	Computer Associates	5 253	11	20	626	46	12	9	32 790	27 573	14 850
33.	43.	SAP	4 931	18	33	581	14	12	26	55 075	34 313	21 699
34.	40.	AOL	4 777	55	115	762	-	16	162	131 490	124 100	12 100
37.	46.	Qwest Communications	3 928	75	123	459	-	12	-	47 870	33 979	-
41.	36.	Silicon Graphics	2 749	11	13	54	-	2	17	1 740	1 209	9 191
50.		PeopleSoft	1 429	3	66	178	24	12	65	5 000	3 630	7 632
51.	54.	Cabletron	1 411	2	19	245	-	-	-	9 090	4 511	5 951
54.	59.	Novell	1 273	17	9	191	87	15	2	10 490	3 500	5 629
61.		J.D. Edwards	944	1	-	39	-	-	-	4 200	1 617	5 669
65.	68.	Sybase	872	0	5	82	-	7	4	2 430	2 218	4 200
66.	71.	Informix	872	18	13	12	-	-	-	3 650	1 736	3 672
80.	101.	PSINet	555	114	105	416	-	-	-	7 200	4 109	3 000
87.	124.	Excite@Home	421	107	-	15	-	-	-	12 000	7 455	3 000
104.		Corel	243	1	8	17	-	7	12	934	367	1 400
108.	116.	SCO	224	30	4	17	-	8	3	662	243	1 209
120.	111.	Borland Inprise	175	7	15	23	172	13	-	568	322	-

XI MAGIC FELHASZNÁLÓI KONFERENCIA

2000. június 19-20. VISEGRÁD

érdekes előadások -
kellemes kikapcsolódás

Az előadás témáiból:

- a CRM, mint az ügyfél-
központú vállalati modell
- az eMerchant
- az eService
- az eContact
- az internetes
biztonságtechnika
- esettanulmányok
- a SUNBOOKS projekt
tapasztalatai
- technológia újdonságok
- konzultációs lehetőségek

Érdeklődni
és jelentkezni lehet:

Magic Onyx
Magyarország Kft.
telefon: 216 9910
e-mail:
marketing@magic-sw.hu

MAGIC
www.magic-sw.hu

TERMINÁLEMULÁCIÓ

CENTURY
SOFTWARE

TinyTERM

NETMANAGE

ITP
SERVICES

WALL

areco

Grafikus, vagy
alfanumerikus
terminálemuláció
UNIX, Linux,
Mainframe,
AS/400 és NT
környezetekben!

Areco Systems Kft.
1119 Budapest, Fehérvári út 83.
Tel: 464-7500 E-mail: info@areco.hu
Fax: 464-7555 Honlap: www.areco.hu

IDC
Analyze the Future

The Eastern European IT Forum 2000
The New Economy in Eastern Europe:
Transitioning to a Solution Driven Market
Hilton Hotel, Prague 26-27 June 2000

Transitioning to a Solution Driven Market in Eastern Europe

The Eastern European IT Forum 2000 will focus on IT strategy and opportunities, both for IT users who need to devise efficient operations for the Internet age, and for IT sellers who want to pursue the most effective market and customer strategies. This invaluable event will help IT managers and IT vendors to face the challenges created by the New Economy eco-system.

Key topics include:

- Redefining Business and Industry in the Internet Age
- Impact of the Internet on Economies in Eastern Europe
- The Dot.com Economy In Practice
- Financing the Entrepreneurs of the Future
- Best Practices for Managing Applications in the New Economy Enterprise
- Supporting the Internet Age Enterprise in Eastern Europe: Enabling Technologies and Winning Strategies

View our website for more details:

www.idccentraleurope.com/it_forum.html
or contact Marketa Kderova, IDC East Central Europe, Male namesti 13, 110 00
Praha 1, Czech Republic
Tel: +420 2 2161 2260
Fax: +420 2 2161 2257
E-mail: marketa.kderova@idcsearch.cz

Keynote Speakers include:

Hal Carr, Senior Vice President, Global Professional Services, Computer Associates
Markus Felmayer, Internet Executive, IBM CER
Tibor Gyuros, Chairman, Synergon, Hungary
Waclaw Iszkowski, President, Polish Chamber of Information Technology and Telecommunications
Walter Lamstra, Vice President, Marketing and Business Development-Service Provider Networks-
EMEA, Lucent Technologies
Ivan Langer, Member of the Czech Parliament, Committee Member of Telecommunications, Post
and Information Technology
Steven Frantzen, Managing Director, IDC Central Europe
Eduard Mika, Chief Executive Officer, APP Group, Czech Republic
Walid Moneimne, Vice President Business Development Group, Compaq Computer
Wolfgang Runge, Chief Operating Officer, SAP Central Europe
Keld Stix, Regional Sales Manager, Central and Eastern Europe, BMC Software
Bernard de Valencia, EMEA General Manager, Hewlett Packard
Sergio Vecchi, Principal Administrator, DG Enlargement, European Commission
Gigi Wang, Senior Vice President, IDC
Zbigniew Zdanowicz, Regional Manager Eastern Europe, Citrix Systems

Don't miss your opportunity to attend this important IDC event.
Register Online!
http://www.idccentraleurope.com/it_forum.html

YES, please send me full details on The Eastern European IT Forum 2000.

Name: _____ Position: _____
Organisation: _____
Address: _____
Tel: _____ Fax: _____ E-Mail: _____

Please return to: IDC East Central Europe, Male namesti 13, 110 00 Praha 1, Czech Republic
Telephone: +420 2 2161 2260. Facsimile: +420 2 2161 2257.



COMPAQ

Lucent Technologies



COMPUTER
ASSOCIATES



CITRIX

New everything. everywhere.

bmc software

IBM



IDC

is 20 százalékkal növelte a forgalmát. De talán még elképesztőbb a Wall Streeten elért siker. Szép dolog egy év alatt 3,7 milliárd dollárral növelni a bevételt, de akkor mi nek nevezük a piaci érték egy év alatt történt 315 milliárd dolláros növekedését? A táblázatban a március 3-i adatokat vettük alapul; akkor 470 milliárd dollár volt a Cisco piaci értéke – egy évvel korábban ez az adat még 155 milliárd volt –, de a cikk írásá idején már meghaladta az 555 milliárd dollárt; ezzel a Cisco megelőzte a Microsoftot, és a világ legértékesebb cégévé lépett elő. Ez az átlagfelhasználónak nem sokat jelent, a Cisco-nak viszont lehetővé teszi a cégfelvásárlásokat, és ezzel a termékportfólió szélesítését. A Cisco tavaly 18 céget vett meg, 2000 első három hónapjában pedig hetet.

Más óriáscégeknek is tíz százalékosnál nagyobb volt a növekedésük 1999-ben, például az AT&T-nek, a Compaq-nak és a Microsoftnak. De közülük is kiemelkedik a Dell: 48 százalékkal növelte forgalmát és 55 százalékkal a nyereségét (a forgalmat 18,2 milliárd dollárra, a nyereséget 1,5 milliárd dollárra). Ezzel a Dell most már a lista 16. helyére került, s először előzte meg a US West-et és a Sprintet. Vagy még meglepőbb megfogalmazásban: a Dell tavalyi hatmillió dolláros bevétel-növekedése több, mint a lista utolsó 68 cégének összesített forgalma.

A kétszáz legnagyobb cég mintegy 2,9 millió alkalmazottat foglalkoztat, vagyis egy dolgozóra átlagban 280 ezer dollár bevétel jutott 1999-ben. Van, ahol ennél sokkal jobb a teljesítményük – a Dellnél ez az összeg 747 ezer, a Cisco-nál 578 ezer dollár –, de az IBM például szinte pontosan az átlagot hozta. Megint csak másképp számolva: a 2,9 millió dolgozójának mindegyike körülbelül 1,75 milliárd dollár piaci értéket képviselt tavaly; aligha van más olyan iparág, amelyre ez igaz lenne.

Adathálózatok

A hagyományos adathálózati cégek szegmensében a tavalyi évben a vállalatokon belüli átszervezés volt a legjellemzőbb. A Cabletron külön cégekbe vitte ki némelyik üzletágát, az IBM és a 3Com pedig megszabadult több nagyvállalati termékcsaládjától.

Négy vállalatra vált szét a vezetôváltáson is átesett Cabletron: az Enterasys Networks a vállalatokra összpontosít; a Riverstone Networks a szolgáltatói termékekkel foglalkozik; a Global Network Technology Services professzionális szolgáltatásokat kínál; az Aprisma Management Technologies pedig a Spectrum hálózatfelügyeleti platformmal foglalkozik. Még nem tudni, hogy milyen eredménnyel járnak ezek a lépések, de annyi bizonyos, hogy a Cabletronnak sikerült növelnie a bevételeit, és veszteségét 464 millió dolláros nyereségbe fordította át (ezek azonban csak a jövő évi összeállításban jutnak majd szóhoz, mert a Cabletron pénzügyi éve március 1-jével zárul le, vagyis a mostani adatok leginkább az 1998-as folyamatokat tükrözik).

A Cabletron szép csendben forgatta fel a maga életét, az IBM viszont mindenkit megdöbentett az azal a szeptemberi bejelentésével, hogy kapcsolókat és útválasztókat gyártó részlegét eladta ósviválisá-

nak; a Cisco 600 millió dollárt fizetett ezért, és abba is beleegyezett, hogy a következő öt évben 2 milliárd dollár értékben vásárol alkatrészeket és lapkákat az IBM-től. A harmadik bombát a 3Com robbantotta nemrégiben: bejelentette, hogy felhagy a nagyvállalati LAN- és WAN-kapcsolók gyártásával. Az év közepén ér véget a 3Com pénzügyi éve is, ezért az itt közölt számok a történelemnek csak a felét adják vissza. A 3Com 5,8 milliárd dolláros forgalommal és 404 millió dolláros haszonnal zárta (tavaly májusban) az 1999-es pénzügyi évet. Az azóta eltelt 9 hónapban azonban 2 százalékkal estek a bevételek, és a nyereség is csak azért nőtt 316 millióról 821 millió dollárra, mert az összegben benne van egy 750 millió

dolláros egyszeri bevétel. A legutolsó negyedév önmagában is tanulságos: az eladások az előző negyedévhez és az előző évi utolsó negyedévhez képest sem növekedtek.

Az sem lüktette fel jó színben a 3Comot, hogy a leválasztott, és külön tőzsdére vitt Palm részlegnek rövid idő alatt nagyobb lett a piaci értéke, mint magának az anyavállalatnak. Ez is átszervezésre kényszerítette a 3Comot. A nagyvállalati termékek leadása sok felhasználót érintett kellemetlenül, de a cégnek nem volt sok választása; a Cisco sikere újabb áldozatot szedett. A 3Com bajaihoz hozzájárulhatott egy jókora baklövése is a Gigabit Ethernet-piacon. Amikor ez a technológia megjelent, a nagyok gyorsan felvásárolták kisebb, a műszaki is-

meretekben élenjáró céget, hogy minél gyorsabban saját termékeket vihessenek piacra. Eközben a 3Com nekifogott saját kapcsolót fejleszteni, s mire a CoreBuilder 9000 piacra került, a többiek már rég lekörözték.

A gigabites technológia felfelvése része egy szélesebb körű sávszélesség-robbanásnak. A nagy távolságú hálózatokon a vállalatok többsége az 56 kilobit/másodperces Frame Relay összeköttetéseket 128 és 256 kilobit/másodperccel váltotta fel, sőt nemegyszer T-1-gyel. A sávszélesség-mohóság mutatkozik meg a DSL-területben is. Ennek a területnek az egyik legnagyobb cége, a Copper Mountain 1998-ban még 300 ezer DSL-portot sem értékesített; tavaly már csaknem kétszer ennyit.

A minél nagyobb sávszélességre persze azért van szükség, mert a felhasználók üzletmenetüknek mind nagyobb részét akarják az internetre áthelyezni, a webes üzletektől kezdve az üzleti partnereket összekötő extranetektől. Az ennek nyomában megmutakozó infrastruktúra-, alkalmazás- és szolgáltatáskereslet hozzájárult a lista szinte valamennyi cégének eredményéhez.

Az olcsó, egyszerűen elérhető sávszélesség, azután a mindenütt jelen levő IP és a böngésző általános célú eszközként való elterjedése az ASP (alkalmazásslátszolgáltatói) piac kialakulásához is hozzájárult. Noha ez a koncepció alig másfél éves, az ASP Industry Consortium máris 400-nál több tagot számlál. A listára felkerült cégek egyelőre még kevés-

Use/Com



Fotó: Bancz Katalin

Az értékrendszer

GTS Hungary
Távközlési világcég

bé foglalkoznak ezzel, sokan közülük már gézerővel dolgoznak azon, hogy termékeik támogassák az alkalmazásslétezését.

A távközlés világa

Az AT&T viszont nem hagyta kihasználatlanul ezt a lehetőséget. Januárban bejelentette Ecosystem for ASP stratégiáját: hálózatokész adatközpontokat épít az ASP-knek, s azok ezeken a központokon keresztül szolgáltathatnak alkalmazásokat. Az AT&T-nek máris 5 ilyen központja működik, és a jövő év végére további 26-ot szándékozik beállítani. A piaci lehetőségekre való gyors reagálás nem az egyetlen jó tulajdonsága az AT&T elnök-vezérigazgatójának, Michael Armstrongnak.

A számok magukért – és érte – beszélnek: az 1999-es bevétel 17 százalékkal emelkedett, 62,3 milliárd dollárra, bár az 5,5 milliárd dolláros nyereség (a beruházások miatt) 15 százalékkal elmarad az előző évitől. A Wall Street is értékeli Armstrong munkáját. 1998-ban cége az MCI WorldCom mögött végzett, 1999-ben viszont piaci értékben már megelőzte vetélytársát – 174,4 milliárd dollár lett az MCI WorldCom 135 milliárdjával szemben. Nem csupán a hagyományos üzletágaknak jó a teljesítményük (például a szolgáltatásoké), hanem lassan nyereséget hoz már a kábeltelevíziós technológiákba fektetett összeg is: 1999-ben az AT&T 16 helyen indított kábeltelevíziós szolgáltatásokat.

Sokak véleménye szerint az MCI

WorldComnál viszont nem ennyire rózsás a kép: a vállalat mintha csak a nevében volna integrált, és elég sok baja van a Bernard Ebbers vezérigazgató által évek alatt „összegyűjtött” erőforrásoknak a bekapcsolásával. Ebbers most minden ediginél nagyobb zsákmányra vetett szemet: az MCI WorldCom tavaly októberben bejelentette, hogy megveszi a Sprintet. Ezt a 115 milliárd dolláros megajánlatot a befektetők és felhasználók közül sokan azóta is csak próbálják megemészteni. A fűző a tervek szerint ez év második felében zárul le.

Emellett nem sok lényegi változás történt a távközlés világában. Az közvetlen hatásában nem nevezetes, csak szimbolikus jelentőségű esemény, hogy a Bell Atlantic de-

cember 22-én engedélyt kapott a távközlési hívások piacára való belépésre. Az Egyesült Államokban az elmúlt két évtizedben élesen elkülönültek egymástól a helyi és a távolsági-nemzetközi hívások piacát (emiatt osztották fel „Mother Bell” „Baby Bellekre”). A mostani döntéssel megszűnt az elkülönülés, de még hosszú időnek kell elteltie ahhoz, hogy ennek a változásnak hatása legyen a távközlési szektorra.

Az elektronikus kereskedelem hajnala

A távközléshez hasonló, határozott körvonalú iparágat viszonylag könnyű megfogni; az 1999-es év egyik fő témáját, az elektronikus kereske-

delmet már jóval nehezebb. Vannak kizárólag erre szakosodott cégek is (például a lista 160. helyén álló Open Market), de így vagy úgy a Microsofthoz az IBM-ig, az Oracle-tól a Compaqig a hálózati ipar minden itt említett cége érdekelt ezen a területen. Az online üzletvitel népszerűségének növekedése sokban hozzájárult a 200-as lista vállalatainak erősödéséhez, azt azonban már nehezebb lenne megmondani, hogy az elektronikus kereskedelem pontosan mennyiben járult hozzá az iparág növekedéséhez.

Ennek behatóbb megmérése a Texasi Egyetem felmérést végzett a Cisco támogatásával. Négy szegmensre osztották az internetes gazdaságot, és a cégeket besorolták legalább egy ilyen kategóriába. A négy kategória a következő volt:

- ◆ az infrastruktúra rétege; ide kerültek a távközlési szolgáltatók és alaptermékek (kiszolgáló, biztonsági termékek) gyártói;
- ◆ az alkalmazások rétege; ebben olyan cégek szerepelnek, amelyek valamilyen szoftvert fejlesztenek, a keresőmotoroktól a webes fejlesztő-eszközökön és multimédiás termékeken át az adatbázis-kezelőig;
- ◆ a közvetítői réteg; ez a Yahoo-féle – a vásárlók és eladók találkozását elősegítő – cégek kategóriája;
- ◆ a kereskedelmi réteg; az online értékesítő vállalatok kategóriája, például az Amazon.com és a Cisco.

A Network World 200-as listáján szereplő cégek elsősorban az infrastruktúra és az alkalmazások rétegében érdekeltek. A tanulmány szerint az infrastruktúra-réteg forgalma 1999 első negyedévében 40,1 milliárd dollár volt, 50 százalékkal több, mint egy évvel korábban. Az alkalmazási szinthez tartozó cégek forgalma 13,9 milliárdról 22,5 milliárdra nőtt. Még gyorsabban bővültek a kereskedelmi szint bevételei: a mostani 37,5 milliárd dollár 127 százalékkal több, mint az egy évvel korábbi 16,5 milliárd. A tanulmány összegzésül megállapítja, hogy az internetes gazdaság 68 százalékkal nőtt ebben az időszakban, és 1999 áprilisában 2,3 millió embernek adott munkát. Akkor úgy becsülték, hogy 1999 végére az internetes gazdaságnak nagyjából 507 milliárd dollárnyi lesz a forgalma. Ez soknak tűnik a 200 cég alig 800 milliárd dolláros összbevételehez képest, de tekintetbe kell vennünk azt is, hogy az 507 milliárdban benne vannak azok a cégek is – például az E*Trade, az eToys és mások –, amelyek nyilvánvalóan nem illeszkednek bele a listába.

Nem nagy merészség feltenni, hogy az 1999 és 2000 közötti időszakban szintén legalább 68 százalékkal emelkedik majd az internetes gazdaság volumene. Nem csoda, hogy a hálózati iparban érdekelt cégek gézerővel nyomulnak előre, és a tőzsde is elismeri a teljesítményüket. Csak hogy összehasonlíthassuk a „régit” és az „új” gazdaságot: a 200-as lista cégeinek összesített piaci értéke több mint 5 billió dollár, a teljes amerikai vasútközlekedési ipar (a Wall Street Journal szerint) viszont nem ér többet 30 milliárd dollárnál. S ez éppen annyi, mint a lista 96. helyén álló, 289 millió dolláros bevételt elkönyvelő Network Appliance piaci értéke.

John Dix
(Network World)

MARS, TWIN PEAKS

Kis lépés nekem,
de nagy ugrás a cégemnek.

LÉPJE MEG!

KORLÁTLAN INTERNET
BÉRELT VONALON MÁR 40.000 FT-TÓL.*

- 24 órás, folyamatos internet-hozzáférés
- korlátlan adatforgalom
- azonnali e-mail küldés/fogadás
- tervezhető költség
- fix telekommunikációs díj
- nagy sávszélesség (64 Kbps - 155 Mbps)
- gyorsaság, megbízhatóság, biztonság

* + telekommunikációs díj



EUOWEB
Internet Szolgáltató Rt.

A PanTel Csoport tagja

EGYÜTT A LEGJOBBAKKAL

Tel: 22 44 000, fax: 22 44 100, e-mail: info@euoweb.hu, honlap: http://www.euoweb.hu

A TAKINFO Takarékszövetkezeti Informatikai Kft. felvételi pályázatot hirdet az alábbi pozíciókba:

- fejlesztési osztályvezető
- rendszerszervező.

Feladat: banki rendszerek fejlesztése, használatának támogatása.
Követelmények: felsőfokú végzettség, szakirányú gyakorlat.
A fejlesztési osztályvezető munkakörben vezetői gyakorlat szükséges.

Továbbá munkatársat keresünk
hálózati mérnöki
feladatok ellátására.

Feladat: kommunikációs hálózat fejlesztése, üzemeltetése.
Követelmények: villamosmérnöki végzettség, hálózati UNIX- (HP, DEC) ismeretek, angolnyelv-tudás.

Előny: Internet/Intranet ismeretek, hálózati aktív eszközök konfigurálása, hálózatmenedzsment területen szerzett tapasztalat.

Részletes szakmai önéletrajzát 2000. június 15-ig a következő címre várjuk:

TAKINFO Kft., 1122 Budapest, Pethényi út 9., fax: 201-2411.

Jellegük: „Fejlesztési osztályvezető”, „Rendszervező”, „Hálózati mérnök”. 22035

Segíthetünk
Önöknek?

Hívjon minket bizalommal!

06-80
200-263



Az Országos Meteorológiai Szolgálat felvételt hirdet az alábbi feladatok ellátására:

- a Szolgálat webálapjának karbantartása, továbbfejlesztése
- unixos szerverek és munkaállomások felügyelete, karbantartása
- Windows NT rendszergazdai teendők ellátása
- Az OMS meteorológiai adatbázisának működtetése, az információk térképes megjelenítését szolgáló alkalmazások fejlesztése

Feltételek: felsőfokú szakirányú végzettség
Előny: C, FORTRAN, JAVA, PERL programnyelvek használata, valamint ORACLE Developer- és téninformatikai (ARC INFO) ismeretek.
Bérezés: a köztisztviselői törvény szerint.

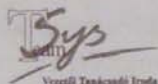
Hívásukat várjuk
a 346-4661-es telefonszámon. 22034

Ügyfelünk budapesti székhelyű, szoftverfejlesztéssel foglalkozó, dinamikus fejlődés és növekedés alatt lévő részvénytársaság. Megnövekedett feladatainak ellátásához, fiatal, jól képzett csapathoz keres:

**PROJEKTVEZETŐT,
POWER BULDER, C++ ÉS
WINDOWS PROGRAMOZÓT,
ORACLE ADMINISZTRÁTOR**

Olyan pályázók jelentkezését várjuk, akik szeretik a kihívásokat, fogékonyak az újra, és nem ismerik a lehetetlent. Folyamatosan, szívesen képzik magukat, és **tapasztalatot szereztek** már a területek valamelyikén. Versenyképes jövedelemit viszonyok, jó munkahelyi légkör teszik vonzóvá a pozíciókat.

Amennyiben a hirdetés felkeltette érdeklődését, várjuk jelentkezését az alábbi telefonszámon: **06-30/9941-540**



Vezetői Tanácskati Iroda

Tel.: 1/367-3498
E-mail: Teamsys@westel900.net

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:

Macen és PC-n készült PostScript munkák
levilágítása (Scitex Dolev 250),
szkennelés (Crosfield Magnascan 280 I
dobszkenner),
kromalínkészítés (DuPont Europrint),
nyomdai fényképezés (Klimsch Autocompact)

Továbbá vállalunk
teljes nyomdai kivitelezést is!



1012 Budapest,
Márvány u. 17.
Telefon:
356-0691
356-8291/306
06-20-921-0149
Fax:
356-9773
Nyitva:
hétfőtől péntekig
8^h - 22^h
Anyagot interneten is
fogadunk!

SPRINT
SZOFTVER és HARDVER

Sokoldalú
Pontos
Rugalmas
Innovatív
Nagyvonalú
Tisztesleges
MÉGOLDÁS

www.sprint.hu

Kínálatunkból:

- Adobe Acrobat V4.0 104 100.-
- Adobe Photoshop V5.0 magyar 226 600.-
- CorelLinux 16 800.-
- CorelDraw 9 amnesztia 55 000.-
- Corel Gallery 1.3 Million 22 900.-
- CorelDraw 9 EDU + díjmentesen választható ajándék!!! 26 400.-
- Windows 2000 Professional magyar VUP CD 43 100.-
- Windows 2000 magyar szerver CUP CD 5 CII 143 700.-
- Office 2000 magyar VUP CD 87 900.-
- Novell EDU magyar szerver (50 felhasználó) 137 900.-
- Norton pc ANYWHERE 9.2 Win2000/98/95/NT/3.x/005 (Host & Remote) 63 300.-
- Symantec WinFax PRO 10.0 for Windows 95/98/NT/2000 24 400.-
- Norton Antivirus 2000 magyar (Windows 95/98/NT/2000) a készlet erejéig 12 000.-
- Norton SystemWorks 2000 3.0 W95/W98 23 200.-
- Norton Internet Security 2000 1.0 for W95/W98 20 000.-
- MoBiMouse 2i + 2i for Acrobat 5 600.-
- COMPAQ Prosignia 5300 C466, 6 GB 32MB, ATI 4MB VGA, W98Hu, Word 2000 Hu 149 900.-
- COMPAQ Deskpro EP PIII550/NT 10GB, 64MB 257 300.-
- COMPAQ Armada V300, C400, 12.1" TFT, 4MB VGA, 64MB, 4.3 GB, W95/98 + táská 460 000.-
- LG 550M 41 500.-
- LG 775N 64 000.-
- UMAX Astra 2000P Scanner 28 900.-
- MS Internet keyboard + egér 8 500.-
- HP D1930 54 600.-
- HP LJ2000 119 000.-
- HP LJ2100 215 600.-
- Logitech Cordless Mouseman Wheel 14 300.-

AKCIÓ!

On-line megrendelőink között Compaq CB10 típusú palmtop-ot sorsolunk ki, de amennyiben Ön nagy értékben vásárol, a kézi számítógép automatikusan jár Önnek! **Figyelem!**

Ha Ön először vásárol cégünkél és ezt weboldalunkon keresztül teszi meg, a listaár-kezdmény a hardvertermékekre 2%, a szoftver kínálatunkra pedig 5%!

SPRINT!

Megjegyzések:

*Áralki tájékoztató jellegűek és nem tartalmazzák a 25%-os áfát!
Akciós kedvezményeink nem vonhatók össze.
A nagy értékű vásárlás nettó 999 999,- Ft feletti vásárlásra vonatkozik.

PALMTOP AKCIÓNK JÚNIUS 30-IG TART!

Üzleteink:

1068 Budapest, Felsőerdősor u. 7. Tel: (1) 342-4707, (1) 342-6724
1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel: (1) 210-4835, (1) 210-4836
8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel: (22) 502-880
6722 Szeged, Bartók tér 3. Tel: (62) 55-22-33

Hardver, szoftver megoldások kereskedelme

www.sprint.hu

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre
kérjük borítékban visszaküldeni!



**IDG Magyarországi
Lapkiadó Kft.**

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

Váncsa István

A szállodai
minibár
földerítésének
fontosságáról

Informatikai napló – Alberichtől Varunáig

Váncsa István sok éve írja Naplóját a Computerworld-Számítástechnika című hetilapban. Ezekből az írásokból válogatott össze egy kötetre valót: beszámolókat az operációs rendszerekkel, meghajtókkal, programokkal vívott kitarító, már-már hősiességű küzdelméről. Cikkeinek állandó szereplője néhány belső, bizalmas ismerős számítógép: Alberich, Godzilla, és újabban Varuna.

Váncsa István: A szállodai minibár földerítésének fontosságáról

Informatikai napló – Alberichtől Varunáig

A könyv megvásárolható 1999 Ft-os áron az IDG Ügyfélszolgálati Irodában:
1012 Budapest, Márvány u. 17.

Megrendelhető: terjesztes@idg.hu
IDG Terjesztés, 1537 Budapest, Pf.: 386
Telefon: 06-80-200-263 (ingyenes zöldszám)
Telefax: (06-1) 356-9773
Megrendelés esetén postaköltséget számítunk fel!

Microsoft®

Nem tudja mi az a LINUX?
Vagy tudja, csak még nem használta?
Vagy használta már, csak szeretné
profi szinten megismerni?
Nálunk mindezt megtanulhatja!

LINUX tanfolyamok

alapkötől a profi szintig

alapkötő: 24 óra
haladó: 24 óra
rendszergazda: 48 óra



Multimédia és Flash

multimédia alapok: 20 óra
multimédia fejlesztő: 60 óra

Tel: 239-4873, 33-05-995
Fax: 33-05-995, info@tradegate.hu

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
www.szamitastechnika.hu **Online**

Szoftverek fejlesztésével, értékesítésével
és üzemeltetésével foglalkozó cég
SZERVIZMÉRNÖKÖT KERES.
Olyan budapesti fiatalok jelentkezését várjuk,
akik tárgyalóképes angolnyelv-tudással,
felsőfokú szakirányú végzettséggel, valamint
jogosítvánnyal rendelkeznek.
Jelentkezni lehet
az inero@hostinformatika.hu címen.

17043

**Bérelt vonali
hozzáférés**
havi nettó 50.000 Ft*,
a távközlési díjjal együtt!

Internetezzen szabadon!

**Korlátlan hozzáférés havi
nettó 2.000 Ft-ért***
(2000. augusztus 31-ig.)

Web marketing tanácsadás

honlapok tervezése, kivitelezése,
elektronikus kereskedelmi
rendszerek kialakítása.

Regisztrálja Cége domain nevét!

* Az akció részleteiről érdeklődjön kollégáinknál!

INTERNEX T Stúdió

1085 Budapest, Horánszky u. 26.
információ: 338-4144/224
Mobil: 06 20 9604-456
Fax: 318-6813
E-mail: reg@mail.inext.hu
Web: <http://www.inext.hu>

A CW-Számítástechnika
2000/22. heti számából
a következő kódszámú
hírdetésekről szeretnék
tájékoztatást kapni:

04015	<input type="checkbox"/>	22002	<input type="checkbox"/>	22029	<input type="checkbox"/>
16027	<input type="checkbox"/>	22006	<input type="checkbox"/>	22030	<input type="checkbox"/>
17043	<input type="checkbox"/>	22007	<input type="checkbox"/>	22032	<input type="checkbox"/>
18012	<input type="checkbox"/>	22008	<input type="checkbox"/>	22034	<input type="checkbox"/>
18030	<input type="checkbox"/>	22012	<input type="checkbox"/>	22035	<input type="checkbox"/>
19003	<input type="checkbox"/>	22013	<input type="checkbox"/>	22036	<input type="checkbox"/>
20020	<input type="checkbox"/>	22016	<input type="checkbox"/>	22037	<input type="checkbox"/>
20026	<input type="checkbox"/>	22018	<input type="checkbox"/>		
21014	<input type="checkbox"/>	22019	<input type="checkbox"/>		
21018	<input type="checkbox"/>	22022	<input type="checkbox"/>		
21035	<input type="checkbox"/>	22023	<input type="checkbox"/>		
21039	<input type="checkbox"/>	22024	<input type="checkbox"/>		
21105	<input type="checkbox"/>	22028	<input type="checkbox"/>		

A megfelelő
kódszámokat
kérjük szíveskedjék
megjelölni!

europ
compu
exchan

Benefit from a new business.

50x Desktop Siemens, P166 MMX, 32 MB,
0,85-1,6 GB, KB, Mouse, 14" Monitor \$99
30x Notebook IBM TP 760, P133, 16 MB
1 GB, 12" TFT \$299

Enter the European Computer Exchange AG
Tel: +49 (6103) 4856-200 . Fax: +49 (6103) 4856-199
info@eurocompex.com

22016

Support Team Kft.
1055 Budapest, Honvéd u. 60.

**BIZZA INFORMATIKAI
RENDSZERÉT
MÉRNÖKEINKRE!**

Szoftverjogtisztasági audit
Szoftver/hardverleltározás
Adatbiztonsági audit
Levelezőrendszerek
Vírusvédelmi rendszerek
PC-hálózatok kivitelezése
Átalánydíjas karbantartás
Szoftverfejlesztés
ECS-15 strukturált kábelezés

Tel: (1) 269-2233, Fax: 269-3058
www.support.hu, info@support.hu

22012

HÍREK

A GartnerGroup szerint idén az üzleti vállalkozások közötti elektronikus kereskedelem gyors ütemű növekedése várható. E szegmensben a világszintű forgalom 2004-re elérheti a 7,29 milliárd dollárt – állítja az elemző cég tanulmánya.

Már maguk az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos felkészülésben rejő üzleti lehetőségek – mind a most indulók, mind a hagyományos cégek számára – is komoly húzóerőt jelentenek. A jelentés becslése szerint a fenti tevékenység a B2B-piac 32 százalékát, azaz 2,71 milliárd dollárt tehet ki a 2004. év végére.

A Gartner tanulmánya a Chemdex Corp., a VerticalNet, Inc., az Altra Energy Technologies, Inc. és a Commerce One, Inc. cégeket a legfigyelmreméltebb elektronikus piacok között tartja számon. (Reuters)

A Star Alliance nemzetközi légitársaság-szövetség múlt hónapban jelentette be, hogy az év során bevételül, B2B elektronikus tőzsdét nyit, amelyen az összes légitársaság kereskedhet. A résztvevő légitársaságok ezentúl a webben is vásárolhatnak üzemanyagot és más készleteket. Az elektronikus piac a légitársaságoktól függetlenül fog működni. A tagok között van a Lufthansa, a SAS, az Air Canada, az Austrian Airlines Group és az All Nippon Airways. Az év során a Mexicana Airlines és a British Midland Airways készül csatlakozni a Star Alliance-hez.

Már néhány olyan légitársaság is jelezte érdeklődését a tőzsde iránt, amelyek nem tagjai a Star Alliance-nek. (IDGNS, London)

A Forrester Research kutatóintézet jelentése szerint – a jelentős hatékonyságnövelési lehetőségek miatt – az amerikai vállalatok túlnyomó többsége két éven belül a világhálón fogja intézni üzleti tranzakcióit. A kutatóintézet által készített felmérésből kiderül: a vállalatok több mint 90 százaléka tervezi, hogy eladásaiiban vagy beszerzéseiben az internetet fogja használni. A Forrester becslése szerint az amerikai B2B-piac 2004-re 2,7 milliárd dolláros forgalmat fog elérni. E növekedésre kedvezően hat az elektronikus piacok (árverések, gyűjtőhelyek, licitációsrendszerek, tőzsdék) elterjedése. 2004 végére az elektronikus piacok az összes online kereskedelem 53 százalékát fogják kitenni.

A kutatóintézet szerint az elektronikus piacok térnyerése leginkább olyan ágazatokban várható, ahol egyszerű a forgalmazott termékek megengedő az elektronikus kereskedelmi módot (szabványosított, tartós, nagy tömegű forgalom), másrészt az iparág feltételei ideálisak (nagy szereplőszám, bonyolult elosztási csatornák és nagy fluktuáció a kereslet-kínálat alakulásában). A kutatók szerint az elektronikus piacok az ellátási láncokat forradalmasítják. A legnagyobb változások az elektronika, a számítástechnika, a szállítási és raktározási, valamint a közüzem területén várható. Ezzel szemben a nehéziparban, a repülőgépgyártásban vagy a hővédelem területén alig történik változás. (Forrester Research)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

Elemzés az elektronikus piacokról

2B or B2B

Az elektronikus piacterek megjelenésével közelebb jutottunk a tökéletesen versenyző piachoz. Ez üdvös eredmény, hiszen kicsik a piaca lépés költségei és a tranzakciós költségek, nincsenek információs hézagok, az ár pedig a lehető legalacsonyabb. Eddig rendben is volnánk. Csakhogy elektronikus piacból is többfajta létezik, és egyáltalán nem mindegy – mondja **Kelemen Zoltán** összeállítása –, hogy milyen szempontok szerint alakítják ki ezeket a virtuális piactereket.

Nem kell különösebben taglalnunk, hogy milyen előnyökkel járnak a világhálón kialakított virtuális piacok. Hogy csak néhányat említsünk: eltűnik az információs aszimmetria az eladó és a vevő között. A termékek összehasonlíthatók, az árak nyilvánosak, elképzelhetetlen tehát, hogy valamelyik eladó ugyanolyan termékért többet kérjen, mint a többiek. Könnyű a piaca lépés, és a piac elhagyása is, hiszen a piacot fenntartóknak nem kerül sokba a piac méretének megváltoztatása, sőt egyenesen érdekük a bővítés, hiszen bevételük a tranzakciók számlázásából adódik. A koncentráció miatt csökkennek a keresési és a tranzakciós költségek.

Első látásra azonban a virtuális piacterek kicsit kaotikusnak tűnnek, akárcsak maga az internet – állítja **Steven Kaplan**, a chicagói, és **Mohanbir Sawhney**, az illinois-i egyetem professzora a *Harvard Business Review* tavaszi számában. A különféle vállalkozásoknak, termékeknek és vásárlási módoknak megfelelően többféle piactér létezik. A piacok csoportosítása és működésük magyarázata hasznos útmutatóként szolgálhat az elektronikus piacokat építeni szándékozókknak, sőt a potenciális eladókknak és vevőknek is.

Két dimenzió: Mit és Hogyan

Az elektronikus piacok csoportosításához érdemes megvizsgálni, mit és hogyan árusítanak ezeken a piacokon. Az eladások – állítják a szerzők – két osztályba sorolhatók: léteznek gyártási erőforrások, illetve operatív inputok. Ez az osztályozás emlékeztet a hagyományos termék-szolgáltatás felosztásához, de van közöttük némi különbség: a gyártási inputok közé tartoznak a nyersanyagok és azok az alkatrészek, amelyek közvetlenül valamely termék vagy szolgáltatás részévé alakulnak át. Mivel ezek a jószágok iparágról iparágra különböznek, azért kereskedelmük is iparág-specifikus, és legtöbbször vertikális módon zajlik.

Az általában karbantartási, javítási célból vagy valamilyen operatív tevékenységhez vásárolt javak (segédanyagok, pótalkatrészek, repülőgépek, szállodai szolgáltatás, irodai eszközök) nem különösebben jellemzők egyik iparágra sem. Emiatt ezeknek a cikkeknek horizontális a kereskedelmük, vagyis több iparág-hoz kapcsolódó cégeken keresztül zajlik.

A második ismerv a vásárlási módja. Az adásvétel lehet rendszeres vagy eseti. A rendszeres erőforrás-beszerzés általában egyeztetett módon, hosszabb távú szerződésekkel történik, minőségi szállítók útján. A hosszú távú szerződések révén a partnerek szoros kapcsolatba

kerülnek. Eseti vásárláskor a vevő célja az azonnali igénykielégítés, az éppén elérhető legkisebb költségen.

Osztályozás

Az elektronikus piacok fenti két ismérvi szerinti osztályozását az *ábrán* látható mátrixban jelentettük meg. A mit (gyártási és operatív erőforrások), valamint a hogyan (rendszeres és eseti igénykielégítés) dimenziókat ábrázoló mátrix a piacokat négy osztályra bontja:

♦ A karbantartási, javítási és operatív tevékenységhez szükséges termékek piaca (MRO – maintenance, repair, operating) horizontális; ez a termékek rendszeres adásvételét teszi lehetővé.

hat a fölös energiameennyiség – vagy az autópárházban – ott a betanított munkásokat csak napokra vagy hetekre alkalmazzák –, s ide sorolható az állóeszközök eladása vagy kölcsönzése is.

A tőzsdék jövőtől az anyagbeszerzők kisimíthatják a piaci kínálati hullámokat. Ezek a piacok az áru-tőzsdékhez hasonlóan lehetővé teszik az ügyletek adásvételét vagy az olyan ügyletkötést, amelyből vissza lehet lépni. Itt általában a felek nem is ismerik egymást.

A katalógusok listák készítésével csökkentik az erőforrás-keresés költségét. Könnyen használható felületen hozzák össze a szállítókat – ebben hasonlítanak az MRO piacokhoz. Abban térnek el egymástól,



Az elektronikus piactér felosztása a vásárolt javak és a vásárlási mód szerint

♦ A „nagybani csomópontok” olyan horizontális piacok, amelyeken az operatív erőforrások eseti beszerzése zajlik.

♦ A „tőzsdék” vertikális piacok; a gyártási erőforrások eseti beszerzését teszik lehetővé.

♦ A „katalógusokban” a gyártási erőforrások vertikális kereskedelme folyik.

Az MRO piacokon általában kisebb értékű termékekkel kereskednek, olyanokkal, amelyeknek a piac létezése nélkül viszonylag nagy lenne a tranzakciós költségük. Ezeknek a piacoknak a hozzáadott értéke a beszerzési folyamat egyszerűsítéséből adódik. Az itt szereplő amerikai cégek nagy része zárt láncú, intranetes anyagbeszerző szoftverek árusításával kezdte, majd áttért a nyilvános piacterek kialakítására. Ezekkel a piacokkal kiiktatható a közvetítő az eladó és a vevő közül, s ez jókora megtakarítást hozhat.

A nagybani piacok olyan operatív erőforrásokkal kereskednek, mint a gyártókapacitás, a munkaerő, a hirdetés. Ezeknek a piacoknak a segítségével a megrendelők és a szállítók gyorsan optimalizálhatják az erőforrásokat. Olyan iparágakban hatékonyak, ahol a gyors igénykielégítés nagy hasznot hozhat: az energiaszektorban – itt hamar gazdára talál-

hogy a katalógusokat iparágak szerint állítják össze. Megvalósításukat tekintve lehetnek szállítói piacok (mint virtuális disztribútorok; itt a szállítók fizetnek), vagy a vevők oldaláról szervezettek. Mivel az itt kínált termékek általában speciálisak, a katalógusok a disztribútorokkal állnak szorosabb kapcsolatban.

Párkeresés és összesítés

Az elektronikus piacok alapjában két mechanizmust testesítenek meg: a párosítást és az összesítést. Az MRO és a katalógus jellegű piacokon az összesítés, a másik kettőn a párosítás dominál. Az összesítés tágas értelmezendő: nemcsak rengeteg eladót és vevőt lehet összehozni az elektronikus piacokon, hanem sokfajta terméket és konstrukciót is, nem egyszer újakat. Ezzel csökkentik a tranzakciós költségek. Az aggregálás statikus jellegű, mivel előre megállapodtak az árakban. Ennek a mechanizmusnak egyik érdekes vonása: egy újabb vevő megjelenése csak az eladónak kedvez. Ez fordítva is igaz: ha a piac újabb eladóval bővül, akkor csupán a vevőknek lesz jobb.

Az összesítő mechanizmus – állítják a szerzők – a következő feltételek között működik a legjobban:



♦ A beszerzési folyamat költsége sokkal nagyobb, mint a termék értékéig.

♦ Specializált javak kereskedelme folyik.

♦ A terméket nagy tömegben vásárolják.

♦ Rengeteg szállító van.

♦ A vevők nincsenek tisztában a dinamikus árképzéssel.

♦ A vásárlás előre megállapodott szerződésekkel folyik.

♦ Nagy számú szállító állíthat össze egy katalógust.

Az aggregáló mechanizmussal szemben a párkereső módszer az egyes eladót és vevőt állítja szembe egymással, s ők valós időben megállapodnak a feltételekről. Az Altra Energy nevű cég például az iparágban tevékenykedőknek lehetőséget ad licitálásra, illetve arra, hogy igényt jelentsenek be valamikorra mennyiségű üzemanyagra, földgázra vagy villamos energiára. A párosító mechanizmus kötelező feltétel az eseti igények kielégítéséhez, mivel az árak az alkufolyamatban – bemondasos licit, árverés – alakulnak ki. Ebben a mechanizmusban nincsenek között szerepek. Egy eladó lehet vevő és viszont. Emiatt minden új szereplő belépése növeli a piac likviditását, ennélfogva a hatékonyságát is. A katalógus jellegű piacok csak az összesítésből húzhatnak hasznot, a tőzsdé jellegű viszont élvezhetik az aggregáció és a párosítás előnyeit is. Ebből azonban az is következik – mondják a szerzők –, hogy érdemes elsősorban lenni a tőzsdé jellegű piacok kialakításakor, mert ez a várható gyors felütés miatt extra jövedelmet fog hozni.

Az első tőzsdék emellett valószínűleg egyeduralkodóként érhetik el az optimális üzemi méretet, felül tehát, hogy természetes monopóliumok fognak kialakulni.

Noha a párosító üzleti modell vonzóbb, sokkal bonyolultabb is, és nehezebb a növekedéséért kezkeskedni. A szerzők szerint a párosító modell leghatékonyabb működéséhez a következő feltételeknek kell teljesülniük:

♦ A termékekkel látatlanban is leheszen kereskedni.

♦ A kereskedelmi mennyiségek nagyon nagyok legyenek a tranzakciós költségekhez viszonyítva.

♦ A piac szereplői értsenek a dinamikus árképzéshez (tudjanak tehát alkudni, meghozni gyorsan)

♦ A vásárlók az ügyletek nagy részét a kereslet és kínálat hullámszámainak kiegyenlítésére használják.

♦ A teljesítés és a logisztikai feladatok megoldása valamilyen harmadik fél segítségével történjék, úgy, hogy az üzletfelek költsége sokszor ki se derüljön.

♦ Változó legyen a kereslet, és változók legyenek az árak.

Szerkezetváltás a magyar informatikai piacon

A magyar informatikai piac az elmúlt években folyamatosan bővült, igaz, igen lassan; mai mérete nagyjából 1,3 milliárd dollár. Szerkezetében azonban igen nevezetes változások zajlanak, és ez a folyamat a következő években tovább gyorsul. Arról, hogy ez a szerkezetváltás a piaci igények változásának eredménye, Beck György, a Compaq Computer Magyarország vezérigazgatója, az IVSZ nemzetközi vállalatok osztályának vezetője nyilatkozott **Mártonffy Attilának**.

Magyarországon felértékelődőben vannak a szolgáltatások, a piac egyre inkább igényli a gazdasági tevékenységhez elengedhetetlen biztos hátteret. Ez különösen fontos, ha figyelembe vesszük az elektronikus üzlet hazai tényerését; ennek ugyanis a folyamatos, 24 órás üzemű a talán leglényegesebb ismérve. Egy-egy bank, távközlési vállalat vagy kereskedelmi egység már nem zárhat be, az internet és az azon keresztül érkező igények feltételezik az állandó működést – hangsúlyozta Beck György.

Az új gazdaság hazai térhódítása máris érzékelhető. Az átértékelődő piaci fogalmak, vevő-eladó kapcsolatoknak azok a CRM (Customer Relationship Management) megoldások adják a technológiai alapját, amelyekre egyre szélesebb körben mutatkozik igény, és egyre több vállalat veszi fel őket a kínálatába. Az első hullám a távközlési cégeket és pénzügyeteket érte el, de egyre terjed a kereskedelemmel foglalkozók körében is.

A szolgáltatások egy másik típusa is egyre inkább gyökeret ver nálunk, ez pedig az erőforrás-kihelyezés. A klasszikus backoffice-rendszerek kialakításának első hulláma mostanában alábbhagyott, helyüket a különféle iparági területekre kialakított speciális megoldások veszik át, olyanok, mint a közüzemeknek vagy gyártó vállalatoknak készített modulok. Itt is jellemző az internetre való felkészítés igénye.

A Compaq Magyarország vezetője szerint a honi informatikai piac vizsgálataiban külön fejezetet érdemel az államigazgatás elektronizálása. A szolgáltató állam koncepciójának talán még sohasem volt ekkora az esélye a megvalósulásra, hiszen éppen az a terület alakítható át radikálisan, amelyik eddig a legtöbb időt, erőforrást kötötte le és a legtöbb bosszúságot okozta: a nyilvántartások, az okmánykezelés rendszere, a visszakeresések, a hiteles információk. Megfelelő törvényi szabályozások és persze a szükséges eszközök gyorsabbá tehetik majd az állammal folytatott interakcióinkat, nem leszünk a hivatalok nyitvatartási idejéhez kötve, naprakésznek lesznek majd az információk állampolgári létünk adatairól.

A klasszikus szolgáltatások területén egyre fontosabb az összetett vállalati környezetek üzemeltetése, a hálózatok és hálózati megoldások integrációja és felügyelete. Az internet aktív megjelenése a vállalati informatikai kultúrában minden eddigénél nagyobb súlyt ad az ilyen összetett szakismereteknek. Beck György szerint ezért minden külföldi csábító ellenére a magyar informatikusok komoly és ígértes szakmai kihívás előtt állnak, hiszen az

országban minden eddigénél nagyobb esély van a modernizálódás felgyorsulására. A multinacionális cégek egyre nagyobb számban jelennek meg Magyarországon újartó és fejlesztő részlegeikkel, s ezekben sok képzett munkacsoport van szükség. Fontos tehát, hogy a középszintű oktatás és felsőoktatás folyamatosan lépést tartson a technológia és

az üzleti élet élvonalával, s a hallgatók már korán találkozhassanak az ehhez tartozó vállalati kultúrával, és majd otthonosan mozogjanak benne.

Fontos megemlíteni a magánemberek, az otthonok bekapcsolódását a számítástechnika világába. Egyre nyilvánvalóbb, hogy ha a PC és internet hazai elterjedését nagyszámú rendekkel lehetne növelni, az valódi

piacbővüléssel járna. Az első lépések megtételében az államnak érdeke szerepet vállalni, hiszen egy kedvezményes konstrukció révén már az első évben tízezrek vonhatók be az elektronikus piacba. A lehetséges fogyasztók számának növekedése ösztönzőleg hathat a beruházókra; a beruházóknak egyre inkább érdekük lesz kínálatuk bővítése, szolgáltatá-

suk kiterjesztése, s ismét újabb ezeket győzhet meg a belépésről. Mindehhez persze meg kell teremteni a törvényi feltételeket is, hiszen az elektronizálás teljesen más fizetési, hitelesítési és okmánykezelési kultúrát igényel. Az informatikai vállalatok már felkészültek jó ötletekkel, projektekkel, s azok már a döntéshozók asztalán vannak. ✎

Az e-kereskedelem sötét oldala

Frusztráció és késedelem – mindennapi tapasztalat?

Tapasztalatlan vásárlók és nem megfelelően képzett szolgáltatók együttes fellépése bizony elégedetlenséghez vezet. Szenteste után kiszállított karácsonyfák, Bálint-nap után megkapott rózsacsokor és sok más apró kellemetlenség nem éppen az e-vásárlók kedvét növelő tényező. Egy felmérés szerint 10 ember közül ötöt annyira hátráltatnak az e-kereskedelmi webhelyek fogyatékosai, hogy még a tranzakció elindítása előtt abbahagyja próbálkozását.

Ön, kedves olvasó, már hány-szor hagyott ott webooldalakat, mert lassan jöttek elő, döcögött a letöltés vagy túl bonyolult volt a helyi közlekedés? Vagy hány-szor képedt el, amint egy online formanyomtatvány csak azért utasította vissza a regisztrációt, mert egy pont rossz helyre került; vagy ami még rosszabb: kitöltötte, el is küldte, aztán se kép, se hang. Sajnos ezek a leendő e-vásárlók tapasztalatai, azoké, akik eredetileg kénye-lemből, időmegtakarítás végett ülték le a képernyő elé, de frusztráció és késedelem lett a jutalmuk.

A szakma tisztességesebbik fele úgy véli, hogy az e-kereskedelmi webhelyek vezérigazgatóinak néha fel kellene öltetniük kuncsaftjaik gúnyját, s meg kellene próbálniuk vásárolni a tulajdon honlapjukon. De nem csak ez nem történik meg: a PricewaterhouseCoopers szerint például tíz brit hasonló jellegű honlap közül hét nem teszletli a szolgáltatást az éles üzem beindulása előtt. A tanácsadó cég tanulmányából kiderül, hogy a megvizsgált cégek web-lapjain szinte kivétel nélkül vannak problémák, s több mint 20 százaléknak – előre nem látható többletke-reslet, illetve a kiszolgáló túlterheltsége miatt – többször is összeomlott az ügyfélszolgálat.

Robin Johnson, a brit Accelerate e-üzlet-tervezési tanácsadó cég vezetője a *Financial Times* hasábjain úgy nyilatkozott, hogy tíz nagyvállalati ügyfél közül hét nincs megelégedve az internetes tervezési és kialakítási szolgáltatásokkal. „Ahogy

ez a még be nem érett, gyorsan növekvő ágazatokban lenni szokott, a tapasztalatlan vásárlók és a nem megfelelően képzett szolgáltatók kombinációja gyakran vezet elégedetlenséghez és alkalmanként üzleti bukásokhoz” – mondotta.

Problémák ide vagy oda, az e-kereskedelemben óriási fejlődési potenciál rejlik. Az amerikai Meridian Research piackutató cég szerint az internetes kiskereskedelem értéke az Egyesült Államokban az 1998-as 3 milliárd dollárról 1999-ben 6 milliárdra emelkedett. Tavaly 39 millió amerikai vásárolt virtuális üzletben; tavalyelőtt ez a szám még 17 millió volt. A Boston Consulting Group pedig azt mondja, hogy Európában 1999-ben 3,5 milliárd eurót költöttek online vásárlásra, s ez idén 9 milliárdra bővül.

Ahogy nő a piac és gyűlnek a tapasztalatok, az e-kiskereskedők mind kifinomultabb módszereket alkalmaznak, s internetes cégek olyan különleges szolgáltatásokat alakítanak ki, mint a honlapok működésének figyelemmel kísérése, a vámvizsgálat lebonyolítása, raktározás és rendelésteljesítés. Ma már elvileg van orvosság a honlapok szegényes tervezésével, a hálózati kapacitás elégtelenségével és a rendelési időben való teljesítésével kapcsolatos valamennyi problémára.

A kereslet előrejelzésének nehézsége és más felületei nehézségei sok nagyvállalatot arra késztettek, hogy kihelyezze e-kereskedelmi honlapja működtetését és ügyvezetését, s ezzel a megbízott cég dolgává te-

gye a tartalomszolgáltatást. A nagy szállítók tehát átgondolják e-kereskedelmi ajánlataikat; az EDS például idén februárban indította útjára Web Computing nevű szolgáltatásportfólióját; ebben biztonsági, hálózati, alkalmazásbérleti és felügyeleti szolgáltatásokat kínál, s gazdagépnek kínálja a gépeit.

A végfelhasználó viselkedéséről csak most kezdenek gyűlni a tapasztalatok, s kezdik befolyásolni a honlapok kialakítását. Egy, a kereskedelmi honlapok kihelyezett műszaki támogatásával foglalkozó nagy-britanniai cég naponta 80 ezer végfelhasználóval kommunikál, így már meglehetősen nagy tudásbázist gyűjtött össze az internettel kapcsolatos általános problémákról, illetve arról, hogy az ügyfelek hogyan képzeli el az ideális világot. Ezek alapján a vállalkozás bevezetett egy Customer Experience Management nevű szolgáltatást: az segítséget ad a weben vásárló ügyfél vásárlás előtti és utáni gondozásában.

Vannak teljesítményfigyelő szolgáltatások, például a Keynote System és a Freshwater Software; ezek a kereskedelmi webhelyek szolgáltatásainak minőségét mérik a világ minden táján, s azonnal riasztják a működtetőt, ha baj van a választóval. Egy másik cég, a Mercury Interactive megoldása, az ActiveTest 24 órán belül jelzi, hogy egy webhely a várható keresleti szintre méretezhető-e, vagy megvizsgálja, hogy egy speciális promóciós akció nem omlasztja-e össze a kiszolgálót.

A fogyasztók bizalmát azzal is le-

het növelni, hogy az e-kiskereskedők csatlakoznak egy iparágat átfogó garanciarendszerhez; a fogyasztó így biztos lehet abban, hogy a hibás árut visszaveszik tőle, megfelelően kezelik a reklamációit és méltányos az árazás. Az sem haszontalan persze, ha az egész tevékenység megállapodott jogi keretek között zajlik, s a fizetési környezet is biztonságos. Mindezek eredményeként szükségképpen változik az e-kiskereskedő üzleti modellje: a gyenge – vagy semmilyen – fizikai infrastruktúrájú dot.comból hibrid infrastruktúrájú cégé alakul át, hiszen – mint minden utcai boltnak – neki is szüksége van a fizikai árukészlet raktározására és szállítására. „A rendelésteljesítés több az áru célba juttatásánál; a vállalkozásnak kell, hogy legyen raktára és árukészlete. S a szállítási dátumot nem lehet betartani, ha nem tudjuk, hogy mi van raktáron; össze kell tehát kapcsolni a készletnyilvántartást és a webes elárulítóhelyet” – tisztázta a Nucleus e-üzleti tanácsadó cég ügyvezetője.

A hagyományos kiskereskedők egyre inkább felismerik, hogy az internet csak egy másik csatorna, bár sokszorta hatékonyabb, mint a hagyományosok. Ebből pedig az következik, hogy az e-kiskereskedelmet össze kell kötni az üzlet többi részével, s lehetővé kell tenni, hogy az ügyfelek a honlapról kapcsolatba léphessenek a telefonos ügyfélszolgálat, vagy visszahívás sarki boltba a weben tévesen vásárolt vagy hibás árut.

M. A.

eIDG jövőkép

Tartalom itt, kattintás ott

Májusban immár hetedik alkalommal gyűlték össze az IDG európai online kiadványainak munkatársai – ezúttal Varsóban –, hogy megvitatásuk a médiákör legújabb trendjeit.

Mindössze hét hónap telt el az előző, budapesti IDG European Online Meeting óta, az új gazdaság időszámítása szerint viszont – ahol egy földi év négy webévének felel meg – több mint két webévé eseményt tekintette át a konferencia mintegy 120 résztvevője.

Újdonságokból nem volt hiány. Az IDG központi portálja, az IDG.net teljesen megújult, immár franciául is olvasható. Jeff Julian, a projekt vezetője szeretné elérni, hogy a központi oldal valóban tükrözze a globális – 78 országra kiterjedő – IDG-jelenlétet az interneten is. A helyi tartalom megteremtése érdekében már körvonalazódik egy páneurópai, valamint egy ázsiai IDG-portál kialakítása, hogy valóban átfogó képet lehessen kapni a világban zajló információtechnológiai fejleményekről.

Bemutatózott több vadonatúj honlap is, ezek közül a két legfontosabb az amerikai ITworld.com, valamint az angol Digit Online (www.digitmag.co.uk). Az ITWorld problémamegoldó honlap, főleg technológiai jellegű információk található rajta, mondta John Carpenter,

az ITWorld alelnöke. A Digit is szűkebb rétegnek szól, ők kizárólag a webtervezőket, valamint a webes alkalmazáskészítőket célozták meg. Az oldal rendkívül praktikus, a legújabb fejlesztőszoftverek értékelésétől kezdve a híreken át, gyakorlati tanácsok és tippek várják a webmestereket.

A tavalyi budapesti konferencián az egyik központi téma az online

kat, hogy alkalmazkodni tudjanak az online média sajátosságaihoz. Lényegében a szerkesztőségekben háromféle szervezeti felépítés honosodott meg a helyi körülményekhez igazodva. Az első alternatíva szerint a szerkesztőség kétféle osztódik egy papír- és egy online-teamre, önálló szerkesztőségi jogokkal, valamint saját büdzsével, ilyen például a dán Computerworld. A második lehetősé-

gés a szerkesztőség: olyan online újságról fordulatokat sajátítanak el, mint a cikk szövegében szereplő aktív linkek használata, az archivált cikkek hozzáférhetővé tétele, a grafikai elemek alkalmazása, valamint az online stílus és a szövegváltoztatás megtanulása. A harmadik alternatíva, hogy a lapkiadó országokkénti 3-4 kiadványának munkatársai összedolgoznak a weben, ily módon egyesítik erőforrásaikat és tudásbázisukat. Egy biztos: az online információtechnológiai tartalomszolgáltatók minősége kulcsfontosságú tényezővé vált, mindeközben a tartalom fogalma is kibővült: ma már nemcsak a hírszolgáltatás értendő ezen, hanem a hozzáadott érték is, mint például az IT-szótár, a hétféle frissítések, a letölthető szoftverek, a hírlevél, a fórumok és a megannyi friss kreatív technikai megoldás.

A varsi megbeszélés másik témája az online reklámozási trend elemzése volt. Az új reklámszövegek az előrelépések szerződött jelentős szerepet kapnak, és a ma oly népszerű klasszikus reklámban-terek alkalmazási szintje a mostani 80 százalékról 2002-ig 50 százalék alá csökken – ezt támasztja alá a Forrester Research előrejelzése is. Az olvasói szokások is változnak, a webet böngészők az eddiginél kevesebb

ra, nem szeretik a villogó, túl feltűnő hirdetések, valamint ötletebb promóciókat igényelnek. Más szóval, hogyha valaki kizárólag bannerhirdetésekből akarja fenntartani honlapját, kellemetlen meglepetések érhetik. A mai online reklámszolgáltatók a következő három fő csoportba oszthatók: microsite, hírlevél és szponzorálás. A microsite – amely nem más, mint egy, a cég promóciójához, kampányához kapcsolódó miniatűr honlap – a tartalomszolgáltató honlapjának szerves része, tehát a forgalom nem vándorol el más site-ra. Mivel minőségi tartalomról van szó, és nem egyszerű online reklámról, ezért a microsite elkészítését, valamint a tartalmi elemek minőségét a szerkesztőség tagjai felügyelik, így garantálva, hogy a microsite grafikai és tartalmi szempontból egyaránt illeszkedjék a neki helyet adó honlapba.

A hírlevelek szerepe is jelentősen felértékelődik, a Forrester előrejelzése értelmében 2004-re a világban mintegy 200 milliárd hírlevél kerül kiadásra, és ennek a reklámpiacnak a mérete közel 4,8 milliárd dollár lesz. A hírlevelek sokkal specifikusabbá válnak, a minőségi követelmények növekedni fognak, ezért készítőikhez egyre több tartalomszolgáltató szerződött főállású munkatársakat. A harmadik reklámozási forma a szponzorálás, ezen az úton a cégek a tartalomszolgáltató különböző értéknél szolgáltatásait támogathatják, ilyen például a mobilkészítők iránuló hírlevél-gyűjtés vagy az ingyenes e-mail.

Béky Endre



A megújult IDG.net segítségével könnyen lehet navigálni a lapkiadó több, mint 200 honlapja között. Az ITWorld a technológiai szakembereknek, míg az angol Digit a webszerkesztőknek nyújt hasznos tippeket, tanácsokat mindennapi munkájukhoz.

újságírás fogalma volt, ezerszer a webnek mint publikációs felületnek a megjelenésével újra kellett definiálni az újságíró és a kiadás fogalmát (lásd lapunk 1999/45. számának 8. oldalát). Mára ez a kérdés megoldottnak tűnik, mivel a szerkesztőségek átszervezték önmaguk

ség az egy csapat elvét követi – ez a népszerűbb megoldás, és evésült meg németországi lapársunknál, a Computerwochenend is. A legfontosabb szempont itt a meglévő újságírói gárda kibővítése tisztán webre publikáló munkatársakkal, valamint a hagyományos módon publikáló

OROKÍTSÉ MEG NYÁRI ÉLMÉNYEIT DIGITÁLISAN!

DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉPEK
PC USB ÉS PALMPIX KAMERA
TINTSUGARAS FOTÓPAPÍR

DIGITÁLIS TECHNIKA
A HIVATALOS MAGYARORSZÁGI KODAK DISZTRIBUTOR

FILM- ÉS SIKÁGYÁS SZKENNEREK

KODAK, BROTHER, RECOGNITA DISZTRIBUTOR
Nagy- és kiskereskedelem

Budapest, 1187 Egerúti út 5. I. em. Tel: 221-6779, 221-6772
Győr, 9024 Nagy L. u. 36. Tel: 99/517-500, Fax: 517-501
www.digitalkodak.hu, www.digitalkodak.hu

brother

Szoftver ABC A szoftver ismer(e)t szállítója
Legfrissebb árainkról, akcióinkról tájékozódhat weboldalunkon: www.SzoftverABC.hu

Akciók	Játékok	Windows 2000
Windows 2000 magyar verzió!	91.500 Impremia Galaxia II.	8.990
CorelDraw 9 10 éves kényvél	Hajón F-16 Aggressor	9.790
Telepítés, szervizelés, hibakeresés	Hajón F16 2000	9.990
Ingeny HP nyomtató	Hajón Flight Unlimited III.	9.990
Norton AntiVirus 2000 magyar	Need for Speed 4 Road Challenge	9.990
Corel Lincx 1.0	NHL 2000	9.990
Lophész egér + MoBiMouse 2.1	Superbike Championship	9.990
Hewlett Packard termékek	Hajón: Conant G. Conquer: Tibetan Star	8.990

Operációs rendszerek	Programozás
Windows 2000 Pro Eng/Hun	91.500 Borland C++ Builder 5.0 Pro
Windows 2000 Srv 5.0 10 éves	280.100 Borland Delphi 5.0 Srv
Windows 98 Hungar	59.200/30.900 Borland Delphi 5.0 Pro
Windows 98 (upg) to 2nd edition	2.700 Borland Delphi 5.0 Pro upg
Windows NT Workstation 4.0 Eng	91.500 Borland JBuilder 3.0 Srv
Red Hat Linux 6.1 Std/Debian	13.990/26.990 Visual Basic 6.0 Pro Hun
Caldera Linux 2.2	12.200 Visual C++ 6.0 Pro
Suse Linux 6.6	9.600 Visual J++ 6.0 Pro
Debian Linux 2.3	9.600 Visual Studio 6.0 Pro
MS-DOS 6.22	15.100

Trófa alkalmazások	Egyéb programok
MS Office 2000 Std Hungar	ACD See 3.0
MS Office 2000 Pro Hungar	144.700/87.900 Drive Copy 2.0
MS Office box helyettesítő/Arbit	26.690 Drive Image 2.0
MS Word 2000MS Excel 2000	26.000 Easy CD Creator 4.0 Deluxe
Corel WP Office 2000 Voice Pro	26.000 Encyclopédia Britannica 2000 Deluxe
Corel WP Office 2000 Std	126.800 InstallShield Express 2.12
Corel WP Office 2000 Std upg	118.800 McAfee VirusScan 4.0 Deluxe
Corel WP Office 8.0 Ev Linux/PE	57.000 MoBiE 4.0 Pro/Kit
	19.000 MoBiMouse (a MoBiE csomag)
	2.990 Norton Commander 2.0
	135.000 Norton AntiVirus 2000 Eng
	143.500 Norton SystemWorks 2000
	246.050 Norton SystemWorks 2000 Pro
	253.650 Norton Utilities 2000 4.5
	146.300 P2Zip 2.0 for Win
	25.000/9.000 QEMM 97
	191.000 Recoverit Plus 5.0 (upg)
	43.300 ScanSoft Backup Exec 3.0 Win95
	130.150 ScanSoft Backup Exec 2.0 WinNT
	44.400 SCR Ocsajd.app/fragme/soflet/126/16.000
	32.500 System Commander 4.0 Deluxe
	39.200 VirusBuster
	254.000 WinZip 7.0
	49.190/80 meg az ev termek

Windows 2000
Megjelent a Windows legújabb verziójának, a Windows 2000-nek a magyarított változata, mely most bevezető áron kapható boltunkban!

SZOLGÁLTATÁSOK
Híváraink visszajelzéseit azt mulatták, hogy egyre nagyobb igény jelentkezik termékhez plusz szolgáltatások biztosítására. R kihasználás megteremtése miatt, a mi is, hogy az érdeklődők tudással rendelkező support csapatot, melyet szívesen állunk rendelkezésére is, most igen kedvező, bevezető áron.

Ingeny nyomtató!
Amennyiben 5 magyar verzió Office 2000-et, vagy 10 frissítést vásárol, egy Hewlett Packard DeskJet 610C nyomtatót kap ajándékba. Az akció május 31-ig tart, további részletekért érdeklődjön boltunkban!

Windows 2000
Ezen akciónak keretében amennyiben most a Windows NT Workstation magyar verzió mellett vásárolja meg, akkor a Windows 2000 Professional magyar verziójának megteremtésére a frissítés ingyenesen (csak postai- és médiaköltségek) jár annak. Az akció május 31-ig tart, további részletekért (frissítés menete, stb.) kérjük érdeklődjön munkatársainkkal!

Novell

EDU AKCIÓ
Általános- és Középiszkolák részére
A csomag a következő termékeket tartalmazza:
- NetWare 5 server (50 user)
- BorderManager 3.5 EE (50 user)
- GroupWise 5.5 (50 user)

Akciós ár: 134.900,-
(Az akciós csomag ára 97% kedvezményt tartalmaz a dobozos termékhez képest!)

* Akciós árunk a rakárkészlet erejéig érvényes és nem tartalmazza az ÁFA-t!

VR VAR COMPUTER 04let nyitvatartás E-mail: var@var.hu
H-P 9.00-17.00 Web: www.var.hu
1149 Budapest Pogány utca 11/a Tel: 22-22-827 Fax: 36-32-781

Novell

Microsoft

HEWLETT PACKARD

Szoftver ABC Kft. 1137 Budapest, József Mari út 3.
Tel: 329-2737, 329-2738, 329-2490, 329-3492 Fax: 329-2720
Levelezési cím: Budapesti P. 21/A. E-mail: info@SzoftverABC.hu

© 2000 Szoftver ABC Kft. Minden jog fenntartva. A képek a szerzői jogok védelme érdekében nem kerülnek a honlapunkra a szerzői jogtulár engedélye nélkül. Az ábrák a szerzői jogok védelme érdekében nem kerülnek a honlapunkra a szerzői jogtulár engedélye nélkül.

Előzetes

Az internet technológiája II.

Az idei 18. lapszámunkban elkezdett cikkünket folytatjuk: előbb a tartományra osztással foglalkozunk, majd a B osztályú címek közeli elfogyásának elkerülésére kitalált alhálózati maszkokkal, s az osztályokra bontással szakító CIDR (Classless Internet Domain Routing) módszerrel. Megvizsgáljuk azt a kérdést, hogy mikor válhat esedékessé az IPv6, majd röviden végtekingünk az internetet körülfontó protokollokból: azt, hogy hogyan épülnek egymásra, azután magukat a protokollokat, az ARP-tól kezdve egyenként az SMTP-ig.

teni az egymástól különböző platformok között. Cikkünkben a Novell által erre a célra létrehozott új szoftverkategória, a Net Services



alappellegzetességeit ismertettük, és a négy, már meglevő Net Services szoftvert: az iChain, a ZENWorks for Serverst, a ZENWorks for Net-Worksöt és az eGuide-ot

Vállalatok közötti átvértesek, A-tól Z-ig

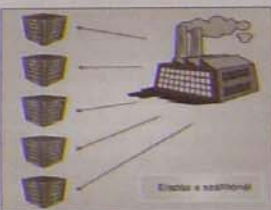
A vállalatok közötti elektronikus kereskedelemben egyre nagyobb szerep jut az online árveréseknek (az erre lehetőséget adó webhelyeknek); cikkünk azoknak szól, akik megpróbálnák ez útton adni vagy venni: ígesszük tisztáznánk, hogy mi folyik az ilyen helyeken. Mint kiderül, ez alkalmas eszköz lehet arra, hogy ki-ki bebizonyítsa: rendíthetetlen és nélkülözhetetlen szereplője a piacnak, azután az is, hogy a beszerzés minden eddigi ellenérzessel szemben az üzlet stratégiai fontosságú része. Az egyik megszólaltatott menedzser azt reméli, hogy lassan más jelentést kap az árverés szó (és már csak hangzásra fog hasonlítani az átverésre)

Az Internetpiac Kelet- és Közép-Európában

Térségünkben az internet terjeszkedésének üteme meghaladja az IT-piac létrehozójának és motorjának vehető személyi számítógépek terjeszkedését, bár a körülmények kicsit különösek: sok internethasználónak nincs telefon a lakásában, s a személyi számítógéppel felszerelt lakásoknak csak alig egytizedéből lehet internetezni...

Az üzlet színhelye a piactér - még a weben is

Az újhullámos vállalatok internetforradalmáról szóló első cikkünkben a (gazdasági szempontról) második internetforradalom - a vállalatok közötti internetes üzlet - lehetőségeit és fenyegetéseit taglaljuk. A tranzakciók száma minden



becslés szerint hamarosan az égbe szökik, de lehet, hogy nem ez a dolgot fontosságát legjobban jellemző mérőszám; az értékteremtés legalább ilyen lényeges, az értékremitó folyamat beindításának legjobb mechanizmusa pedig a web alapú elektronikus piactér

Az egyetlen, egységes hálózati modellje

Az internetes üzlet - mondja a Novell - az egymástól elszigetelt hálózatok között le kell bontani a falakat, és összeköttetést kell terem-

Részvényárfolyamok az amerikai tőzsdéken

Cégneve	Záróár május 15-én (dollar)	Záróár május 22-én (dollar)	Változás az előző hetéhez képest (dollar)	52 heti átlag (dollar)
3Com	43	41 7/8	-1 1/8	22 5/8-119 3/4
Adaptec	20	18 1/16	-1 15/16	17 1/16-63 9/16
Adobe Systems	108 3/16	109 11/16	1 1/2	33 1/2-131
Alcatel	51 3/16	46 15/16	-4 1/4	22 7/8-55 1/2
AMD	85 11/16	80 1/2	-5 3/16	15 5/8-92 7/8
APC	32 3/8	30 7/8	-1 1/2	16-45
Apple Computers	107 5/8	89 15/16	-17 11/16	40-150 3/8
Autodesk	35 1/4	36 9/16	1 5/16	17-56 1/16
Baan	2 1/8	1 5/16	-13/16	1 1/8-17 13/16
Cabletron Systems	25	22 1/2	-2 1/2	11 1/8-52 3/4
Cisco Systems	59 15/16	55 1/4	-4 11/16	25 15/16-82
Cognos	32 13/16	30 7/8	-1 15/16	9 11/16-41 1/8
Compaq Computer	27 1/8	26 15/16	-3/16	18 1/4-34
Computer Associates	49 1/2	50 1/2	1	42 5/16-79 7/16
Corel	5 1/4	3 27/32	-1 13/32	2 3/4-44 1/2
Creative Technologies	24 7/8	25 3/8	1/2	8 7/8-38 13/16
Dell Computer	49 7/8	45 15/16	-3 15/16	31 3/8-59 11/16
Ericsson	19 7/16	18 11/16	-3/4	6 9/16-26 5/16
Hewlett-Packard	131 9/16	122 3/4	-8 13/16	67-156
IBM	104 7/16	109 1/4	4 13/16	89-139 3/16
Infomix	9 1/32	7 3/32	-1 15/16	6 3/8-21 1/4
Imprime	5 5/8	5 11/32	-9/32	1 5/8-20
Intel	115	118 3/8	3 3/8	50 1/8-145 3/8
Inteligraph	6 15/16	5 5/8	-1 5/16	3 3/16-10 1/4
J.D. Edwards	14 1/2	12 1/2	-2	12-48 5/16
Lucent Technologies	56 5/8	54 1/2	-2 1/8	49 13/16-84 3/16
Madge Networks	3 15/16	3 11/16	-1/4	1 7/16-17 3/8
Magie Software	17	14 3/4	-2 1/4	2 15/16-33
Matáv	33 3/8	28 1/16	-5 5/16	25 13/16-49 15/16
Micrographx	4	3 15/16	-1/16	3 1/4-7 7/8
Microsoft	68 13/16	64 3/16	-4 5/8	62 7/16-119 15/16
Motorola	95 11/16	87 7/8	-7 13/16	78 5/8-184 5/8
NCR	35 15/16	37 5/16	1 3/8	26 11/16-52 5/8
Newbridge Networks	40 6/13	38	-2 6/13	14-43 5/8
Nokia	54 5/16	48 1/4	-6 1/16	16 7/8-60
Novell	10 3/32	8 15/16	-1 5/32	8 3/8-44 9/16
Oracle	74 3/16	67 13/16	-6 3/8	11 1/4-90
Palm Computing	25 11/16	24	n.a.	22 3/8-165
SAP	46 1/8	41 7/16	-4 11/16	23 3/8-85 15/16
SCD	7 3/8	5 9/16	-1 13/16	5-35 7/8
Seagate	45 2/57	51	5 55/57	25 1/8-76
Silicon Graphics	6 7/16	6 3/8	-1/16	6 1/4-18 7/8
SMC	12 5/16	12 9/16	1/4	7-17 1/4
Sun Microsystems	81 1/2	79 7/8	-1 5/8	26 15/16-106 3/4
Sybase	23 1/2	19 7/8	-3 7/16	9-31
Symantec	3 11/16	3 5/16	-3/8	3 5/16-8 7/8
Tektronix	53 15/16	52 13/16	-1 1/8	22 1/8-71 3/4
Texas Instruments	141 1/4	133 3/4	-7 1/2	26 1/4-99 3/4
Unisys	24 1/16	25 5/16	1 1/4	19 1/2-49 11/16
Western Digital	5 3/4	5	-3/4	2 3/4-9 1/16
Xerox	27	25 5/8	-1 3/8	19 3/4-62 1/8
Xircom	38 15/16	40 1/16	1 1/8	22 1/2-75 15/16

Nemzetközi informatikai hetilap

Megjelent minden kedden
HU ISSN: 0337-7837
Kiadja az IDG Magyarország Lapkiadó Kft.
Felelős kiadó:
Boró János ügyvezető - borj@idg.hu

Főszerkesztő:
Szebiő Andrea (Sz. A.) aszebi@idg.hu
Főszerkesztő-helyettesek:
Révész Gábor (R. G.) grevs@idg.hu
Sems Iván (S. I.) isem@idg.hu
Vezei szerkesztő:
Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu

Főmunkatárs:
Schapp Anita (Sch. A.) aschapp@idg.hu
Vácsa István - vancsa@west1900.net
Olvasószerkesztő:
Bende Magdolna - mbende@idg.hu
Egyel Zsóka - zsoegy@idg.hu
Online-szerkesztő:
Békó Endre - ebeky@idg.hu
Számitástechnika Testület:
Horváth László (H. L.) lhorvat@idg.hu
Kriszán György (K. Gy.) gykrisz@idg.hu
Lapmenedzser:
Tákosk István - itakos@idg.hu

Munkatárs:
Csörös Sándor (Cs. S.) scsoros@idg.hu
Kelemen Zoltán (K. Z.) zkelemen@idg.hu
Mallás Judit (M. J.) jmallas@idg.hu
Mártonfi Anita (M. A.) amartofi@idg.hu
Miháncsik Zsófia (M. Z.) zmihancsik@idg.hu
Sáta András - asata@idg.hu
Sille Gábor - gesunle@matavnet.hu
Zimányi Katalin (Z. K.) kzmany@idg.hu
Korrektor: Viza Károly - kviza@idg.hu

Szerkesztőség titkár:
Enyel Szilvia - szenyel@idg.hu

Tipográfia, hirdetésgraffika:
Gardai Ernő, Keizer Sándor, Kun György,
Pokas Károly, Radhóti Annes, Szegedi Éva
Grafikák: Dániel András
Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor
Szerkesztőség:
1012 Budapest, Márvány u. 17.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291
Telefax: 356-9773
Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőséget szerint pondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld-Számitástechnika és mellette közölt cikkeink szerkesztésénél (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatát stb. szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfeleltető:
IDG Kereskedelmiroda
Irodavezető: Szűcs Károly - aszucs@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.
Levelezni: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon: 356-8691
Telefon/fax: 373-0191
A hirdetésért a Kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, de tartalmáért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztési csoport:
Vezei: Nagy Krisztina - kristina.nagy@idg.hu
1012 Budapest, Márvány u. 17. 6. em.
Postacím: 1537 Budapest, Pf. 386
Telefon/fax: 322
Zöld szám: 06-80-200-263
A lapot a HÍRKÖZPONT Rt., a Nemzeti Hírlapkiadó Rt., alternatív terjesztők, egyes sajtótechnikai szakszervezetek terjesztik; megvásárolható az újságosoktól is. Egyes számok ára 230 Ft, előfizetéseik 192 Ft. Előfizető az újság terjesztésénél, az újság terjesztésénél, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP bankkártyával rendelkezők olvaóink az InterTickettel is előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 óra 20 óra között. Előfizetés díj egy évre 9984 Ft, fél évre 4992 Ft, negyedévre 2496 Ft.
Működési vezető: Birkan Imre - birkan@idg.hu
Telefon/fax: 308

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.
1191 Budapest, Vaskút utca 10. 30-32/b
(001033)

Felelős vezető: Szilgyi Tamás (igazgató)
A Computerworld-Számitástechnika az IDG Communicationstól, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóitól kapta meg, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hálózatának, az IDG News Service információt az IDG tagvállalatai folyamatosan frissítik. Lapunk a MATESZ, testületje.

MATESZ

Az IDG fontosabb kiadványai:
Australia: Computerworld Australia, Australian PC World, Australia Computerworld Österreich, Dánia: Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Publix, Együttműködő Közlöny, Macworld, PC Business World, Franciaország: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia: Computerworld/Netherlands, LAN Magazine, Izrael: Computerworld PC World, Japán: Computerworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computerworld, PC World Cskina, Németország: Computerwoche, PC Web, PC Woche, Oroszország: Computerworld-Moscow, PC World, Networks, Spanyolország: Computerworld España, PC World, Publix, Svjác: Computerworld Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Mikroszoft, Svédia: PC World, Törökország: Computerworld



2F 2000 Kft. internetbiztonság	12. old.	Internet Studió: internetbiztonság	26. old.
AIC Worldwide Cards/SEC kiállítás és konferencia	12. old.	Kapsch Telecom Kft. intézményi hálózat	18. old.
Alcatel ZSP	26. old.	KTI Networks: hálózati elemek	13. old.
Állásajánlások	25. old.	Microsoft: Windows 2000	11. old.
APC: számítástechnikai átalakítások	32. old.	Netra: internetbiztonság	1. old.
Arco Systems Kft. termékinformációs megoldások	22. old.	OKI Systems Kft. LED-es nyomtatók	4. old.
Compaq: ProLiant szerverek	15. old.	Onyx Kft.: Xi Magic felhasználói konferencia	22. old.
Compaq: nagyvállalati megoldások	viii. old.	Oracle Hungary Kft.: Developer 2000 konferencia	vii. old.
Digitaltechnikák: Kodak, Brother, Reconita	29. old.	Panaszinc Magyarország Kft.: webhely	31. old.
Elektronikus Kereskedelmi Fórum: Linux-tanfolyamok	28. old.	PartnerCom: üzleti kommunikáció	10-11. old.
European Computer Exchange AG: használt számítógépek	26. old.	Portocom: netezőgépek, kiegészítők	13. old.
EuroWeb Rt.: internetbiztonság	24. old.	PSINet: internetbiztonság	13. old.
GTS Hungary	23. old.	SAP Hungary Kft.: Kulcser/képzés	
Hewlett-Packard: HP NetServer LC 2000 kiszolgáló	15-17. old.	SAP rendszerek	v. old.
IBM: e-business	2. old.	SAP: integrált vállalatirányítási rendszerek	11. old.
IDC: kelet-európai IT Fórum 2000	22. old.	Sprint: gyári szoftverek	25. old.
IDG: Számítástechnika elő-olvasó tállékö	3. old.	Support Team Kft.: auditálás, hálózatok	28. old.
IDG: ügyfélszolgálati old. számok	25. old.	SzoftverABC Kft.: gyári szoftverek	28. old.
IDG: Vácsa István naplója	26. old.	VAR Computer: Novell EDU-akció	29. old.
IDG Repór:			
nyomdai szolgáltatások	25. old.		
Inter-Európa Bank Rt. eBroker szolgáltatás	14. old.		
		IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	25. old.
		A római számok a melléklet oldalszáma.	

COMPUTERWORLD

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKA HETILAP

Előfizetéssel megrendelem a Computerworld-Számitástechnika nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

egy évre: 9984 forintért
 fél évre: 4992 forintért
 negyedévre: 2496 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

Csak ráklikkel, és házhoz visszük az üzletet

www.panasonic.hu



A Panasonic honlapján most gombnyomásra új üzlet nyílik Ön előtt - az irodatechnika arzenálja. Ha regisztráltatja magát, a Panasonic-csúcstechnika legújabb eredményeiből saját irodájában kaphat ízelítőt. Munkatársunk – időpont-egyeztetés után – testre szabott ajánlattal látogat el a cégéhez. És mindig van a tarsolyunkban valami meglepetés is, aminek biztos nem tud majd ellenállni... Próbálja ki, klikkeljen rá: www.panasonic.hu



What's New
by
Panasonic

APC feszültségvédelem: Védi a kiszolgálókat, védi az adatokat, valamint növeli a hálózat rendelkezésre állását.

Az APC teljeskörű folyamatos hálózati feszültségvédelme három ÚJ módszert kínál a vállalati hálózat rendelkezésre állásának biztosítására.

Rendszergazdaként a hálózat folyamatos elérhetősége egyre fontosabb Önnek.

A feszültségproblémák kritikus adatok elvesztéséhez vezethetnek a hálózat bármely pontján. Egy egyszerű, rövid túlfeszültség következtében a hálózati kártyák, merevlemezek, processzorok, routerek és switchek azonnal tönkremehetnek. A zajos vagy instabil áramforrások használata az érzékeny berendezések fokozott elhasználódását vonja maga után. A nap mint nap előforduló feszültségproblémák a billentyűzetet, a hang- és adattovábbításra használt vonalakat lefagyaszthatják, ezáltal nehezítve munkáját.

Miért kellene mindezzel együtt élnie?

Az APC most három új és egyedül módszert kínál a váratlan leállások kockázatának csökkentésére. Nincs nálunk fejlettebb hálózati feszültségvédelmi megoldásokat ajánló vállalat.

Az APC legendás megbízhatósága és globális szolgáltatási programja a hálózat maximális rendelkezésre állását biztosítja megengedhető áron.

1 APC Symmetra™ Power Array™

Szilárd, redundáns feszültségvédelem központosított kiszolgálók, adatközpontok és nagy rendelkezésre állású alkalmazások számára

- Igazi N+1 redundancia és üzem közben cserélhető teljesítmény és akkumulátor modulok biztosítják az egyedül álló rendszereknél elérhető legmagasabb, 99,999%-os rendelkezésre állást.
- A javítást a rendszer terhelése, azaz működése alatt is bárki elvégezheti. A kívánt egységek legfeljebb egy perc alatt kicserélhetők.
- Az egyszerű karbantartás nagyban csökkenti a fenntartás költségeit.
- A Symmetra teljesen testreszabható, 4 SmartSlot biztosítja a hőmérséklet, a páratartalom követését, valamint a biztonsági megfigyelés és a távoli felügyelet modemen vagy interneten keresztül elvégzését.
- A kiegészítő akkumulátorszekrények gyakorlatilag végtelen üzemidőt biztosítanak.
- Kapható 3:1 és 1:1 fázisú kiépítésben is.
- Az APC PowerChute™ Plus szoftvere biztosítja a teljes felügyelhetőséget és megelőző karbantartást.

2

2 APC Smart-UPS® DP

Magas szintű feszültségvédelem központosított kiszolgálók, közepes méretű rendszerek, valamint számítógépszobák számára

- A legmagasabb, 95,5%-os ipari hatékonyság alacsonyabb villanyszámlát jelent.
- Kilowattban mérhető teljesítmény - 25 %-kal több valós teljesítményt ad le.
- Az APC PowerChute™ Plus szoftvere biztosítja a teljes felügyelhetőséget és megelőző karbantartást.
- Teljesen testre szabható, így biztosítja a hőmérséklet, a páratartalom követését, valamint a biztonsági megfigyelés és a távoli felügyelet modemen vagy interneten keresztül elvégzését.
- Az alacsony hődisszipáció növeli az akkumulátor élettartamát.
- Lehetőséget biztosít az egységek párhuzamos kapcsolására, a redundancia kialakítására.
- Tiszta, szűrt online tápforrásként működik.
- A kisebb méret miatt kevesebb helyet foglal.
- ISO 9001 hitelesített.

1

3

3 APC Smart-UPS®

Magas szintű feszültségvédelem állványra szerelt kiszolgálók és internetes használó eszközök számára

- A széleskörű diagnosztika lehetővé teszi a rendszergazdák számára a hibák kijavítását, még mielőtt a felhasználók észrevennék azokat.
- Lehetővé teszi a legkülönbözőbb ipari szabványú, Ön által választott felügyeleti rendszereken keresztül történő vezérést, legyen az HP OpenView, IBM Netfinity, Compaq Insight Manager vagy Ciscoworks 2000.....
- Az XI sorozat akár 10 további akkumulátorszekrényel bővíthető, így vészhelyzetben még tovább képes működni.

APC
Legendary Reliability™

Név: _____

Beosztás: _____

Vállalat: _____

Cím: _____

Város: _____ Ország: _____

E-mail: apcHUN@apcc.com

Telefon: _____

Fax: _____

E-mail: _____

IT eszközöket véd? Igen / Nem

Kiszolgálók száma: _____ PC-k száma: _____

Ipari eszközöket véd? Igen / Nem kVA igényk: _____

Jelszó 60500v

Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

- IGEN!** meg szeretném tudni, hogyan válasszam ki a rendszeremhez legjobban illő szünetmentes tápot. Küldjenek INGYENES katalógust.
- NEM,** ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírlevelek levelezési listájára.

POWERLINE +361209-4678 • FAX: +361209-4677



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP

2000. MÁJUS 30.

Egy kis történelem

Idén június 5. és 7. között Debrecen látja vendégül a DECUS-konferencia résztvevőit. A mostani szakmai találkozó apropóján a szervezet múltjáról, jelenéről és jövőjéről kérdeztük *Szigeti Ágnest*, aki amellet, hogy az Európa Biztosító informatikai igazgatója, a DECUS Magyarország elnöke is.

Több mint 30 éve alakult meg a Digital-felhasználók szervezete, a DECUS (DEC User Society) – kezdte a történelmi előzmények ismertetését Szigeti Ágnes. A teljes egészében társadalmi szervezatként működő DECUS-nak két alapvető célja volt és van: egyrészt összehozni azokat a felhasználókat, akik megvásárolták ezeket az akkoriban újdonságszámba menő számítógépeket, másrészt érdek-képviselői fórumként működve ellensúlyt képezni a gyártóval szemben. Ugyanakkor a gyártó sem bánta a létrejöttét és a konferenciák megszervezését, mert így egy újabb marketingcsatornát tudott nyitni a felhasználói felé. Ezek a felhasználói konferenciák – éppen a látogatók személye miatt – kitűnő alkalom teremtettek az új fejlesztések bejelentésére, az ötletek felvetésére. A felhasználók ugyanakkor személyesen találkozhattak a fejlesztőkkel, első kézből szerezheték be az információkat, és nem utolsósorban kiscserélhették egymással tapasztalataikat.

Magyarországon természetesen csak sokkal később jöhetett létre a DECUS, hiszen a COCOM-korlátozások miatt az eredeti Digital-számítógépeket nem lehetett importálni. Ennek ellenére a KFKI gyártott DEC-kompatibilis kisgépeket, a TPA-kat. Ezek felhasználói megalapították a maguk kis DECUS-át – ezt persze nem így hívták, de a közösség összehozására alkalmas volt. Később, a német DECUS segítségével némi nemzetközi jelenlétre is sikerült szert tenni, és felvették a kapcsolatot a világszervezettel. Némi képp megváltozott a helyzet, amikor a rendszerváltás után létrejött a Digital magyarországi leányvállala.

Ekkor hivatalosan is megalakult a DECUS Magyarország, a társasági törvénynek megfelelően.



Szigeti Ágnes,
a DECUS Magyarország elnöke

Idén, egyesületként bejegyezve. Imáron ez a szervezet lépett be a nemzetközi DECUS-ba, s azóta is aktív tagja a szervezetnek. A feladat Magyarországon is ugyanaz volt, mint a nagyvilágban: érdek-képviselői fórumként működni, összehozni a felhasználókat, és lehetőséget biztosítani a gyártóknak a közvetlen kapcsolattartásra. Mára mintegy 150 tagja van a magyar DECUS-nak, közel 100 cég, az összes nagy magyar Digital-felhasználó képviselőiben.

Megint csak változott a kép, amikor a Compaq felvásárolta a Digitált, a Compaq – minthogy eredetét, cégfilozófiáját, termékeit tekintve egészen más vállalat volt – nem tudott mit kezdeni a DECUS-szal. Ehhez jött még az is, hogy a Compaq akkoriban vette meg a Tandemet is, amelynek szintén volt hasonló felhasználói csoportja. Vagyis a cég világszinten hirtelen szembe találta magát két, számára ismeretlen felhasználói egyesülettel, s ezek igyekeztek kifejezni igényeiket. A DECUS-nak világszerte mintegy 80 ezer tagja van, így érdekérvényesítő képessége is meglehetősen nagy. Minthogy azonban a Compaqnak korábban semmilyen felhasználói szervezete sem volt, nem igazán tudta, hogyan viszonyuljon ezekhez

a csoportosulásokhoz. Így közel kétéves tárgyalássorozatra volt szükség – amelynek során a tavalyi felhasználói világgkonferencia el is maradt –, hogy újra egyesbe jöjjenek a dolgok. Idén már volt egy sikeres bécsi konferencia, és a jövő is biztosítottnak látszik, mára egyenrangú félként kezeli a Compaq vezetése a DECUS-t.

Magyarországon annyiban volt

könnyebb a helyzet, hogy itt a Digital volt munkatársai nagyobb szerephez jutottak az egyesült cég vezetésében, mint máshol, így a kapcsolat is zökkenőmentesebben folytatódhatott. Ennek jeleként nálunk tavaly is volt DECUS-konferencia.

Enél a mostani évtől egyébként változások várhatóak: tavaly kiderült, hogy egyetlen nagy konfe-

rencia, ahol a volt Digital- és Tandem-felhasználók mellett a Compaq hagyományos felhasználói is részt vesznek, nem elég, nem fér bele minden a programba, ráadásul a program erősen marketingjellegű is lesz. Ezért 2000-tól kezdve minden évben két konferenciát szerveznek: egyet tavasszal, amelyen a Compaq minden ágának, termékcsoportjának felhasználói részt vesznek, és amelyet a Compaq Magyarország szervez, a DECUS támogatásával. Az őszi találkozó szűkebb körök, a Digital-technológiák (Alpha, VAX, VMS) felhasználóinak szól, és alapvetően a DECUS szervezi; természetesen ott is megjelennek és előadnak a Compaq képviselői – fejezte be a DECUS Magyarország elnöke.

Sch. A.

Nem lehetünk elég optimisták

Ha DECUS, akkor Compaq – lassan már kezdjük megszokni ezt a társítást. S bár a felhasználói fórum elméletileg független, szerepéről, jelentőségéről aligha akadna valaki, aki többet tudna elmondani, mint az informatikai közösség mögött álló szállító cég vezérigazgatója, *Beck György*.

Több mint 10 évvel ezelőtt – amikor még az SM4 gépek és a TPA-k voltak divatban – indult útjára a DECUS. Abban az időben még csak a Digital-felhasználókat tömörítő szervezetként jegyezték, majd a Compaq-Digital-Tandem összeolvadást követően e három cég termékeinek felhasználói fórumává alakult. Beck György szerint ez a szakmai közösség versenyelőnyhöz juttatja a Compaqot riválisaival szemben, hisz olyan összejövetelel van szó, amelyen a felhasználók nemcsak az aktuális helyzetről kapnak áttekintést, hanem megtudhatják azt is, milyen elképzeléseket alakított ki a jövőről a Compaq. A DECUS talán azért különösen értékes a gyártó számára, mert itt az ügyfelek hangot adnak tapasztalataiknak, megosztják a gondolataikat egymással s a szállítóval egyaránt. Ez az a fórum, ahol megfogalmazták, hogy mire van szükségük, itt teszik közkinccsé tapasztalataikat, javaslataikat.

Beck György úgy véli, fontos dolog az, hogy három-négyszáz felhasználó, Compaq-partner gyűlik össze ezen az évente ismétlődő IT-fórumon, számára a tradicionális, a konferencia másnapján megrendezett kérdés-felelet akció mindig a legizgalmasabb pontja a rendezvénynek. Itt bárki bármit kérdezhet, legyen szó technológiáról, stratégiáról, piacról, termékekről vagy biztonsági problémákról.

Szállító oldalról úgy igyekeznek összeállítani a programot, hogy olyan előadók hívjának meg, akiknek az előadásai képesek irányt mutatni. Így az idén értelemszerűen az e-business áll majd a konferencia középpontjában, s az európai ré-

piacvezető, maga mögé utasítva mind az IBM-et, mind a Hewlett-Packardot, mind pedig az EMC-t. Beck György szerint ugyanakkor sajnos ezzel a ténnyel Magyarországon még nincs teljesen tisztában a piac, s éppen ezért igen fontosnak tartja, hogy az e-business technológiai hátterének egyik kulcsfontosságú elemének rejtelmeibe beavassák ügyfeleiket.

Az idei DECUS tematikájában alaposan eltér majd a tavalyi felhasználói konferenciától. Az elmúlt évben a felhasználókat leginkább az akvizíció utáni stabilizációs kérdések izgatták, idén viszont az e-business és az ehhez kapcsolódó stratégiáké, termékeké, megoldásoké lesz a főszerep.

A korábbi DECUS-okon a technológia állt a középpontban, most az internet alapú világ kérdései a legizgalmasabbak. Beck György meglátása szerint a tavalyi DECUS-konferencia résztvevői olyan új dolgokat láthatnak-hallhatnak, amelyekről akkor még szinte a fogalom szintjén sem hallottak. Olyan dolgok kerülnek terítékre, amelyek 6 hónapja még csak nem is léteztek, manapság viszont ezek közül az alternatívák közül választhatnak a felhasználók.

Olyan új világ ez, amelyben az ember, ha trendeket határoz meg, jósolatokba bocsátkozik, sosem lehet elég optimista.

Sziebig Andrea



Beck György, a Compaq
Magyarország vezérigazgatója

gió tárolóüzletének igazgatója tart majd kulcselőadást.

A téma azért is fontos, mert a Compaq árbevételének 20-25 százaléka származik a tárolók piacáról – nagyjából 4-5 milliárd dollárt tesz ki a cég forgalmából –, s a Compaq ezzel az eredménnyel világszerte

A Computerworld-Számítástechnika
DECUS
mellékletének elkészítésében
közreműködtek:
Felelős szerkesztő: **Sziebig Andrea**
Szerkesztő: **Varga János**
Tervezőszerkesztő: **Radnóti Ágnes**
Felelős kiadó: **Bíró István**,
az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
igazgatója

Microsoft

Microsoft Windows 2000®

|Az új gazdaság alapja.|



A Windows 2000 Server-kiszolgálók megbízhatóan kezelik a napi többmillió tranzakciót végrehajtó és az üzletileg kritikus folyamatokat vezérlő rendszereket is.



A Windows 2000 Professional asztali és laptop gépein olyan fokú megbízhatóságot nyújt, amit korábban csak a vállalati alkalmazásait működtető kiszolgálóitól várt volna el.

Az új gazdaság új kihívásokat hordoz, melyekkel az Ön cégének is szembe kell néznie. A Windows NT-technológiára épülő Windows 2000 operációsrendszer-családot úgy terveztük, hogy segítse üzletét rugalmasan alkalmazkodni az állandóan változó piaci viszonyokhoz – megbízhatóságával, hatékony rendszermenedzsment koncepciójával és alkalmazásszolgáltatásaival nélkülözhetetlen informatikai alapot biztosít vállalata számára.

Ismerje meg a Windows 2000-et közelebbről a

www.microsoft.com/hun/windows2000 oldalakon!

Windows 2000 Professional

Windows 2000 Professional nagy megbízhatósága, üzleti célú asztali és laptop operációs rendszer.

- Robusztus architektúráis felépítésének köszönhető a leállításokat nélküli, magas rendszerfennállási idő – az önjavító alkalmazások, a rendszer- és az applikációs állományok védelme leegyszerűsíti a felügyeleti feladatokat.
- Egyszerűbb használat a továbbfejlesztett Windows-felületnek köszönhetően, beépített internetkezelés és új technológiák a rendszertelepítés, -menedzselés és -támogatás egyszerűsítésére az üzemeltetési költségek csökkentése érdekében.
- A legjobb megoldás laptop gépeihez – plug'n'play, energiazárolás, a külső eszközök széles körű támogatása, megnövelt állománybiztonság és titkosítás az üzleti adatok védelmére.

Windows 2000 Server

Többcélú hálózati kiszolgáló operációs rendszer – tetszőleges vállalati méretre.

- Új hálózati és infrastrukturális szolgáltatások az internet üzleti használatához: beépített webkiszolgáló, 128 bites erős titkosítás Magyarországon is, intelligens kártyák támogatása és virtuális magán-hálózatok kezelése.
- Csökkentett üzemeltetési költségek: az Active Directory címtárszolgáltatás segítségével központi menedzselhető teljes rendszere – felhasználói, alkalmazásai és hálózati eszközei egyaránt.
- Magas rendszerfennállási idő a megnövelt megbízhatóságnak, a továbbfejlesztett memóriakezelésnek és az újraindításokat kiküldő dinamikus konfigurálás támogatásának köszönhetően.
- Négy processzoros SMP-kiszolgálók támogatása, 4 GB memória kezelése.

Windows 2000 Advanced Server

Az elektronikus kereskedelmi és üzleti alkalmazások nagy teljesítményű kiszolgáló operációs rendszere.

A termék tartalmazza a Windows 2000 Server teljes funkcionalitását felül:

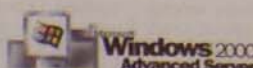
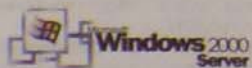
- Az egységesen menedzselhető vállalati alkalmazás- és webkiszolgáló farmok biztosítják elektronikus kereskedelmi rendszerei nagyfokú méretezhetőségét.
- A hálózati terhelésmegosztás segítségével több kiszolgáló között oszthatja szét a hálózati szolgáltatások erőforrásigényét.
- Kritikus alkalmazásai biztonságát a két csomópontos fűrtözés garantálja.
- Nyolc processzoros SMP-kiszolgálók támogatása, 8 GB memória kezelése.

Windows 2000 Datacenter Server

Nagy méretű, üzletileg kritikus alkalmazások kiszolgáló operációs rendszere.

A termék tartalmazza a Windows 2000 Advanced Server teljes funkcionalitását felül:

- A Windows 2000 család legnagyobb skálázhatósága és teljesítmény tagja az üzletileg kritikus adatbázis-kezelő, adattár, tranzakciós- és vállalatirányítási rendszerek működtetéséhez.
- A magas rendszerfennállási időt a 4 csomópontos fűrtözés biztosítja.
- Egyedülállóan magas skálázhatóság a harminckett processzoros SMP-kiszolgálók támogatásának és 64 GB memória kezelésének köszönhetően.



E-beszerzés összefogással

Az elektronikus kereskedelem intenzív térhódítása az alkalmazások differenciálódásában is érezeti hatását. Az üzleti partnerek közötti (B2B) kapcsolatrendszer egyik legfontosabb területe az alaptevékenységhez nem kapcsolódó, úgynevezett járulékos javak beszerzése. E beszerzési folyamat megkönnyítésére hozott létre elek-

tronikus kereskedelem intenzív térhódítása az alkalmazások differenciálódásában is érezeti hatását. Az üzleti partnerek közötti (B2B) kapcsolatrendszer egyik legfontosabb területe az alaptevékenységhez nem kapcsolódó, úgynevezett járulékos javak beszerzése. E beszerzési folyamat megkönnyítésére hozott létre elek-



Virágh Tamás

tronikus piacon NonStop eBusiness stratégiájának keretében a Compaq, karöltve az erre a területre specializálódott amerikai Commerce One céggel.

A Compaq e-business-portfóliójában különböző területek találhatók egymásra épülő rétegekben – kezdve ismertetni cégének stratégiáját Orosz Attila, a Compaq Magyarország üzletvezetője. A legfelsőben helyezkedik el egyrészt az integrált vállalatirányítási rendszerek (ERP) és az ellátásilánc-menedzsment (SCM) felőlelő értékláncmenedzsment (GVC), másrészt az ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM) és a vele szorosan összekapcsolódó üzleti intelligencia (BI), harmadrészt pedig a vállalaton belüli információmegosztást lehetővé tevő tudásmenedzsment (KM). A következő réteg az elektronikus kereskedelem. Ide a fogyasztókat kiszolgáló webes áruházak és a vállalatok közti e-kereskedelmet lebonyolító beszerzési központok tartoznak. Mindezek alapja az e-infrastruktúra, amely platformot ad az említett alkalmazások nonstop futtatásához. Ebbe a legalsó rétegbe azonban nemcsak „vas és drót” tartozik, hanem a hálózat integrálását, menedzselését szolgáló szoftverek is. Ahhoz, hogy a legjobb megoldásokat tudja ajánlani, a Compaqnak szoros partneri viszonyt kellett kialakítania olyan alkalmazásszállítókkal, mint az SAP, az Oracle, a Siebel, a Microsoft, az Intershop és a Commerce One, illetve a hálózatépítésben a Cisco, a CA és a BMC.

Fontos része az e-kereskedelmi megoldásoknak a beszerzés. A hagyományos gyakorlatban a nem a fő tevékenységgel kapcsolatos, egyedi kis tételek beszerzése a vállalat egészére összesítve hatalmas többlettevékenységet, valamint az árucikkek ellenértékén felüli adminisztrációs költséget jelentenek. Egyes becslések szerint e többletköltség a vállalati összköltségek 30-45 százalékát is elérheti. A beszerzési tevékenység megfelelő informatikai alkalmazással való támogatása ugyanakkor átalakítja a folyamatot: egyszerűsíti és automatizálja az ügyintézés leginkább munkaigényes fázisait, miköz-



Orosz Attila

ben ellenőrizhetővé és jól követhetővé teszi azokat. Többek között e megfontolásból kiindulva alkotják meg nagyvállalatok vagy nagyvállalatok konzorciumai saját virtuális beszerzési központjukat az interneten. A szolgáltatás során központi szerep jut a Commerce One MarketSite nevű kereskedelmi portáljának, ez végzi a nagyvállalati beszerzés támogatását, valamint a szállítók és a vevők közötti szabályozott tranzakciók lebonyolítását. Ehhez kapcsolódik a BuySite alkalmazásrendszer, amely a vállalati belső katalógusképzést és a beszerzési folyamat au-

tomatizálását valósítja meg. E skálázható megoldás Virágh Tamás, a Compaq Magyarország e-commerce-szel foglalkozó üzleti egységének vezetője szerint a beszerzéstől az aukciókig a legkülönbébb e-kereskedelmi tevékenység folytatására ad módot, s előnye, hogy együttműködik a már meglévő legtöbb vállalatirányítási rendszerrel. A MarketSite a vásárló vállalatnál költségcsökkentést eredményez. Minthogy a piacon általában a verseny alakítja az árakat, egy olyan aukció vagy tender esetében, amely a weben, az e-piacon szereplői szá-

mára nyitott formában zajlik, egyértelmű az árcsökkenő hatás is.

A Compaq Orosz Attila szerint most azon dolgozik a Commerce One-nal, hogy egyrészt disztribútora legyen a BuySite szoftverek, másrészt ő is építse fel a piacon. Egy vállalat számára nem feltétlenül fontos, hogy maga építse fel saját maga számára ezt a központot, a feladatot ki is helyezheti – jelen esetben a Compaqhoz. Az Egyesült Államokban nemrégiben nyitotta meg elektronikus piacát a Compaq, s Magyarországon is meg az idén beindul ez a szolgáltatás. (A Compaqon kívül az Andersen Consulting, Matáv és az OTP a tagja az elektronikus piacot működtető konzorciumnak.)

Mártonffy Attila

► SAP integrált vállalatirányítási rendszerek.



A másik oldal

Hogyan látja a DECUS-t a felhasználó, miért tartja érdemesnek a részvételt a szervezet munkájában, miért látogatja szívesen a konferenciákat – erről is kérdeztük Sörös Gézát, az Apeh üzembeltetési főosztályának installációs osztályvezetőjét.

– Mióta tagja a DECUS-nak?

Sörös Géza: Erre nem is olyan könnyű válaszolni. Amikor a Digitalnek még nem volt Magyarországon leányvállalata – ezért a DECUS sem alakulhatott meg hivatalosan, hanem csak a Hungarian Local Users Group működött –, én még nem vettem részt a munkájában. 1989-ben csöppentem a VMS-világba, és utána részt vettem néhány európai szintű konferencián; ezek egyiken, még az 1990-es évek első harmadában regisztráltam magam. Amikor aztán megalakult a „hivatalos” magyar DECUS, ahhoz csatlakoztam én is.

Magam a szervezetet egyébként nem volt ismeretlen előttem, a VMS megismerésével egy időben már hallottam felőle, illetve arról, hogy rendeznek felhasználói konferenciát Amerikában és Európában is. Az első konferenciára, Montreaux-be a Digital Magyarország vendégeként jutottam el.

– Milyen céllal utazott ki az első felhasználói konferenciára?

S. G.: Ezek az összejöveteleken rengeteg információt lehet begyűjteni. A VMS pedig nem annyira elterjedt, mint a PC-s operációs rendszerek, ezért nekem elég nehéz volt a megfelelő szakirodalmat összegyűjtenem. Már az első konferenciára is azért mentem ki, hogy információkat szerezzek, hogy minél több előadást meghallgassak. A konferenciák mindig tartanak előadást a VMS-fejlesztők is: tőlük tudhattam meg, hogy a következő kiadásokban milyen újdonságok várhatók, könnyebben tájékozód-



Sörös Géza

hattam. Különösen az tetszett, hogy volt egy speciális könyvesbolt, és a Digital Press kiadványai között nagyon jó könyveket találtam. Erre azért is szükségem volt, mert a cég anyagi okokból nem tudta megvenni a teljes dokumentációt, de még ha meg is veszi, ezekben a könyvekben olyasmit is meg lehet találni, amit a gépkönyvekben nem.

– Találkozott az elképzelésével az esemény?

S. G.: Hihetetlenül sok előadás volt, ezek közül engem inkább azok érdekeltek, amelyek az operációs rendszerekre koncentráltak. De hát ezenkívül külön szekciók foglalkoztak az alkalmazási rendszerekkel, a hálózatkezeléssel, a Unixszal, a hardverrel, egyebekkel. De mindenütt első kézből, közvetlenül a fejlesztőtől vagy az adott témát igen jól ismerő szakemberektől lehetett beszerezni az információt, főleg a körítések nélkül.

– Miért érdemes ellátogatni a magyar DECUS-ra? Gondolom, oda kevesebb fejlesztő jár el.

S. G.: Az lehet, de a magyar események meg a magyar Digitalról, illetve most már a Compaqról lehet hallani. Mi végül is itt dolgozunk, tehát az sem mellékes, hogy ez a régió vagy ez az ország milyen irányt vesz, hogyan látja a jövőt a Compaq Magyarország, milyen tervei van-

nak; ezekről pedig az itthoni konferencián lehet hallani. Ugyancsak a legilletékesebbektől lehet megtudni, hogy mik az újdonságok; a VMS körül amúgy is sok volt a bizonytalanság, hogy most megszüntetik, mégis továbbfejlesztik; nekem pedig, akinek az a feladatom, hogy üzembe helyezzem és karbantartsam az Apeh alapszoftvereit, pontosan kell tudnom, hogy mibe érdemes beruházni. Azt is meg kell tervezni, hogy az operációs rendszer, az adatbázis-kezelő vagy más alapszoftver frissítésére szükség van-e, és ha igen, akkor mikor, miért, és hogyan illeszthető össze a régi rendszerrel.

Ennél is fontosabb viszont az, hogy itt sokkal több személyes kapcsolatot lehet kialakítani a Compaq munkatársaival. Közülük többükkel már amúgy is munkakapcsolatba kerültünk, de azért ez egy más jellegű esemény, többet és másképp, más körülmények között lehet beszélgetni a cég képviselőivel, mint egy hivatalos tárgyaláson vagy akár egy európai DECUS-on, ahol alig futunk össze.

Ugyanez vonatkozik a többi felhasználóra. Más cégektől is megismerhetem a kollégákat, ők esetleg hasonló munkakörben dolgoznak, és hasonló problémákkal szembesülnek, mint én. Ez megint csak a későbbi mindennapi munkában kamatoztatható, hiszen egy probléma felmerülésekor ezeken az informális csatornákon keresztül is kaphatunk segítséget. Erre az európai rendezvény nem annyira alkalmas: egyrészt le kell győzni a nyelvi korlátokat, másrészt egy külföldi cégnél jóval nagyobbak lehetnek az eltérések, ezért valószínűleg a problémáink sem ugyanolyanok, az alkalmazott módszerek is mások lehetnek. A magyar konferencián viszont könnyen előfordulhat, hogy olyan valakivel futok össze, aki pontosan ugyanolyan gondokkal küzd vagy küzdött, mint én.

Sch. A.

Alapszoftver és infrastruktúra

A Microsoft számára hosszú távon a Compaq az egyik legfontosabb stratégiai partner. A Compaq elsősorban infrastruktúra-értékesítésben erős, a Microsoft pedig a szoftverforgalmazásban, ez jelenti a két cég partnerségének alapját. Hercegh Tamás, a Microsoft Magyarország ügyvezetője a közelmúlt példái közül kettőt emelt ki: ahogyan a Compaq a Windows 2000 fejlesztéséhez bocsátott rendelkezésre egy belső csapatot, a Microsoft pedig a Compaq-kiszolgálók fejlesztéséhez adott „kölcson” egy hasonló teamet.

Az ügyvezető elmondta: az új gazdaság lényegében a PC-k elterjedésével kezdődött, s a Compaqnak mind a munkaállomások területén, mind pedig a nagygépes környezetben voltak – és vannak – elévülhetetlen érdemei. Mint ismeretes, az első 386-os PC megalkotása a Compaq nevéhez fűződik, s a Compaq egy sor jelentős PC-s technológiai újítást is produkált azon a területen, ahol domináns infrastruktúra-értékesítővé vált.

A magyarországi kapcsolatokról Hercegh Tamás elmondta: a közös történelmi múlt legutóbbi stációi közül fontos szerep hárult a Compaq Magyarországra a Windows 2000 hazai bevezetésében. Az új stratégiai irányok közül pedig az Exchange 2000 bevezetésében lát komoly lehetőségeket.

A Microsoft Magyarország számára igen értékes a Compaq banki és távközlési ügyfélköre. További pozitívum, hogy a Compaq Magyarország meglehetősen óriásról, az első számú informatikai céggé vált a nagyvállalati szegmensben, ők kötik talán a legtöbb szerződést, s ez a Microsoft Magyarország számára is többletet jelent. Hiszen a magyar informatikai-távközlési piac sajátos-

sága, hogy a nagyvállalati számítási legnagyobb ügyfélkörök.

Az esetleges új területeken való együttműködés lehetőségéről Hercegh Tamás konkrétan nem nyilat-



Hercegh Tamás

kozott ugyan, de meglátása szerint a stratégia kialakítása egy iterációs folyamat, s ebben az iterációban mindkét cég aktívan részt vesz. Azt viszont szinte biztosra veszi, hogy az internet kínálta lehetőségek kiaknázásában, az új internetes technológiák bevezetésében s az ezzel kapcsolatos üzleti modellek kidolgozásában együtt fognak működni.

A DECUS-t illetően Hercegh Tamás kiemelte: szerinte ez a rendezvény – hasonlóan a HOUG-hoz – a nagyvállalatok információtechnológiai közösségeinek seregszemléje. Ezzel szemben a Microsoft az alapszoftver-technológiák értékesítője, s sajnos nem valószínű, hogy a közel egymillió hazai Microsoft-felhasználónak – akik közül mintegy kétszáz ezren nagyvállalati felhasználók – a Microsoft tudna hasonló felhasználói seregszemle létrehozásában segítségét nyújtani.

Sz. A.

Az Apeh-rendszer

Az Apeh minden megyei központjában két, fűtőzött rendszerbe kötött gép működik; ezek egyike AlphaServer 1200, a másik AlphaServer 800. Operációs rendszerük természetesen a VMS, a memória 768 megabájt és 1 gigabájt között van. A fővárosban négy helyen működik számítóközpont – három budapesti és a Pest megyei –, ezekben szintén fűtőzött rendszerben működnek a gépek. A fűtő egyik lele GlobalServer 140 – a vásárlókor a VMS-világ legnagyobb teljesítményű kiszolgálójának számítottak ezek a gépek –, két processzorral és 4 gigabájt memóriával, a másik gép pedig egy processzorral, 1 gigabájt memóriával ellátott AlphaServer 1200. A DSM (Digital Standard MUMPS) adatbázis-kezelőnek köszönhetően a kezelt teljes adatmennyiség 30–40 gigabájt a megyei központokban, 100 gigabájt körül a budapesti gépeken, s ezekkel a mennyiségekkel a rendszerek könnyedén megbirkóznak. Relációs adatbázis-kezelőt alkalmazva az adatbázis legalább ötször ekkora lenne, mondta Sörös Géza. Ezzel az infrastruktúrával az Apeh Magyarországon egyik legnagyobb VMS-felhasználónak számít.

Rendszerintegrációs tudásra alapozva

Az Oracle Hungary egyrészt az adatbázis-kezelő rendszer szállítójaként, másrészt az alkalmazásipiacban tevékenykedik, a Compaq Magyarországot a legmagasabb prioritású partnerei között jegyzi, leginkább az alkalmazási projektek miatt. A két világcég magyarországi együttműködésének újszerű, történelmi hagyományai vannak: még a Digital-korszakban a Rába-projektjével kezdődött, s folytatódott a Postabanknál, a HM-nél és az OTP Garanciánál.

Az Oracle Hungary partnerpolitikájának lényege, hogy olyan szövetségeket részesít előnyben, amelyek értéket adnak hozzá a szoftvercég termékeihez, illetve szolgáltatásaihoz. Szakmai szempontból az Oracle Hungary számára kiemelkedő fontosságú a Compaq rendszerintegrációs tudása. Ráadásul a Compaqban van egy olyan ütőképű gárda is, amelyik szakértője az Oracle kínálta technológiáknak és alkalmazásoknak, velük ki-



Laufer Tamás

tűnnek tudnak együtt dolgozni az Oracle Hungary munkatársaival.

Laufer Tamás, az Oracle Hungary ügyvezető igazgatója szerint a cég számára nagyon fontos a partneri jelenléte. A Compaq a nagyvállalati és vezető IT-cégek közé tar-

tozik, itthon pedig a piacvezető informatikai cégeként jegyzi. Az ügyvezető igazgató szerint amikor a két cég érdekeit sikerül egyeztetni, akkor az együttesen kínált szolgáltatásból mindig mindkét fél profitál.

Tekintettel arra, hogy az Oracle Hungary domináns szállító az adatbázisrendszereket tekintve, s az alkalmazásipiacban is egyike a meghatározó szállítóknak, sok cég gondolkodik az együttműködés különböző módjait az Oracle Hungaryval kapcsolatban. Laufer Tamás vallja, hogy mindenekelőtt az egyenlőség elve alapján bűnnek, s potenciális partnereknek stratégiai együttműködést javasolnak.

Magyarországon mind a Compaq, mind pedig az Oracle a pénzügyi területen, illetve a kormányzati szférában mondhat magának külön-

sen erős ügyfélkört. A Compaq Magyarországnál felhalmozott rendszerintegrációs tudás, párosulva az Oracle szoftverbevezetési ismereteivel az adattárházmegoldások világában produkált pozitív eredményt – például az OEP-nél. Laufer Tamás hangsúlyozta, hogy a közelmúltbeli közös Oracle-Compaq bejelentés további új területeket nyit meg a két cég közötti együttműködés számára.

Az ügyvezető kitért a DECUS és a HOUG közötti párhuzamra. Mint elmondta, a DECUS – elsőként – egy nemzetközi szervezetből nőtt ki, s az Oracle Hungary erre a mintára alkotta meg a HOUG-ot. Az tény, hogy mindkét cégnek vannak közös felhasználói, de a tapasztalatoknak az alkalomtól függően mindig másik vetülete kerül az előtérbe. Közös vonás még, hogy bár elméletileg mindkét rendezvény független a szállítóktól, de a két cég erőteljesen szponzorálja őket.

Sz. A.

Új szegmens a PC-piacon

Kevés terület változik olyan gyorsan, mint a PC-piac, ezen a területen talán csak a mobilkommunikáció előzi meg. Az elmúlt két-három évben a hagyományos trendhez, vagyis az árcsökkenéssel egyidejű teljesítménynövekedéshez egy új tényező is járult: az általános internethasználat. A két tényező együttesen elképesztő mértékben kibővítette a piacot: Engloner Gyula, a Compaq Magyarország PC-termékek csoportjának igazgatója elmondta, hogy cége tavaly 14 millió PC-t gyártott.

A PC belül többé-kevésbé szabványos, csereszabatos elemekből épül fel, és ez teszi lehetővé, hogy kiszolgálja a piac mind a három, jól elkülöníthető szegmen-

Engloner Gyula elmondta, hogy a teljesítménygazdálkodás megszüntetésére fejlesztette ki a Compaq az iPAQ nevű gépét, amely elegendő teljesítménnyel rendelkezik az interneteléshez és a közepes teljesítményt igénylő feladatokhoz, azaz lefedi a vállalati felhasználás jelen-

tős részét. Igazi vonzereje az ára, a legolcsóbb változat 500 dollárba kerül, természetesen monitor nélkül. Az iPAQ, bár hálózatkész, azaz van egy 100 megabit/másodperc sebességű Ethernet csatlakozója, és elindítható a hálózaton keresztül is (Wake-on-LAN) nem vékony ügyfél, mert

tartalmaz merevlemez és előre telepített operációs rendszert. Ez NT 4.0 Workstation vagy Windows 2000 Professional lehet, és benne van a gép árában. Négyféle konfigurációban rendelhető az iPAQ, a „legacy-free” 5 USB csat-



lakozót tartalmaz, leszámítva a VGA, az Ethernet-csatlakozót és a hangkártya ki- és bemeneteit. A



Engloner Gyula

sét: a nagyvállalatokat, a kis cégeket és irodákat, valamint az otthoni felhasználókat. A három szegmens igényei alapvetően eltérnek egymástól. A nagyvállalati környezetben fontos, hogy távolról menedzselhető legyen, viszonylag hosszú időn át megbízhatóan működjön, a rendszergazdának ne kelljen hozzányúlania, mert ez növeli az üzemeltetési költségeket. Mindezekért cserébe a cégek többet is hajlandóak fizetni, vásárláskor nem az alacsony ár az elsődleges szempont. Egészen mások az otthoni felhasználók PC-választási szempontjai. Itt a legfontosabb tényező az ár és a bővíthetőség. Olyan perifériákat is igényelnek – 3D videokártya, botkormány stb. –, amelyekre a vállalati környezetben nincs szükség. A kettő közötti tartományban, a kis cégeknek fontos az ár, de mivel általában ritkábban tudják cserélni a gépeket, azokért a konfigurációkért, amelyek nem avulnak el túl gyorsan, többet is hajlandóak fizetni.

A Compaq szerint az asztali rendszerek területén a nagyvállalati felhasználásban ma az árcsökkenés ellenére is pazarolni kényszerülnek a cégek. A tipikus vállalati felhasználás 90 százaléka három kategóriába sorolható (lásd az ábrát). A nagy teljesítményt igénylő alkalmazások közé tartozik a CAD, a DTP, a prezentációkészítés stb. Kisebbségi teljesítmény is elegendő a szövegszerkesztéshez, levelezéshez, ez teszi ki az irodai alkalmazások döntő részét. Végül viszonylag alacsony teljesítmény is elegendő az információ-eléréshez, a böngészéshez. Ma a cégek mindhárom területen többé-kevésbé hasonló teljesítményű PC-eket használnak. Természetesen elvileg a különböző célokra vásárolhatnának eltérő teljesítményű PC-eket, a tapasztalat szerint azonban jobban szeretik az egységes konfigurációt, mert az ilyen géppark könnyebben kezelhető.

Már kis- és középvállalatok számára is elérhető változatban.



Az új, Kulcs@kész SAP rendszer már a kis- és középvállalatok számára is elérhető áron képviseli a világszínvonalat. A Kulcs@kész SAP az R/3® vállalatirányítási rendszer előrekonfigurált megoldása, amelyet kifejlesztett a kis és közepes cégek vállalatirányítási problémáinak megoldására dolgoztunk ki. A szoftver segítségével vállalatok aktív részese lehet a világpiacon robbanászerűen terjedő internetes kereskedelemnek is.

Kulcs@kész SAP a kicsiknek, hogy felnőjenek.

SAP Hungary Kft. Telefon: (+36 1) 488 5446; www.sap.com/hungary

Partnereink: Békán-Informatika Kft., tel.: 317-5180, e-mail: etol@beka.com.hu • HATREC Magyarország Kft., tel.: 206-2577, e-mail: info@hatrec.hu • KPI-DSY Informatika Kft., tel.: 452-1300, web: www.kpi-dsy.hu • KPMG Hungary Kft., tel.: 270-7470, web: www.kpmg.hu • KUBIT Computer Kft., tel.: 228-5410, web: www.kubit.hu • LAUREL Informatika Kft., tel.: 22/510330, web: www.laurel.hu • MATAVCOM Kft., tel.: 422-8000, web: www.matavcom.hu • MAV Informatika Kft., tel.: 428-0195, web: www.mavinfo.com.hu • Hősziget Informatika Kft., tel.: 432-9300, web: www.otcomp.hu • ORIGIN Hungary Kft., tel.: 282-1900, e-mail: origin@hu.origin.com • Selectrade Kft., tel.: 264-3333, e-mail: company@selectrade.hu • Systech Kft., tel.: 342-1937, e-mail: info@systech.hu

© 2000 - SAP Hungary Kft. H-1122 Budapest, Hercei u. 12. Tel.: (+36 1) 457-8333, Fax: (+36 1) 457-8344. Minden jog fenntartva. © 2000 - SAP AG. Az SAP Az és R/3 az SAP AG bejegyzett védjegye.





„Legacy” konfiguráció a 2 USB porton kívül PS/2 billentyűzet- és egérsatlakozóval, valamint soros és párhuzamos porttal rendelkezik. Mindkét kategória választható 500 megahertzes Celeron vagy Pentium III processzorral, az almemória 64 vagy 128 megabájt, és 512 megabájtig bővíthető. Opcionálisan 24-szeres sebességű CD- és 4-szeres sebességű DVD-olvasóval is rendelhető, ezek a Compaq Multi-Bay technológia révén működés közben cserélhetők, és kompatibilisak a Compaq noteszgépekben alkalmazott meghajtókkal.

A telepített operációs rendszer nyelvének megfelelően vannak nemzeti változatai az iPAQ-nek, így kérhető magyar Windows 2000 Professionalal is.

Új területek

Vevői igények

Erfőforrás-igényes feladatok
CAD, pénzügyi, grafikai alkalmazások

Irodai alkalmazások

Információkeresés, -közlés
(internet, e-mail)



Az iPAQ-et a Compaq Easy Access Keyboard nevű billentyűzetével látják el, amelyen a standard bil-

lentyűzethez képest plusz gombok is vannak; előre lehet definiálni a funkciójukat, a tengerentúlon például

az automatikus belépést valamilyen szolgáltató webhelyére.

Cs. S.

Kiszolgálók, tárolók nagyvállalatoknak

A nagyvállalati környezetben használt kiszolgálókról és tárolómegoldásokról a Compaq Magyarország munkatársai, **Ódor Tamás** értékesítési tanácsadó és **Stancsich György** AlphaServer-termékmenedzser beszél lapunknak.

A Compaq kiszolgálóinak három kategóriájából – a munkacsoport-kategóriából, a közép- és a felső kategóriából – az alsó kettő az utóbbi egy-másfél évben gyökeresen átalakult; ezek a számítógépek legfeljebb négy processzorral működhetnek, kapcsolatos rendszerarchitektúrával, a SPECint2000 és SPECfp2000 szerint a világ legnagyobb teljesítményű, EV67-es processzoraival.

A felső kategória alapplatformja

Az idei május 16-ával – az AlphaServer GS sorozatának, a TurboLaser család utódjának a megjelenésével – megújult a felső kiszolgálókategória is; a Compaq az internet korának kívánalmait igyekszik kielégíteni ezekkel – a két alsóbb kategóriában megszokottnál hosszabb, legalább ötéves élettartamú – gépeket: a gyorsaság, a teljesítmény, a megbízhatóság és a bővíthetőség iránti igényt (hogy a viszonylag nem nagy kezdőösszegért beszerzett gépeket modulárisan lehessen bővíteni, esetleg folyamatos üzem közben).

Teljesítmény

Az AlphaServer GS 80-asnak, a GS 160-asnak és a GS 320-asnak a teljesítményét (processzorait, memóriáját, ki- és bemenetét) a következők jellemzik:

- Jelenleg legfeljebb 32 processzorig bővíthetők; a kiszolgálók élettartama alatt megjelenő még nagyobb teljesítményű processzor-vezérlővel is lehet majd őket használni – egy rendszeren belül nem csak egyféle processzorral –; a mostani gépekben EV67-es, 731 megahertzes processzorok működnek (később a 0,18 mikrométeres technológiával készülő EV68-as processzorok is fognak).
- A maximális memóriaméret 256 gigabájt.
- A be- és kimeneti bővítések száma 224 lehet. A gépeknek két-szintű hierarchikus crossbar archi-

tektúrájuk van (ez teszi őket modulárisan bővíthetővé). Az alap építőkövek egy crossbar kapcsolós négyes modul: a Quad Building Block (QBB); a második crossbar kapcsolós ezeket a QBB-eket köti össze.

A gépeket lehet fűrtözni, tudományos környezetben 100-nál több gépet is össze lehet rakni – 32 terabájt memóriájú, 4000 processzoros rendszereket is; ez teljesítményben másfélszer annyi, mint a mostani Top 500-as szuperszámítógépes lista első helyezett rendszere.

A GS 80, 160 és 320 ugyanazokból a főbb komponensekből (processzorból, memóriából, B/K kártyákból) épül fel, bővíthetők tehát használhatók ezek az összetevők, sőt a szekrény is.

Megbízhatóság

A rendszer tervezői a tervezett és nem tervezett leállások minimalizálására törekedtek. Az AlphaServer GS-ekből álló rendszerekben hard és soft partíciókat lehet kialakítani: a hard partíciókat a négyes egység (QBB) határai mentén. Ezek a hard partíciók fűrtözhetők, és különböző partíciók különböző operációs rendszereket futtathatnak. Egy-egy hard partíció belül soft partíciókat lehet létesíteni, s azokon izoláltan lehet futtatni össze nem férő alkalmazásokat, vagy időben felosztani a feladatokat; például nappal az interaktív alkalmazásokat futtatni, éjjel a kötegel feldolgozást, s átcsoportosítani közöttük az erőforrásokat. A nem tervezett leállás időtartamát csökkentheti, hogy a hardvert támogatja a főbb komponensek hot swap cseréjét, valamint a menet közbeni memóriabővítést.

Az operációs rendszerek

Az AlphaServer GS kiszolgálócsalád gépei két operációs rendszert futtatnak: a több mint 20 éve piacon levő, nagy megbízhatóságú OpenVMS operációs rendszert, és az Alpha által egyetemben kezdetől 64 bites Tru64 Unix operációs rendszert. A Tru64 Unix legújabb válto-

zata lehetővé tesz egy, a VMS-éhez hasonló fűrttechnológiát, a TruCluster Server szoftvert. Ez a fűrtöt ki-



Ódor Tamás (balról) és Stancsich György

vűrlől egyetlen egységes rendszernek mutatja, és fűrt szintű állományrendszert ad, s nagyban egyszerűsítheti a nagy rendszerek felügyeletét.

Szerviz- és szolgáltatási portfólió

A kiszolgálócsaládhoz teljes körű szolgáltatási háttér is rendelhető. A nagy megbízhatóságot követelő rendszerekhez a Compaq 7-szer 24 órási rendelkezésre állást is kínál, és a bejelentéstől számítva 2 óra belül megkezdheti a szervizmunkát. A leállási idő csak akkor lesz elegendően kicsi, ha a konfigurációkhoz alkalmas szolgáltatási csomag társul; csak így lesz ugyanis egyszerűsített a működés.

Teljes körű háttérmegoldások

A Compaq teljes megoldást szállít: hardvert, operációs rendszert, alkalmazói szoftvereket, fűrtözésszoftvert, szervizszolgáltatást és az utóbbi időben egyre nagyobb teljesítményű és funkcionális háttérmegoldást. Még a Digital alkotta meg a StorageWorks háttérmegoldást, s a Compaq erre támaszkodva dolgozta

ki a háttértár-rendszerekkel kapcsolatos jövőképét, az ENSA-t (Enterprise Network Storage Architecture). Ez főleg a nagy sebességű üvegszál optikára – a Fibre Channelre – épülő tárolórendszer. Háttértár-környezetben eddig jobbra csak a legfeljebb 25 méteres távolságot áthidaló SCSI alapú rendszerek működtek; a Fibre Channel két tekintetben új; nagy – 1 gigabit/másodperces – sebességű, és nagy távolságot meghalhat át – a száloptikától és a meghajtó lézertől függően többször 10 kilométert is. A Compaq Fibre Channel alapú moduláris rendszerei StorageWorks alapokon nyugszanak; így viszonylag kicsi az induló költség, de a rendszer kapacitása szinte korlátlanul bővíthető.

Ezek a rendszerek általában külső alrendszerek, s egy erte a célra beépített számítógép (tömbvezérlő) irányításával működnek, operációs rendszer jellegű alapszerverrel; főbb elemek mind redundánsak. Minden ilyen vezérlő mellett van egy redundáns vezérlő is, mindkettő nagy méretű gyorsítótárat tartalmaz. Mivel a lemezeghajtók mechanikus eszközök, a sebességüket nem lehet olyan ütemben növelni, mint a félvezetőket, ezért megfelelő algoritmusokkal a gyakran használt adatok gyorsítótárban tartásával, teljes lemezsávok előrelvasásával minimalizálni lehet az író- és olvasófeje mozgását.

Egy-egy ilyen alrendszer több kiszolgáló háttértárigényét is kielégítheti. Együttműködik a leggyakrabban használt operációs rendszerekkel – a Tru64 Unix, az OpenVMS, a Windows NT, a Windows 2000 és a Novell NetWare mellett a Sun Solarisával, a HP/UX-szel és az IBM AIX-szel –, egyetlen tárolórendszer elegendő lehet tehát egy heterogén kiszolgálóegyesítéshez. A vezérlővel lemezeket vagy lemeztáblákat lehet hozzárendelni egy bizonyos kiszolgálóhoz; így az a kiszolgáló csak ezeket éri el. Erre a háttértár-alapmegoldásra épül például a katasztrófatűrő megoldás és az integrált vállalati mentési megoldás (Enterprise Backup Solution).

Katasztrófatűrő megoldások

A katasztrófatűrő megoldáshoz két telephely szükséges, mindkettőn működnek kiszolgálók, rendszerint

fűrtben. A fűrtöz tárolórendszer csatlakozik, a tárolórendszer pedig össze van kapcsolva a távoli, 10-40 kilométerre (vagy ha ATM kapcsolat tartható fenn közöttük, akkor esetleg több ezer kilométerre) levő telephellyel. Ha az elsődleges helyen a kiszolgáló írásműveletet végez, akkor a vezérlő a felírandó adatot a kapcsolón és a Fibre Channelen keresztül elküldi a távoli telephelyre is, és az ottani vezérlő is felírja lemezrendszerére; az elsődleges helyen levő kiszolgáló csak akkor kap megerősítést az írásművelet lezárulásáról, amikor az adat bekerült a távoli rendszer íráshoz kapcsolódó gyorsítótárába. A duplikáció tehát kiszolgálótól független, csak a tárolóvezérlő kezeli.

Katasztrófhelyzetben a két telephely kapcsolatát meg lehet szüntetni, a távoli telephely tárolórendszerét logikailag le lehet választani az elsődleges rendszertől, és hozzá lehet rendelni egy ottani kiszolgálóhoz, majd azon rendszerbetöltés után újra lehet indítani az alkalmazást.

Integrált vállalati mentési megoldás

Az elektronikus kereskedelem körülményei között már nem lehetséges az „éjjeli” és „hétvégi” mentések, s egyre kevesebb idő maradt a mentések elvégzésére. A Compaq megoldásával, az Enterprise Backup Solutionnel a vállalat egyetlen nagy teljesítményű mentőegységre viheti ki kiszolgálóinak adatait az éles üzem alatt. A menet közbeni mentés két módszerrel végezhető el: a klón és a pillanatfelvételi módszerrel. A klón módszer szerint az éles, de egy pillanatra konzisztens tette adatbázisról készítenek fizikai másolatot. A pillanatfelvételi módszerrel nem fizikai másolat készül, hanem a mentendő lemeztérlet logikai blokkhozrendelését mentik el – a bittérképet –, és az alapján kezdik el a mentést. Az így elkészített másolat leválasztható az éles alkalmazásról és tetszőleges célra használható, esetünkben szalagos mentésre. Ezek az integrált mentő megoldások harmadik fél szoftverrel tartalmazzák, a Legato NetworkWork, a VERITAS Backup Execet vagy a CA-tól az ArcServeIT-t.

Seres Iván

A folyamatos felügyelet csökkenti a javítás igényét

Avallati informatika egyik legfontosabb kérdése a működő rendszerek mögött álló szervizszolgáltatásoké. A Compaq Magyarország kínálatát Rohály Gábor szervizüzletigazgató ismertette.

Ezen a területen az eszközök igen széles körét tudhatja magáénak a Compaq, a hasonló piaci kínálatól pedig alapvetően az különbözteti meg, hogy egy nagyon erős belső szervizcsapat áll mögötte. A szerviz kínálat az alkatrész-biztosítástól az erőforrás-kihelyezést is érintő feladatátvállalásig terjed. Maga a szolgáltatásportfólió két részre osztható. A hagyományos követő szolgáltatási skála a munkanapokon munkaidőben történő hibabejelentéstől és elhárítástól, a 7x24 órás beavatkozási idejű kétórás megjelenésű szervizig terjed, az alapkínálat pedig a távoli bejelentkezés – távoli karbantartástól a helyszíni segítségnyújtásig tart. A másik – és az előzőnél jobban előremutató – forma a megelőző karbantartási szolgáltatásoké. Az elmúlt időben a Compaq világszinten olyan nagy mennyiségű tipizálható tudást gyűjtött össze, amely módot ad az ilyen szolgáltatások elindítására.



Rohály Gábor
szervizüzletigazgató

A GartnerGroup világméretű statisztikáiból látszik, hogy a hardver és az operációs rendszer okozta leállások kevesebb mint húsz százalékát teszik ki az összes leállásnak. Fontos tehát az összes többi területre odafigyelni, ezekre egy hagyományos szervizszerződés általában nem tér ki. Ennek megfelelően a szolgáltatások alagondolata abból az elvből származik, hogy miköz-

ben a hardverelemek különböző tartalékolási technológiák felhasználásával egyre nagyobb megbízhatóságot tudhatnak magukénak, és a leállások egy jelentős része szoftver-, illetve üzemeltetés típusú problémákból ered, ezért hamis biztonság-tudat csupán a hardverelemek megbízhatóságát figyelembe venni. A megelőző típusú szolgáltatások kínálatának legerősebb eleme az, amelyek az alkalmazás rendelkezésre állásának megvizsgálására is kiterjed. A vizsgálat hat különböző szempont szerint történik, így megnevezik a rendelkezésre álló hardvert, a hálózatot, az üzemeltetési környezetet, az operációs rendszert, az alkalmazást, valamint az üzemeltetési eljárásokat. Az átvizsgálás eredményeit egy erre a feladatra kiképzett konzultáns értékeli, vele szemben alapkövetelmény a tízéves támogatási gyakorlat. Ez a konzultáns szakértő csapatával végigvizsgálja az adott üzemeltetési környezetet, és egy-másfél hónapos munkával egy ajánlásrendszerrel dolgoz ki. Maga az ajánlásrendszer a gépteremtől az operációs rendszer frissítési ütemezéséig mindenre kiterjed, az átvizsgálás kiértékeléséhez pedig egy mérleghöz hasonló szoftveres-

köz áll rendelkezésre. E „mérleg” egyik serpenyőjébe az egy óra leállásra eső költség, a másikba pedig a leállás elkerüléséhez tartozó beruházási igények kerülnek, így ezzel az eszközzel elkerülhető a túlbiztosított rendszerek létrejötte.

Azok, akik csupán rendszerük objektív értékelésére voltak kíváncsiak, a megfelelő szerződés keretében megvásárolhatják ezt az ajánlásrendszerrel, de a Compaq Magyarország további lépéseket is kínál. Így az ajánlások bevezetése után a „rendelkezésre állási partnerségnek” nevezett szerződésforma keretében a normál karbantartási szerződéseknél jóval nagyobb kötelezettségvállalással garantálja a Compaq azt, hogy egy megállapodott szintnél egy adott időszakban a rendszer nem áll többet. A partneri szerződés keretében folyamatosan követik az ügyfél operációs rendszerére vonatkozó gyártói javítások megjelenését, és gondoskodnak azok bevezetéséről, és az ügyfél mellé kineveznek egy olyan technikai szakértőt, aki segíti az üzemeltetés munkáját. Akinek ez túl komplex szerződés, annak részfeladatok elvégzésére is tudnak szakértőket ajánlani.

A szervizterület másik újdonsága

a kisebb cégek számára jelentősen könnyebbé teszi a vállalkozásokkal, amelyek rendelkeznek a kisebb feladatok elvégzésére alkalmas szakemberekkel, de nagyobb – például unixos – rendszerrel kapcsolatos feladatok elvégzésére meghaladja erőiket, olyan feladatátvállalási szerződést köt a Compaq, amely kiterjed az operációs rendszer paramétereinek figyelésére, a szükséges szoftver-karbantartási feladatok elvégzésére. Magyarországon még nem terjedt el a távolról való bejelentkezés és beavatkozás lehetősége – a Compaq ezt is tudná vállalni –, ezért gyakoribb a helyszíni segítségnyújtás.

Még mindig meg kell küzdeniük azonban a szervizszolgáltatások árazásával kapcsolatos régi szemlélettel. Nagyon sokan ugyanis még mindig a beszerzési árhoz mérik a karbantartás költségeit. A fenntartás költségeit azonban mindig a megelőző kárhoz kell viszonyítani, azaz azt kell vizsgálni, hogy mennyibe kerül egy rendszerleállítás, és akár időfüggő tényező is lehet, mert például nem biztos, hogy a kár egy nappal, vagy egy éjszakai leállítás esetén azonos mértékű.

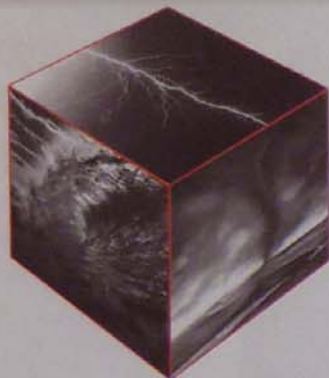
Révész Gábor

The Power to Develop

iDevelop 2000
Presented by OTN

Prága, 2000. június 21-22.

Minden résztvevő egy Internet Fejlesztő Szoftver csomagot kap ajándékba.



4 szekció

- több mint 30 technikai prezentációval
- Oracle8i – Adatbázis az internet alapú számítástechnikához
- e-Business portálok fejlesztése
- e-Business alkalmazások fejlesztése Java és XML felhasználásával
- e-Business gyors képzés

9 interaktív szekció

- plenáris előadás
- technikai workshop
- technológiai bemutató



Helyek korlátozott számban!

A hazai felhasználóknak teljeskörű utazási csomagot ajánlunk, amely tartalmazza az útiköltséget, a szállás költségét, és a programokon való részvétel költségeit. További információ: 224 1700

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Részletes tájékoztatást, árakra vonatkozó információt és a jelentkezési lehetőséget megtalálja a

<http://technet.oracle.com/idevelop>

Sponsored by



intel



© 2000 Oracle Corporation. All right reserved. Oracle is a registered trademark, and Software Powers the Internet, iDevelop 2000 and Oracle8i are trademarks or registered trademarks of Oracle Corporation. Other names may be trademarks of their respective owners.

Q

A

**HA AZ IDŐJÁRÁS COMPAQ-RENDSZER
LENNE, VAJON MIRŐL BESZÉLGETNÉNEK
EZUTÁN AZ ANGOLOK?**

Talán arról, hogy az új gazdaság, az internet világába csak megbízható rendszerek, korszerű technológiák és átfogó szolgáltatások vezethetnek el. A Compaq Magyarország legnagyobb rendszerintegrátoraként és informatikai szolgáltatójaként NonStop™ eBusiness megoldásokat kínál ügyfeleinek: számtalan sikeres nagyvállalati projekt fővállalkozói tapasztalataival megismeri felhasználóit a számítástechnikai környezet személyeitől és viharaitól, és ideális feltételeket biztosít a zavartalan munkához a nap 24 órájában, a hét minden napján. Évszakok jöhetnek, frontok mehetnek, a lényeg nem változik: minden működik. www.compaq.hu/NonStop

24x7x COMPAQ

Compaq Nagyvállalati Megoldások

COMPAQ NonStop™