

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 6. SZÁM 2001. FEBRUÁR 6. ÁRA: 250 FORINT

Fizetős Napster

Új, ezúttal előfizetéses és fizető szolgáltatás indítását tervezi az év közepén a Napster, jelentette be a davosi gazdasági fórumon a német Bertelsmann vezérigazgatója, Thomas Middelhoff. Megmarad viszont az eddigi ingyenes zene-csereberelő szolgáltatás is, ugyanúgy igénybe vehetik a felhasználók, mint eddig. A Napster decemberben 20 ezer felhasználóra kiterjedő felmérést végzett; ebből az derült ki, hogy többségük hajlandó lenne havonta 15 dollárt fizetni azért, hogy letölthető zenét kapjon az interneten keresztül. A Bertelsmann szövege azonban figyelmeztetett, hogy a kérdésben szereplő összeg nem azt jelenti, hogy a tényleges szolgáltatás is ennyibe kerül majd.

Sok részlet még nem ismert arról, mi-
ben is lesz más a szolgáltatás. Az biz-
tos, hogy az itt használt műveket a
szerzői jogok tulajdonosa és az elő-
adók is kapnak pénzt, illetve megbiz-
hatóbb lesz a letöltés, az állományokat
víruskeresővel ellenőrzik, és minden-
dal mindig letölthető lesz. A Bertels-
mann októberben kötött stratégiai szö-
vegséget a Napsterrel, és pénzügyi se-
gítségét is nyújtott neki a zenekiadók
elleni pere idején. Egyes hírek szerint
a német médiabirodalom már többségi
tulajdoni szerzett a Napsterben, de ez
mindkét érdekelt fél tagadja.

A Napster ingyenes lemezcsereelő szoft-
verét már világszerte 57 millióan hasz-
nálják, ami kiváltotta a nagy lemezki-
adók haragját: ők egyszerűen lopás-
nak tekintik a dolgot. A nagy kiadók
közül egyedül a Bertelsmann tulajdo-
nában lévő BMG Entertainmenttel sike-
rült megegyeznie a cégnek, bár a töb-
biekkel is folytat tárgyalásokat. (IDGNS,
Amsterdam)

Framinghami társiadványunk, a
CIO a közelmúltban összeállítást
készített az internethasználat biz-
tonsági kérdéseiről. Minthogy ak-
kor még nem álltak a lap rendel-
kezésére a 2000. évi adatok, be kell
érmünk az előző év számaival. Esze-
rint: 1999-ben 32 százalékkal, 4
milliárd dollárra bővült az inter-
netbiztonsági szoftverek világszáma.
Az IDC négy kategóriában vizsgálta
a forgalom növekedésének ütemét,
és a következő eredményre jutott: a
védőgátak (csak szoftver!) piaca 25,
a titkosító szoftvereké 33, a vírusde-
tekáló és vírusölő termékeké 21, a
belépési jogosultságot vizsgáló, ad-
minisztráló és kezelő programoké
pedig 41 százalékkal nőtt.

A védőgátpiac forgalma 537 mil-
liárd dollár; a piacvezető cégek a
Check Point Software Technologies,

a Network Associates és a Com-
puter Associates International. Az
IDC elemzői úgy látják, a többi te-
rülethez képest viszonylag gyorsan
tagolódnak a védőgátpiac: a 100 dol-
lárnál kevesebbe kerülő, úgyneve-
zett személyi védőgátak kelendőbb-
ek, mint a kategória egyéb, jóval
bonyolultabb, elsősorban vállalati
felhasználásra szánt termékei.

Az IDC szerint ma már jószere-
vel egyetlen e-kereskedőnek sem kell
attól tartania, hogy az elektronikus
vevők kizárólag az online vásárlás
biztonságával kapcsolatos aggályok
miatt maradnak távol.

Kanadában jelenleg nem is annyira
az interneten vásárlók aggodnának
a biztonság miatt, mint inkább a táv-
munkások, illetve a vállalati munka
szempontjából kritikus adatokkal
utazó üzletek. Az IDC toron-

Első a biztonság

VIRTUÁLIS MAGÁNHALÓZATOK AMERIKAI PIACA



tói irodájának adatai szerint legke-
vesebb 1,5 millió kanadai dolgozik
táv munkásként, és több millióra te-
hető azoknak a száma, akik rend-
szereznek járnak üzleti útra, amelyre
magukkal viszik a céginformációkat,
fontos adatokat tartalmazó vállalati
laptopot.

Nem ritka az olyan eset, hogy a
repülőtéren, a szállodában vagy más-
uttal ellopják a mobildolgozótól a tel-
jes felszerelést (PDA, személyi hívó,

mobiltelefon, táskagép stb.). Ilyen
helyzetben, a kellő védelem hiányá-
ban, a tolvaj nemcsak az adott eszkö-
zöt használhatja, hanem – mint jo-
sult felhasználó – bejuthat akár a
vállalat hálózatába is. Mark Fabro,
a Guardent Canada igazgatója sze-
rint manapság a mobilkészülékek biz-
tonságára legalább annyi, ha nem
több figyelmet kell fordítani, mint a
fix környezetben működő rendsze-
rek védelmére. (CIO)

E-vállalatot alapított a Deutsche Telekom

A Deutsche Telekom 10. sajtóko-
lokviámán jelentette be a T-Sys-
tems cég létrehozását. Átszervezése
során a DT-t négy egységre bontják:
T-Online, T-Mobil, T-Systems és
T-Com. A Németországban első és
Európában is másodiknak számító
távközlési cég átszervezése az in-
formációtechnológia és a távközlés
közeledésének, sőt egybeolvadásá-
nak jegyében megy végbe, így a ve-
zetékes távközlés nem is szerepel
náluk önálló üzletágként.

Az újabb cég, a T-Systems a
DT eddigi informatikával foglalkozó
részlegei és a debis rendszerház
összeolvadásából született. A DT
részesezése a cégben 50,1, a Daim-
ler-Chrysleré 49,9 százalék. A debis
eddig a világban a huszadik, Európá-
ban a hetedik helyet foglalta el
(Németországban természetesen az
első volt). A DT IP-adatesortja a
világranglistán negyedik, az európai
értékelés szerint második, otthon az
első helyen állt. Az új cég 37000
dolgozójával pillanatnyilag az euró-
pai ranglista második helyén szere-
pel, de elsőre tör. A T-Systemst
mátrixrendszerben szervezik, a rész-
legekből egyetlen e-vállalatot épí-
tenek fel, egységes elvek szerint. Az
új cég stratégiája, hogy a Plan-
Build-Run elvét követve teljes körű
szolgáltatást nyújtson az ügyfe-
leknek a távközlés és az informá-
ciótechnológia területén, mondta
Christian A. Hufnagl, a T-Systems
elnöke. Az indulásnál 1400 nagy
ügyfelükre, illetve 800, a másorszo-
rás és a média területen dolgozó
ügyfelükre számítanak.

Németországon kívül 32 ország-

ban van érdekeltégük, mintegy tíz-
ezer főt foglalkoztatnak. Jelenlé-
tük főleg Ausztriában, Olaszország-
ban, Spanyolországban és Francia-
országban fontos, mondta Rudolf
Gröger, a T-Systems nemzetközi
ügyekért felelős vezetője.

Magyar kapcsolataikról mindössze
annyit mondtak, hogy a Matáv-
val működnek együtt, részletekbe
azonban nem bocsátkoztak. A cég
elsősorban Észak- és Kelet-Európá-
ban, Angliában és az Egyesült Álla-
mokban szeretne terjeszkedni.

Kriszán György

Százmilliók Linuxra

Mike Lawrie, az IBM EMEA-régió-
jának ügyvezető igazgatója a párizsi
Linux Expon tartott beszédében kö-
zölte, cége azt tervezi, hogy a kö-
vetkező három évben további 300
millió dollárt investál a globális
Linux-támogató szolgáltatásba. A
szolgáltatások a Linux alapú elek-
tronikus kereskedelmi rendszerek
létrehozásában segítik az ügyfele-

ket, a jelenlegi kereskedelmi rend-
szereket pedig abban, hogy áttérjenek
a Linuxra, valamint a magas
rendelkezésre állású Linux-fürtök
létrehozását ösztönzik a stratégiai
üzleti alkalmazások támogatására.
A 300 millió dollár a tavaly és vé-
gén bejelentett 1 milliárdot egészíti
ki, amelyet a cég a Linux támogató-
sára kíván fordítani; ebből mintegy
200 millió jut az EMEA-térségre,
közölte Lawrie. (IDGNS, Boston)

Dell-Unisys

Egy milliárd dollár értékű megállapodást írt alá a Dell és a Unisys. A
két cég között már korábban is volt
szolgáltatási egyezmény, ez egé-
szült most ki OEM-szerződéssel:
a cégek ezentúl saját márkanévük
alatt értékesítik egymás Intel ala-
pú kiszolgálóit. A Dell így a Uni-
sys CMP architektúrára épülő 16
és 32 processzoros szervereirez jut
hozzá, míg a Unisys a Dell 2, 4 és
8 processzoros PowerEdge kiszol-
gálóiit kínálja majd a piacon saját ne-
ve alatt. Az is a mostani megállapo-
dás része, hogy a Unisys megkapja
a Dell Preferred Service Provider
státust egyes termékek telepítési
és támogatási szolgáltatására, vala-
mint hálózati és rendszerintegrációs
tevékenységre. (IDGNS, London)



KIOSZTOTTÁK AZ IVSZ MENEDZSERDÍJAIT

Február elsején Sik Zoltán informatikai kormánybiztos rövid beszéde után Fakien Pál,
a bírálóbizottság elnöke adta át az IVSZ negyedik alkalommal kiosztott menedzserdí-
jait. Az év informatikai menedzsere idén Keresztési János, a SUN Magyarország
ügyvezetője lett, a legjobb projektmenedzser díjat Kenyeres Judit, az ICL M&V-pro-
jektjének vezetője kapta. Az év fiatal menedzsere díjjal Nemes Dánielt, a Tenet
ügyvezetőjét jutalmazták.

Mindent
az informatikáról!

www.szamitastechnika.hu



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



csak
KÖNNYEDÉN!

→ AZ OKI PAGE 14EX A LEGVASKOSABB NYOMTATÁSI MUNKÁKKAL IS KÖNNYEDÉN MEGBIRKÓZIK...

111.500.- Ft+Áfa



14 lap/perc • 600 x 1200 dpi
DOS, WIN 3.1/95/98/ME/NT/2000

OKI PAGE 14ex

OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. 1051 BUDAPEST,
BAJCSY-ZSILINSZKY ÚT 12. • HONLAP: WWW.OKIHU.HU
E-MAIL: OKI@NYOMTATO.COM • TEL. 327 4070 • FAX 327 4076

NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK • CHS KFT. 06 1 451 3500
CORWELL KFT. 06 1 306 9060 • FLAG RT. 06 1 383 0155 • HS PRINT KFT. 06 1 270 7600 • SVED RT. 06 1 489 8000
SYSTEM PARTNEREK • ALBACOMP RT. 06 22 315 414 • GETRONICS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9920 • SZINVANET KFT. 06 1 252 0545

OKI

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Csak a változás állandó

Ez a megújult Számítástechnika Online **Most** érkezett rovatának legfőbb jellemzője. **Kattintson** a címre naponta többször is, érdemes. Minden órában találhat **új** és **új híreket** az informatika és a távközlés világából.

Most érkezett – és már olvasható!

www.szamitastechnika.hu

(vagy rövidebben: www.szt.hu)

TARTALOM

PIAC

- Sun-Microsoft: megegyezés 4. oldal
Arcanum-sikerek (Csórián Sándor) 4. oldal
Novell-fórum az szt.hu-n Címár és portál – Beszélgetés Szittyá Tamással (Sziebig Andrea) 5. oldal

- Az e-kormányzat esélyei Magyarországon (Mártonffy Attila) 6. oldal

- Beck György lett a Menedzserek Országos Szövetségének díjazottja Így szavaztunk 6. oldal

- Lotus: teljes tudástérkép (Schopp Attila) 7. oldal

- Tűftűtött várakozások – Interjú Bojár Gáborral (Révész Gábor) 8. oldal

VEZÉRCIKK

- Boldog díjazottak, reménybeli jeltek (Sziebig Andrea) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK
Az idő sürget – Hírközlési törvény (Mallás Judit) 9. oldal

- A gyártás a múlt – Ericsson (Mallás Judit) 9. oldal



David Cantor

9. oldal



Ki fizet a végén?

15. oldal

- HTCC-csomagok (Mallás Judit) 9. oldal

HARDVER

- HÍREK
Rackbe zárt redundancia – APC Symmetra RM (Krizsán György) 11. oldal

SZOFTVER

- HÍREK
Második pillantás – Ezredvégi házi Windows (Csórián Sándor) 13. oldal
Külső és belső támadások (Kelemen Zoltán) 14. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Ki fizet a végén? – Online tartalomszolgáltatók (Zimányi Katalin) 15. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- Hírek
E-könyvek minden mennyiségben – Barnes & Noble Digital (Zimányi Katalin) 16. oldal

- Hosszú még az út a hazai cégek előtt – KPMG-felmérés a tudásmenedzsmentről (Mártonffy Attila) 17. oldal

- Pénzintézetek az internetgazdaságban (Mártonffy Attila) 17. oldal

- PÉNZ, PIAC, PROFIT 18. oldal

- ELŐZETES 18. oldal

- E SZÁMUNK HIRDETÉSEI 18. oldal

Ketteoszlik a Corel

Leváltatja magát a Linuxot fejlesztő üzletágát a Corel. A cég azonban nem akar teljesen kivonulni a szabad forráskódú operációs rendszer piacáról: egyrészt továbbfejleszti a WordPerfect és a CorelDRAW Linux-verziót, másrészt tulajdoni részt is meg akar tartani abban a cégben, amely megszerezte a leváltott üzletágát. A változás a Corel több évre és három fázisra tervezett stratégiai átalakításának egyik eleme. Az első időszak a következő 12 hónapot öleli fel. Ez idő alatt a Corel kiadja a CorelDRAW Graphics Suite továbbfejlesztett változatát, megjelenti ennek Macintoshra írt verzióját, és több értékesítési és marketing-kampányt indít új vertikális piacok meghódítására. Az ez után következő egy-két év lesz a második fázis, amikor a cég az infrastruktúrában végrehajtott stratégiai beruházások révén terjeszti ki szoftvercsomagjait. A grafikai programok addigra már jobban kihasználják a webes lehetőségeket. A rákövetkező egy évben, a harmadik fázisban a Corel már különféle felvásárlási lehetőségeket mérlegel majd, és nagy hangsúlyt fektet a Microsoft .Net technológiájához kapcsolódó termékek szállítására.

Folyamatosan erősíteni akarják a kapcsolatokat a WordPerfect felhasználóival. Rá akarják venni őket a Corel-termékek vásárlására is: a 22 millió WordPerfect-felhasználó közül 18 millió még nem vett Corel-szoftvert. (IDGNS, San Mateo)

Linux-labor nyílt

Január végén nyílt meg az Oregon állambeli Portlandben az Open Source Development Lab (OSDL), a nem profitorientált Linux-fejlesztőlaboratórium. A 19 szponzorozó több mint 24 millió dolláros támogatásával kialakított központnak két fő feladata van: egyrészt olyan erőforrásokat biztosít a nyílt forráskódú közösségnek, amelyeket az egyes fejlesztők nem engedhetnek meg maguknak, másrészt az alkalmazások teszteléséhez nagy számú felhasználót felvonultató szimulációs környezetet kínál. A labor vezetője Tim Withan lesz, aki eddig az Intelnél volt Linux-programmenedzser.

Tesztelik az új DNS-rendszert

A VeriSign Global Registry Services megkezdte a nem angol nyelvű doménnevekhez adott IP-címek tesztelését. A próba során tényleges

címeket rendelnek hozzá ahhoz a 800 ezer soknyelvű doménnévhez, amelyet eddig jegyeztek be. November óta dolgoznak azon, hogy nem angol karakterekkel is lehessen URL-eket beírni. Így először az „igazi”, webtől független tesztkörnyezetekben, utóbb pedig magán az interneten is elérhetőek lesznek ezek az „idegen nyelvű” doménnevek. A teljes teszt lezárja a következő hat hónapban.

Másik közleményben azt tudatta a VeriSign, hogy az eddig is elfogadott kínai, japán és koreai karakterek mellett február végétől a nyugat-európai nyelvű doménnevek regisztrálását is lehet kérni. Március elején következnek majd a délkelet-ázsiai és indiai, néhány héttel később pedig a közelkeleti nyelvek. (IDGNS, Framingham)

Webhelyvizsgálat

Bár a magánéletet védő szabályok szigorúbbak Európában, az amerikai webhelyek mégis jobbak ebből a szempontból – állapította meg a Consumers International, a több mint 250 fogyasztóvédelmi szervezettel tömörítő nemzetközi szövetség. A szervezet 750 kereskedelmi webhelyt vizsgált meg a két kontinensen. Mint kiderült, kétharmaduk gyűjt személyes információkat látogatóiról, viszont 60 százaléknak nem hozza nyilvánosságra az információk kezelésével kapcsolatos belső szabályait. Még aggasztóbb, hogy az európai webhelyeknek csupán 9 százaléka kér engedélyt a megadott információ további értékesítésére, és egyetűdük kérdezi meg a látogatót, feltehető-e elérhetőségét postai címlistára. A megvizsgált 15 százaléka még ennél is tovább megy: a felhasználó számára láthatatlan módon is beszeres személyes adatokat. Ennél az amerikai webhelyek jobban teljesítenek – 50 százaléknak kér engedélyt az adatok eladására –, de a Consumer International szerint még ez is elfogadhatatlanul rossz arány. Kiderült: vannak olyan helyek, ahol nem biztonságos kapcsolatunk keresztül továbbítják a vásárló hitelkártyájának adatait. (IDGNS, Amsterdam)

Borland

Kylix bemutató

Február 20-án a Thermal Hotel Helia báltermében

the
Kylix
Project

Észlelt főbb témáinkból:

- Kylix termékismertető és CLX architecture – vizuális fejlesztés
- Kylix adatbázis alkalmazásfejlesztés Data CLX és db Express segítségével
- WEB alkalmazásfejlesztések, NET CLX-szel
- Alkalmazások portolása Delphiről Kylixra

Borland

Kylix



Sztár előadóink: Jason Vokes termék marketing manager, technológiai szaktanácsadó, valamint a „C++ Builder For Dummies” című könyv szerzője

A nagy érdeklődésre, valamint a korlátozott férőhelyekre való tekintettel jelentkezését mielőbb küldje el!

FEBRUÁR 12-IG KEDVEZMÉNYES REGISZTRÁCIÓ!

Borland
Magyarország

Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 467-1780
Fax: 363-0098, internet: http://www.borland.hu, e-mail: info@borland.hu

WWW.COMSER.HU COMSER@MAIL.DATANET.HU WWW.COMSER.HU COMSER@MAIL.DA

DVD
LEMEZEK,
KIADVÁNYOK
KÉSZÍTÉSE, GYÁRTÁSA

MPEG-2 ENKÓDOLÁS
FELIRAT KÉSZÍTÉS
MENÜ TERVEZÉS
DVD-ROM
DVD-VIDEO
ENHANCED-DVD



14 BUDAPEST, BARTÓK BÉLA ÚT 51. TEL: (1) 208-3700, FAX: (1) 361-0197 1124 BUDAPEST,

Címtár és portál

Tizenhatodik negyedéve teljesíti túl a Novell Magyarország aktuális háromhavi penzumát. Ezzel az eredménytel nemcsak a hazai informatikai szállítók közt számít igen jónak,



Szittyá Tamás

hanem az európai novelles mezőnyben is követendő példának tartják a Szittyá Tamás által vezetett képviselet teljesítményét. A hazai novelles csapat eredménye annál is inkább figyelemre méltó, mert olyan cégnél érték el, amelynek csillaga ragyogott már fényesebben is a nagyvilágban. Itthon viszont igen jó a Novell elismertsége. E kettős helyzetről, pénzügyi teljesítményükről, a One Net stratégiáról és eddigi eredményeiről, mi meg a tervekről beszélgettünk Szittyá Tamással.

Dollárban számolva több mint 17 százalékos bevételnövekedést ért el a Novell Magyarország, kezdte beszámolóját az ügyvezető. Erre a számra azért is büszkék, mert forgalmnövekedésük meghaladta a hálózati piac növekedését. Ami a termékadásra illeti, licenccélesztésből dollárban számolva 52 százalékos növekedést produkáltak. Szittyá Tamás megjegyezte: a cég összforgalmanak mintegy 80 százaléka származik nagyvállalati licenccélesztésből, ami azt jelzi, hogy a korábbi évekhez képest hangsúlyeltolódás ment végbe ügyfélkörükben a kis és közepes cégektől a nagyvállalati vevők irányába. Az összbevétel

55 százalékát a NetWare 5 és 5.1 értékesítése tette ki, ami 11 százalékos növekedés az előző évhez képest. Az ügyvezető kiemelte, hogy az új címtár alapú hálózati szolgáltatások területén megnőtt a hozzáadott érték szerepe. Számszerűsítve: 135 százalékos növekedést könyvelhetnek el a csoportmunkaszoftverek világában, 17 százalékos növekedést pedig a hálózatfelügyeleti szolgáltatások területén.

Az elmúlt év projektjei közül Szittyá Tamás az Országos Rendőrfőkapitányságnál megvalósított rendszert emelte ki, ahol 12 ezer munkaadóval, 250 szervert, több száz telephelyt integráltak, ZENworks, ManageWise és GroupWise rendszert építettek ki. A telekommunikáció területéről a Westelnél és a Vivendinél megvalósított rendszert hozta fel példaként, a banki szférából pedig a Raiffeisen Banknál az alapvetően NT-s, IBM-es környezetben megvalósított címtárszolgáltatást említtette. Az ügyvezető kitért arra is, nem emlékszik rá, hogy tavaly vesztettek volna olyan jelentős projektet, ahol a Microsoft is indult. Egyébként a Microsoft piacán nem igazán érezték, hogy a Windows 2000 megjelenése miatt kieleződött volna a verseny.

Plusz-minusz

A sok hazai pozitívum mellett terékre került néhány kellemetlenebb kérdés is. Például a létszámleépítés. Mint ismeretes, világszerte 16 százalékkal kellett a novelles munkatársak számát csökkenteni. Ennek okát Szittyá Tamás azzal magyarázza, hogy a Novell volt az első olyan cég, amely a piac visszaesését megérezte. (Persze a Novell után sorban jött a többi cég is.) Ugyanakkor a Novellnek kimagaslóan jól sikerült az 1999-es éve; az akkori – elsősorban a dátumváltás miatti frissítésekből származó – felütést nem lehetett megismételni 2000-ban. Az ügyvezető szerint a létszámleépítés igazi oka a Novell stratégiaváltásában keresendő. Ugyancsak az új stratégia, az átszervezési költségek és a mögöttes marketing az oka annak is, hogy a Novell harmadik negyedéves nyeresége például 83 százalékkal múlta alul az egy évvel korábbit, Szittyá Tamás azonban

hangsúlyozta: a Novell továbbra is nyereséges cég, csak a nyereség mértéke csökkent. Mint mondta, az információtechnológia egyik legstabilabb cégeként továbbra is tudnak cégeket felvásárolni. Igaz, akvizíciós stratégiájuk is megváltozott, leginkább a Cisco-akvizíciókhoz vált hasonlatossá.

A nagyvilág történései elkerülték a Novell Magyarország háza táját. A hazai novelles csapat létszámát például nem kellett csökkenteni. Ellenkezőleg: itthon kereskedőkkel és egy rendszermérnökkel is növekedett a Novell Magyarország létszáma. A pozitív diszkrimináció okát Szittyá Tamás a magyar novelles

tevékenységéről faggattuk Szittyá Tamást. Ez a terület nem termékadásra, hanem oktatásra, tanácsadásra, szolgáltatásokra vállalkozik, s mint ilyen, az új gazdaság egyik legfontosabb ágazata. Az ügyvezető szerint ezen a területen a Novell Magyarország egy számjeggyű növekedést produkált az elmúlt évben, idén azonban ennél lényegesen nagyobb lesz a fejlődés. A tanácsadók szerepe pedig egyre inkább felértékelődik, mert a partnerek bevonásával leginkább ők tudják megvalósítani a One Net stratégia integráló funkcióját.

S ha már a One Netről esett szó: elválaszthatatlan tőle a címtár alapú

A HÁLÓZAT VARÁZSLÓJA: ZENWORKS FOR SERVERS

A Novell a rendszergazdák életét szeretné megkönnyíteni, egyben a hálózatkarbantartás költségét is csökkenteni a ZENworks for Servers 2-vel.

A szoftvercsomag jelentősen leegyszerűsíti a nagyméretű NetWare hálózatok felügyeletét és karbantartását. A ZENworks képes lesz a szerverekre automatikusan telepíteni a különböző javító-fejlesztő állományokat, így jelentős idő és munka-költséget takarít meg a vásárlóknak.

A ZENworks for Servers automatikus telepítőmodulja a NetWare 4.11-es vagy frissebb kiadású hálózati rendszereket támogatja; a ZENworks for Desktops 3 szoftverrel kiegészítve lehetővé teszi a munkaadókat és szerverek távoli karbantartását. A rendszergazdának elég csupán egyszer előkészítenie a telepítendő programokat és frissítéseket, a szerverről már a ZENworks for Servers

Tiered Electronic Distribution modulja telepíti őket a kijelölt gépekre vagy a hálózatra, legyen szó akár NetWare, NT vagy Windows 2000 szerverről, illetve munkaadókról. Elemzők véleménye szerint a piacon jelentős vásárlói igény mutatkozik a NetWare hálózatok felügyeletét megkönnyítő program iránt, amelyek legfontosabb eleme az automatizált telepítési mechanizmus kialakítása.

A ZENworks for Servers illeszkedik a Novell One Net elképzelésébe is, amelynek az a célja, hogy a vállalatok jelentős adatszolgáltatást vagy nagy méretű programokat továbbíthassanak az interneten át, akár a céges védőgáton keresztül is. A program március közepén jelenik meg a piacon, béta-változata már letölthető a <http://support.novell.com/beta/public/veblaplort>.

csapat eddigi eredményeivel magyarázza, illetve azzal, hogy ők az anyacéget megelőzve, egy évvel korábban alakították át a működésüket úgy, hogy a kisebb hálózatoknál használható dobozos termékek értékesítéséről a nagyvállalati licenccélesztésre helyezték a hangsúlyt.

Konkurens, partnerek

Novelles berkekben az elmúlt évben minden az új stratégiáról, a One Netről szólt. Mivel mi is gyakran írunk a One Netről, most az átalakítás során létrejött négy üzletcsoport egyikéről, a konzultációs csoport

szólta, hogy egyik fontos stratégiai partnerük, az Oracle valóban megszünteti a NetWare operációs rendszer támogatását. Emiatt azonban nem keseregnek különösebben, hisz más hálózati operációs rendszerek sem illeszkednek bele az Oracle stratégiájába. A Novell számára pedig az a fontos, hogy a címtárak területén az Oracle aktívan együttműködik a céggel.

A konkurens operációs rendszerrel maradvá, a Windows mellett a Linuxról is szót kell ejteni. Am Szittyá Tamás szerint itthon a Linux nem csökkenti a Novell piaci esélyeit. Az ügyvezető azt azzal magyarázza, hogy a Novell a nagyvállalatok körében erős, s itt számára a Linux nem ellenfél. Sokkal inkább partner, hiszen a Novell integrálja a linuxos rendszereket. Persze a web-szerverek piacán más a helyzet: ott a Linux szerepe Szittyá Tamás szerint is jelentős.

A Novell Magyarország intenzív kapcsolatot tart az iskolákkal. Az ügyvezető elmondta, hogy tavaly a Sunlet program keretében sok NetWare licenccel rendeltek tőlük. A piacon keringő pletykákat viszont – miszerint a Sunlet keretében idén nem rendelnek az iskolák NetWare licenccel – cáfolta. Hozzátette: az iskolák többségét értesítésekkel is vállalnak, hogy legyen oktatási intézményükben NetWare. Hogy a többlet-erőforrásait mi jelent, azt Szittyá Tamás nem kívánta részletezni. Ugyanakkor megjegyezte, hogy a Sunlet programban való részvétel mellett sok más támogatást is adnak az iskoláknak.

Tervek

Ami a jövőt illeti, Szittyá Tamás elmondta, hogy szerinte ez az év a címtár és a portál éve lesz. Valószínűnek tartja, hogy számos további nagy címtárprojekt jelenik meg. Hasonlóképp egy sor Windows-portál-migrációs projekt megvalósulását is prognosztizálja. A projektekben a Novell Magyarország továbbra is partnerei bevonásával végzi a kereskedelmi tevékenységet, a folyamatosan szűre lépő új technológiákat pedig szakértő partnerek bevonásával valósítja meg. Mivel a cég életében hamarosan egy sor induló technológia és professzionális termék jelenik meg, Szittyá Tamás még korainak tartotta, hogy az idej terveket lapunk számára számszerűsítse.

Sziebig Andrea

Headset-ek

Mikrofonok

Fejhallgatók

SENNHEISER

Plug into your PC!

Új! medi@coustics a Sennheiser-től.

BaSys 2040 Budaörs, Építők útja 2-4., Tel.: 06-23-415-541, 06-23-415-662, 06-23-416-107 Fax: 06-23-415-182
E-mail: basys@mail.basys.hu, Internet: www.basys.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Boldog díjazottak, reménybeli jelöltek



Fura egy helyzet ez a menedzserdíj-átadás: évente egyszer az újságírók döntenek a szállítók prominens képviselőinek tevékenységéről, holott hétről hétre, hónapról hónapra, az online világban pedig napról napra a cégek ilyen-olyan képviselői döntenek lapbeli jelenlétükkel a médiáról. Mi pedig tudomásul vesszük a döntésüket, hiszen mi mást tehetnénk.

Persze igaz ez a menedzserdíj odaítélése esetében is: a zsűri szava a döntő. A győztesek örülnek. Láthatóan igazán. A többi jelölt pedig többnyire jó képet vág az eredményhez. Van, aki belátja: a nyertes tényleg jobb volt nála. És persze van olyan is, aki csalódott. Egy ilyen ceremónián a piacot alaposan ismerő menedzserek gyűlnek össze, és egymás közt azért hangot adnak értelességüknek: miért X kapta a díjat, holott szerintük Y jobban megérdemelte volna. S akad olyan menedzser is, aki már azt is megiszteltetésnek veszi, hogy jelölték.

Talán nem is baj, hogy a menedzserdíj érzelmeket vált ki, hiszen ez jelezheti: a menedzserútnak van presztízse. S mi más értelme volna egy ilyen díjnak, ha nem az, hogy ösztönözze az embereket, igyekezzenek elnyerni. Hogy aztán a győztes a díjat jelképező karmesteri pálcával az előtte álló évben is legalább olyan sikeresen vezényelje zenekarát, mint addig. S bár a díj tulajdonképpen vándordíj, ám a korábbi díjazottak nem szívesen válnak meg karmesteri pálcájuktól. Büszkék rá. Örök. Szívesen tartják maguknál. Bocsiánatos emberi gyöngység. Ki neheztelne ezért például egy olyan menedzserre, aki hosszú magyarországi informatikai múlt után, hazájába visszatérve, megint az emlékként magyar menedzseri tevékenységének tárgyiasult elismerését.

Elcsépelet fordulat, de szinte mindig igaz, hogy nehéz dolga van egy zsűrinek. Kiváltságos így volt ez idén; sokkal több volt ugyanis a jelölt, mint más években, és a mezőny is igen kiegyensúlyozottnak bizonyult. Pozitív változás, hogy a korábbiaktól eltérően idén az újságírók is javasolhatnak jelölteket. S hála az égnek, az IVSZ bővítette a díjhatárgörök körét. Mert az év menedzserét természetesen ki kell választani. De az év menedzserére gyakorlatilag csak az első számú vezetőik közül kerülhet ki, márpedig olyan sok tehetséges informatikus tevékenykedik ebben a szakmában. S köztük sok – egyre több – a fiatal. Nagyon jó ötletnek tartom, hogy a fiatal menedzserek legjobbikat is díjazzák. Nyilván inspirálja őket egy ilyen elismerés. Bár ezekre a fiatal emberekre többnyire nem jellemző, hogy önbizalomhiányban szenvedjenek. Épp ellenkezőleg. Az idei változások közül azonban az igazán feltűnő az, hogy az IVSZ megalkotta az év projektmenedzsere díjat. Végre azok is kaphatnak elismerést, akik a háttérben dolgoznak. Így az informatikai szakma nemcsak a kereskedők teljesítményét ismeri el, hanem a háttérben tevékenykedők munkáját, szakmai teljesítménye is méltó módon megmérettetik.

Kedves jelenetek zajlottak a díjátadáson, mert a nyertesek tényleg elfogódottak voltak. Keresztesi János, az év informatikai menedzsere látható zavarban mondott köszönetet. Az ifjú informatikus-menedzser, Nemes Daniél tényleg ifjú. De egykori kollégánk már huszonhárom évesen is olyan profi módon képviselte az internetes társadalomnak a cégét, hogy az IVSZ megalkotta az év projektmenedzsere díjat. Végre azok is kaphatnak elismerést, akik a háttérben dolgoznak. Így az informatikai szakma nemcsak a kereskedők teljesítményét ismeri el, hanem a háttérben tevékenykedők munkáját, szakmai teljesítménye is méltó módon megmérettetik.

Kedves jelenetek zajlottak a díjátadáson, mert a nyertesek tényleg elfogódottak voltak. Keresztesi János, az év informatikai menedzsere látható zavarban mondott köszönetet. Az ifjú informatikus-menedzser, Nemes Daniél tényleg ifjú. De egykori kollégánk már huszonhárom évesen is olyan profi módon képviselte az internetes társadalomnak a cégét, hogy az IVSZ megalkotta az év projektmenedzsere díjat. Végre azok is kaphatnak elismerést, akik a háttérben dolgoznak. Így az informatikai szakma nemcsak a kereskedők teljesítményét ismeri el, hanem a háttérben tevékenykedők munkáját, szakmai teljesítménye is méltó módon megmérettetik.

Sziebig Andrea



Az e-kormányzat esélyei Magyarországon

Az elmúlt éveket jellemző internetes eufória után megtörtént a kijózanodás. A cégek rájöttek, hogy meg-alapozottabb stratégiát kell követniük, s az is nyilvánvalóvá vált, hogy a folyamatokban meghatározó szerep jut a tudás alapú társadalomnak – hangsúlyozta Stumpf István kancelláriaminiszter az elektronikus kormányzatról szervezett konferencián. Az összejövetelt a Figyelő, a Montana Rt. és a Sun Magyarország Kft. rendezte.

Az informatika kínálta lehetőségeket az államigazgatásban is ki kell használni, csökkenteni kell az üzleti és a közszféra közt a különbségeket. Ennek érdekében a kormány új köztisztviselői törvényt készít elő, s ez – amellett, hogy nagyobb anyagi megbecsülésben részesíti a köztisztviselői kart – arra kötelez, hogy megfeleljen a jövőbeli e-kormány feltételrendszerének. Stumpf István, vázolja a Széchenyi-terv informatikai vonatkozásait, elmondta: a program célul tűzte ki a kis- és középvállalkozások bekapcsolását az információs gazdaságba; a terv keretében a turizmust fejlesztő informatikai rendszereket építenek ki, támogatják a

regionális informatikai fejlesztéseket, előmozdítják a vonatkozó technológiák kutatását, illetve segítik az induló informatikai vállalkozásokat.

Mindennek viszont az is feltétele, hogy a törvényhozás elfogadja az egységes hírközlési és az elektronikus aláírásról szóló törvényt, illetve létrejöjjön az elektronikus közbeszerzési rendszere. A kabinetnek szándékában áll kiterjeszteni a Családinet programot a pedagógusokra, a köztisztviselőkre és a kisvállalkozásokra is. Az e-kormányzat gyakorlati megvalósítását Stumpf kormányzati portál létrehozásában látja. A Széchenyi-tervtől az illetékesek azt várják, hogy háttértudást teremtsen, megszűnjének az infrastrukturális és képzettségi hiányosságok, beinduljanak a rég várt programok, illetve a kormányzati informatikai infrastruktúra alkalmazásainak fejlesztésével megvalósuljon a szolgáltató állam eszméje.

A Sun Microsystems képviselőtében Kállay Kristóf üzletág-igazgató hangsúlyozta: a szolgáltató államnak az igazgatás, a szabályozás és az ellenőrzés helyett tanácsadó, együttműködő szerepet kell betöltenie a társadalomban. A szolgáltató

állam egyik fontos feladata az információs társadalom megteremtése jogalkotással, intézményi reformokkal, piacfejlesztéssel, a polgárok bevonásával és teljes körű társadalmi integrációval. Ennek az állami funkcióknak a megfelelő informatikai háttér megteremtése a kulcsa, amihez a közigazgatási információs rendszereket és az adatvagyon is egyesíteni kell, meg kell teremteni a tárcák közti hatékony kommunikációt, s együtt kell működni nemzetközi hálózatokkal. Az e-government architektúrájának alapját Kállay szerint is a portál alapú informatikának kell képeznie.

Bundschuh Gábor, a Montana műszaki vezérigazgató-helyettese előadásában a CRM szükségességét hangsúlyozta az állam, illetve polgárai közti kapcsolatokban. Rámutatott: szakítani kell az eddigi gyakorlattal, amelyben az állampolgár keringet szetteltként a hivatali „nap” körül, s az állampolgárt kell a középpontba állítani. Az előadó példák illusztrálta, hogy az üzleti világban felhasznált CRM-megoldások az államigazgatásban is alkalmazhatók.

M. A.

Beck György lett a Menedzserek Országos Szövetségének díjazottja

A Menedzserek Országos Szövetsége által kiírt „Az év menedzsere 2000” pályázat nyertese Beck György lett, a Compaq Magyarország vezérigazgatója.

A díj átadásakor elmondták, az odaítéléssel azt a munkát szerették volna elismerni, amellyel Beck György nagyberuházásként Magyarországra hozta a Compaq e-inf-



rastruktúra központját. A központ nemcsak a leányvállalat munkatársainak, de közvetve az egész magyar társadalomnak hasznót jelent. Cégen belüli elismerését jelzi tavalyi kinevezése: négy kelet-európai ország régióigazgatója lett. Végül, de nem utolsósorban, a közéletben is komoly szerepet vállalt, hogy a szakma érdekeit érvényesíthesse.

IGY SZAVAZTUNK

Január 25. és 31. között a következő kérdésre vártuk a www.szamitastechnika.hu olvasóinak válaszait:

Ön szerint mennyire internetezhetünk majd a közeljövőben?

A válaszok megoszlása a következőképpen alakult:

- A kormány rendeltetéleg teszi ingyenessé az internethasználatot – 3 százalék
- Internetért fizetni? Soha! – 7 százalék
- Mindenképpen nőni fog a díj – 13 százalék
- Csökkenésnek kell bekövetkeznie – 32 százalék
- Marad minden a régióban, vagyis: sokak számára továbbra is megfizethetetlen lesz – 42 százalék

Lotus: teljes tudástérkép

Korábban már beszámoltunk róla, hogy az idei orlandói Lotusphere 2001 legfontosabb bejelentése a Discovery Server volt. Cikkünk most részletesebben is ismerteti a szoftvert.

Discovery Server a Raven kódnevű futó projekt második eleme; az elsőről, a K-Station tudáskezelési portálról részletesen esett szó a tavaly őszi berlini Lotusphere kapcsán (Számítástechnika, 2000/43. szám). A kettő együtt alkotja a Knowledge Discovery Systemet, amelyről a Lotus nem kevesebbet vár, mint hogy viszonyítási pontként működik majd a még kialakulóban lévő tudáskezelési (knowledge management, KM) piacon, ahol óriási lehetőségek vannak. A Lotus vezetői idézték az IDC egyik tanulmányát; eszerint a KM-piac értéke a 2000. évi 2 milliárd dollárról 2004-re megközelíti majd az 5,5 milliárd dollárt.

A K-Station és a Discovery Server szervesen kiegészítik egymást: előbbi a tudás rendszerezett, testreszabott megjelenítésére és együttműködési lehetőségek biztosítására, utóbbi pedig a hasznos információk megtalálására szolgál. John Caffrey, a tudáskezelési megoldásokért felelős vezető egy beszélgetésen hangsúlyozta, hogy a Discovery Server célja nem az információ keresése, hanem megtalálása, ezért a Lotus terminológiájában nem is keresőszerverként, hanem tudásszerverként emlegetik.

Miből lesz a tudásbázis?

Caffrey a Discovery Server három fő funkcióját emelte ki: feltárja a kapcsolatokat a tartalom, az emberek és a témák között; megtalálja azokat a munkatársakat, akik a szóban forgó téma szakértői; végül bonyolult algoritmusok alapján felállítja a megtalált dokumentumok és szakértők hasznossági sorrendjét. A hasonló termékektől az különbözteti meg, hogy nagy hangsúlyt fektet az emberi oldalra is, azaz a dokumentumok mellett mindig megjeleníti és elérhetővé teszi a szerzőjüket is.

Mielőtt azonban kereshetővé válik az információ, fel kell építeni a tudásbázist. A folyamat szinte teljes mértékben automatizált, amit a Lotus szintén a termék egyik nagy

előnyeként emleget. A kiszolgáló először egy LDAP címtárból vagy Notes adatbázisból kinyeri a felhasználók listáját, majd nekiáll az információk felkutatásának.

Számtalan adatforrásban lehet már most is kutatásokat végezni: állományrendszerekben (szabványos irodai és PDF dokumentumok), Domino és Notes adatbázisokban,

feltérképezi az általuk létrehozott dokumentumok, elektronikus levelezések, projektekben és találkozókon való részvételük és egyéb információk alapján. Ebből alakul ki a személyre jellemző szakértői profil, amely összekapcsolódik a kategóriákkal és a dokumentumokkal is. Ezek után, a kategóriarendszer ismeretében, a szoftver újra végig-

nak, viszont nem neki kell kitalálnia hosszú kérdőíveket, hogy mihez ért. Milyen projektekben vett részt, mert ezt a szoftver elvégzi helyette.

Keress és talájl!

A használat során a keresés két szálon is elindulhat, hasonlóképpen a népszerű internetes keresőprogramokhoz: egyrészt lépéstől lépésre haladhatunk egyre mélyebbre a kategóriákban és alkategóriákban, másrészt beírni szóra is kereshetünk. A keresés eredménye azonban más lesz, mint amit megszokunk: a témára vonatkozó dokumentumok mellett elősorolja azokat a munkatársakat is, akiknek tevékenységéből kikövetkeztethető, hogy értenek a kérdéskörhöz. Sőt, ha van a témához kapcsolódó QuickPlace közösségi munkahely, az is megjelenik az eredményben (lásd az ábrát). A pusztá felsoroláson kívül a Discovery Server további szolgáltatásokat is nyújt a találatok megjelenítésékor. Egyrészt alkalmas a dokumentumok rövid tartalmi ismertetésére, másrészt hasznosság szempontjából értékeli a listán szereplő dokumentumokat és munkatársakat.

Ez a hasznossági mérőszám több tényezőtől áll össze, és nem egyszerűen attól függ, hogy például a keresett szó hányszor fordul elő a dokumentumban. A hasznosság eldöntő algoritmusok egyebek mellett figyelembe veszik, hogy a hasonló kereséseket végrehajtó emberek milyen mértékben és formában vették igénybe az adott dokumentumot vagy munkatársat: hivatkoztak-e az állományra, továbbküldték-e másoknak, írtak-e az illetőnek elektronikus levelet ebben a tárgykörben és így tovább. Az algoritmus által figyelt tevékenységek (változók) súlyozását a felhasználók bármikor megváltoztathatják, hogy a hasznossági mérőszám megfeleljen saját igényeiknek és szokásaiknak.

Csak egy példa: nem biztos, hogy egy dokumentum megnyitásának nagy súllyal kell latba esnie a hasznosság szempontjából, hiszen ha egy állomány a találati lista elején jelenik meg, akkor nagy valószínűséggel megnyitja a keresést végző személy (még ha később kiderül is róla, hogy semmire sem tudja használni). Így csak tovább erősödne a

webes (HTML) dokumentumokban és a Notes elektronikus levelezésében. A későbbiekben az Outlook elektronikus leveleiben, a Microsoft Exchange (public folder) nyilvános mappáiban és más levelezési rendszerekben is lehet majd keresni. A Lotus még az idén integrálja az IBM Enterprise Information Portal-t a Discovery Serverrel. Az IBM-kiszolgáló számtalan vállalati háttéradatforráshoz és -adatbázishoz kínál hozzáférést, így az integráció révén ezek a Discovery Server számára is hozzáférhetőek lesznek. Ha valakinek még ez is kevés, a termékhez adott szoftverfejlesztő készlettel más adatfajtákhoz is készíthet adatkereső eszközt.

A keresés végrehajtása után a szoftver felállítja a többszintű kategóriarendszert (taxonómiát), amelybe besorolja az egyes dokumentumokat, és több adatbázis is létrehoz (tartalom, munkatársak szakértői profiljai, teljes körű szövegindex). Érdekessége és egyedi vonása, hogy a dokumentumok mellett a munkatársak szakértési területeit is

elemzi az adatokat, és ahol szükséges, változtat a rendszeren: új alkategóriákat hoz létre, máshova sorol egyeseket és így tovább, felállítva a vállalat teljes tudástérképét, a knowledge mapet. Folyamatosan elvégzi a taxonómia karbantartását is, hogy az mindig megfeleljen a bővülő-változó tartalomnak.

Az automatizálás azonban korántsem jelenti azt, hogy ne lehetne kéz-

rel kezelni a folyamatokat. Már a taxonómia kialakításánál meg lehet adni az alapvető struktúrát, illetve a későbbiekben is bármikor át-

szerkeszthető a kategóriák, és a dokumentumok is szabadon átvihetők egyikből a másikba – erre szolgál a Content Map Editor.

A levelezésben végrehajtott keresés felvetheti a magánélet védelmével kapcsolatos aggályokat (még ha feltételezzük is, hogy céges e-mail-jéről senki sem küld magántermé-

zetű levelet); ezeket azzal védi ki a rendszer, hogy a személyiségi profilok tartalmát mindenkinek jóvá kell hagynia, mielőtt az bekerülne a rendszerbe. Így jogai nem csorbul-

hasznossági mutatója, vagyis minden további hasonló keresésnél a lista elejére kerülne.

Az emberi tényező bevonása a termékbe nem merül ki abban, hogy a témához értő munkatársak neve megjelenik a találati ablakban. A Sametime technológia integrációjának köszönhetően bárhol, ahol valakinek a neve feltűnik (márpedig a dokumentumlistában is feltüntetik a szerzőket), a melléte lévő kis nyomógomb formájából azonnal lehet látni, hogy az illető belépett-e a rendszerbe, illetve online elérhető-e. Ha igen (ezt kis zöld négyzet jelzi), a gombra kattintva feljön a Sametime ablaka, ahol online beszélgetést lehet kezdeményezni vele. A névlistából a munkatársak részletesebb profilja is lekérhető: telefonszámok, e-mailcím, munkahelyi cím, illetve mindazok a kategóriák, amelyekben az illető otthonosan mozog. Így az együttműködési lehetősége átszővi a rendszert, valóra váltva a Lotusnak azt az ígéretét, hogy a Knowledge Discovery System összekapcsolja a témákat és az embereket.

A Discovery Server egyelőre Windows NT vagy Windows 2000 operációs rendszeren fut; a későbbiekben elkészítik más (elsősorban Unix-) platformokra is. (A kereső természetesen más operációs rendszereket futtató gépen is kutat információk után.) Ügyféloldalon Notes R5-ös klients vagy Internet Explorer 5.01-et igényel.

Fontos, hogy a futtatásához nem kell Domino, azt azonban a Lotus munkatársai elismerték, hogy egyelőre nem sok értelme van nélküle használni, mert akkor viszonylag kevés a kereshető tartalom.

A K-Station külön is megvásárolható, míg a Discovery Server az első időben csak a Knowledge Discovery System részeként lesz kapható. A teljes rendszer március elején kerül forgalomba, felhasználóként 395 dolláros bevezető áron. A későbbiekben a Discovery Servert is leválasztják, és külön is árulják. A Lotus céljainak megfelel, ha külső gyártók készítenek hozzá a K-Stationhoz hasonló információs portált. Az ehhez szükséges kapcsolódási pontok megtalálhatók a szoftverben. A cég más tekintetben is számít partnereire: egyrészt a termék bevezetésénél kell segítséget nyújtaniuk a felhasználóknak, másrészt alkalmazásokat írhatnak a szoftverhez.

Schopp Attila

Tudja Ön, hogy napjainkban a vírusok túlnyomó többsége az interneten keresztül terjed?

teljes körű megoldás egy kézből

**virusbuster
sybari antigen
sophos anti virus**

további információ:
www.virusbuster.hu



**1031 Budapest, Kalászi u. 11
1 240 1546 / 1 242 2130 / 1 430 8350**

++ www.theessentialsofimagining.com ++ www.theessentialsofimagining.com ++

Meghívhatjuk egy fekete tóné?

Brillians színek

Minőség

Teljesítmény

Sebesség

akció!

Ingyen fekete toner – keresse a matricát!

MINOLTA-QMS magicolor® 2200 színes lézeryomtató vásárlása esetén, a nyomtatáshoz **1 évig ingyen biztosítjuk a fekete tonert**. Rendelje meg most. Várjuk a hívását.

Minolta Magyarország Kft.
www.minolta.hu
Budapest (06 1 206 2266)
Debrecen (06 52 432 299)
Kaposvár (06 82 318 440)
Szeged (06 62 420 887)

Distribútor: CHS Hungary Kft.
www.chs.hu • (06 1 451 3566)

Nagykereskedelmi partnereink:
Bartex 2000 Rt. (06 1 345 0500)
Colourspectrum Kft. (06 1 210 1482)
SVED Rt. (06 1 469 8000)

The essentials of imagining



*Az akció az új, fekete matricák vásárlásához érvényes.

Túlfűtött várakozások

A vártnál gyengébb eredményekkel zárta az elmúlt évet a Graphisoft. Bojár Gábort, a cég elnök-vezérigazgatóját a szerényebb teljesítmény okairól, valamint az ideai tervekről faggattuk.

A Graphisoft belső terveit nem befolyásolják a tavalyi eredmények – szögezte le az elnök-vezérigazgató –, viszont a tájékoztató rendszer egyértelműen változtatásra szorult. Eddig ugyanis a munkatársak számára kijelölt cél és a tőzsdei elemzőkkel közölt előjelzés azonos volt. Ezután azonban a cég kifelé konzervatívabb tervszámait kommunikálja, befelé pedig egy ennél feszítettebb, optimális célt tűz ki. Ennek megfelelően a most kezdődött esztendő elvárásait nem csökkentették, csupán a kiindulási szint változott. A munkatársak elé tehát továbbra is olyan célok tűznek ki, amelyeket jó körülmények között teljesíteni lehet.

A tavalyi elmaradás javarészt a megvásárolt cégek integrációjának a vártnál nagyobb költségeire vezethető vissza. E költségek pedig egy érdekes problémára világítanak rá. Az utóbbi időben a magyar fejlesztői jövedelmek, illetve a külföldi fejlesztés költségei között fokozatosan csökkent a különbség. Ebből a Graphisoft azt a következtetést vonta le, hogy a megvásárolt cégek termékeinek „archicadesítését” egyszerűbb külföldön, olyan helyi szakemberek alkalmazásával elvégezteni, akik ismerik az alapterméket. Ezzel a munkával ugyanakkor a tervezettnél több idő telt el, mert a kintiek teljesítménye alacsonyabb volt a magyar szakemberektől megszokottnál. Idén viszont nincsenek a tavalyihoz hasonló méretű cégbővülési tervek, így hasonló mértékű integrációs költséggel sem kell számolni. Az ideai nyereségelvárásokat tehát semmi sem veszélyezteti.

Az utóbbi időben megfigyelhető, hogy egyre több szakmai irány jelenik meg a Graphisofton belül. Bojár Gábor szerint azonban cége nem azért bővítette a palettát, mert keveselltek a fő termékükből származó forgalmat. Meggyőződésük, hogy az ArchiCAD előtt még nagyon nagy jövő áll. Azért indultak el új irányokba, mert ezek a termékek nemcsak saját piacukon generálnak bevételt, hanem növelik az ArchiCAD forgalmát is. Ez pedig nagyon jól jön, mivel az elmúlt három évben lelassult az ArchiCAD-értékesítések növekedési üteme. Ennek oka nem a piacvesztésben keresendő, hanem abban, hogy a háromdimenziós tervezőprogramokra nincs elég nagy igény. A kétdimenziós programok alacsony ára zárta tette az ArchiCAD piacát, a háromdimenziósok ára viszont nem nőtt az előre jelzett mértékben. A Graphisoft azért vezet be összes új terméket, hogy növelje a háromdimenziós tervezés iránti igényt, ez viszont megnöveli az integrációs költségeket.

Sokáig korlátozott volt magának a tervezési módnak a felhasználása is. Az első időkben a háromdimenziós modell csak látványtervek elkészítésére szolgált, ezekből viszont Bojár Gábor szerint kevés kell, mert sok esetben nincs is idő látványterv készítésére. A következő lépcsőben a háromdimenziós adatházist már a munkarajzok kiindulási pontjának tekintették, de ez sem járt átütő sikerrel: a munkarajzokat ugyanis e nélkül is el lehet készíteni. A háromdimenziós adatházissal csak a kivitelezési tervek konzisztenciája teremthető meg. És bár ez fontos dolog, az ArchiCAD-dal készült rajzok is csak azt tudják nyújtani, mint amit a kétdimenziós modellek – ezeket pedig több hibával, kevésbé konzisztensen, de fillérekbe kerülő kétdimenziós programmal is el lehet készíteni.

Az a pluszmunkát tehát, amit a háromdimenziós modell felépítése jelent, eddig nem igazán sikerült megindokolni. A Graphisoft szeretné elérni, hogy a 3D-s modell több értelmet kapjon, sőt alkalmazása elkerülhetlenné váljék. Ha ez megvalósul – s a cég rendületlenül bízik benne –, akkor a Graphisoft

termékek piaca a jelenleginek akár a százszorosára is növekedhet. Ma viszont az épületek csupán 1 százalékánál készül a kivitelezés előtti háromdimenziós modell.

A Graphisoft Facility Management (ArchifM) programcsomagja már alapjában feltételezi a 3D-s modell meglétét, s most azt kell bizonyítani, hogy az épületüzemeltetők olcsóbban és jobban tudnak dolgozni ezzel a programmal. A második menetben háromdimenziós gyártmánykatalogusokat készítettek, a harmadikban pedig az épületgépészetet vetik elő.

Az ArchiFM-et először a PricewaterhouseCoopers-szel kötött együttműködés keretében értékesítették. Kiderült azonban, hogy egy ta-

VIRTUÁLIS KATALÓGUS VALÓS TÁRGYAKRÓL

Haidekker András vezetésével február elején alakult meg a GDL Technológia Kft. A GDL olyan grafikus nyelv, amely alkalmas különböző épületelemek (például ajtók, ablakok), illetve berendezési tárgyak (szaniterelemek, bútorok) valóság-hű, háromdimenziós megjelenítésére. Az újonnan alapított cég termékínálatát a GDL Object Explorer, a GDL Object Web Plug-in, a GDL Object Adapter és a GDL Object Publisher alkotja. Ezt az eszköztárat a cég tovább akarja bővíteni, és szeretné szélesebb ügyfélkör számára is elérhetővé tenni. A GDL Object Adapter egyik legfontosabb megvalósítása az AutoCAD R14, az AutoCAD 2000 és az Architectural Desktop alatt létezik.

A megoldás révén az ArchiCAD gyártóspecifikus, parametrikus könyvtári elemeinek használata más programok környezetében is lehetséges. A GDL technológiáját jelenleg 50 épületelem-gyártó alkalmazza, köztük van a Velux Magyarország, a Rigips Hungária és a Falco is. Összeségében mintegy 350 ezer valós termék érhető el különböző katalógusokban, s a legbonyolultabb objektum sem foglal el 15-50 kilobájtnál több helyet.

nácsodó cég sohasem tud akkora forgalmat generálni, amennyi a termékfejlesztés költségeinek megtérüléséhez elégséges. A Graphisoft kezdetben az ArchiCAD viszonteladói által alkotott értékesítési csatornában bízott, ám a komoly növekedést a programot felhasználó tervezők hozták: ők az általuk tervezett ház adatbázisát tudták értékesíteni az ArchiFM-mel együtt. Mivel ez a cég számára a megszokottól eltérő üzleti modellt igényelt, az elektronikus termékatalógusok publikálására és általában a GDL-lel kapcsolatos elektronikus kereskedelemre a Graphisoft új vállalatot hozott létre.

Ez a cég tulajdonképpen kiadói szolgáltatást végez, a technológia másodlagos kérdéssé válik. Másrészt ennek a vállalatnak egyetlen távolsgót kell tartania minden tervezőprogramtól, ezt pedig Graphisoft-üzletágként hitelesen nem lehetne megvalósítani. Itt az Autodeskkel azonosak az érdekek, mert a GDL-objektumok beépítési lehetősége növeli a piacot, és ez minden piaci szereplő érdeke.

Végül az épületgépészet szintén olyan terület, ahol a harmadik dimenzió megléte nélkül nagyon nehéz dolgozni. A megvásárolt cégek egyike ezért épületgépészeti programot fejlesztő vállalkozás, az ő termékük szintén igazodik az ArchiCAD-bez.

Bojár Gábor szerint egyértelműen látszik, hogy az ArchiCAD, illetve a köré csoportosuló egyéb termékek együtt jelentik a Graphisoft számára legfontosabb szakmai irányt, a háromdimenziós világot.

Révész Gábor

HÍREK

A SAS légitársaság idén össze nagy sebességű, vezeték nélküli internetelési és elektronikus levelezési szolgáltatás próbáját kezdi meg egyik repülőgépén. Egy észak-amerikai útvonalon közlekedő Boeing-767-est látnak el 11 megabit/másodperc sebességű 802.11b vezeték nélküli helyi hálózattal, amely a fedélzeten üzemeltetett, Tenzing Communications gyártmányú proxy kiszolgálóhoz kapcsolódik. Ez utóbbi 64 kilobites műholdas kapcsolattal csatlakozna a földi hálózatokhoz. Ha minden jól megy, állítják a légitársaságnál, az utasok ugyanolyan gyors interneteléshez juthatnak a levegőben, mint a munkahelyükön. Nem a SAS az egyetlen társaság, amely a szolgáltatáson gondolkodik: az Air Canada szintén Tenzing kiszolgálókat teszti öt gépén, a Hong Kong-i Cathay Pacific Airways pedig egyenesen 62 repülőgépet szeretné felszerelni 1,5 megabit/másodperces vezeték nélküli LAN-nal. (IDGNS, Framingham)

A Research In Motion (RIM) Európában is forgalmazni akarja az Egyesült Államokban már nagy népszerűsége miatt, billentyűzet nélküli BlackBerry személyhívót. Ehhez természetesen új modellek kellenek, hiszen a mostaniakat az amerikai mobilhálózatokhoz tervezték, és csak adattárolására alkalmasak. Az európai változat a GPRS hálózatot használja, és hangszolgáltatásokat is kínál. Az új modelleket az Egyesült Államokban is használni lehet majd, ha ott is elkezdik kiépíteni a GPRS rendszereket. A RIM és az IBM nemrégiben kötött megállapodása értelmében a Kék Óriás Global Services részlege a BlackBerry eszközökért is kínálni fogja globális ügyfelei számára kialakított vezeték nélküli rendszereit. (IDGNS, Framingham)

A Cable & Wireless 13 ezer kilométeres kábelrendszert épít ki az Egyesült Államok és Európa közt, az Atlanti-óceán alatt. Az Apollo névre keresztelt kábelnek két szála lesz: az egyik az Egyesült Államok és Nagy-Britannia, a másik az Egyesült Államok és Franciaország közt továbbítja majd az internetforgalmat. A jövő nyárra elkészülő kábelrendszer sebessége 3,2 terabit/másodperc lesz. Ez az átviteli kapacitás felülmúlja a jelenlegi leggyorsabb kábelét, a Flag Telecom 'drótyját', amely 2,4 terabit/másodperc kapacitást kínál. A C&W kábelét az Alcatel építi 442 millió dollárért, plusz befektetésért – ennek értékét nem hozták nyilvánosságra. (IDGNS, Framingham)

További híreink:
www.szamitastechnika.hu

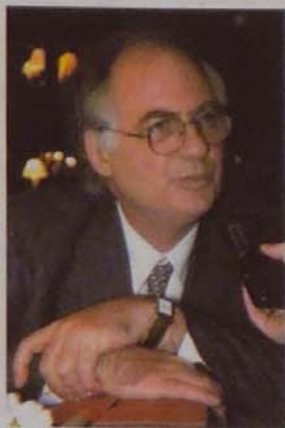
A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az F-Secure Anti-Virus programmal végezzük, melyet a 2F 2000 Kft., a szoftver magyarországi képviselője biztosít.



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

Egységes hírközlési törvény Az idő sürget

A korábbi verzióhoz képest jelentős előrelépés tapasztalható az egységes hírközlési törvény tervezetében, tájékoztatta a Számítástechnikát David Cantor, a Weil, Gotshal & Manges nemzetközi ügyvédi iroda partnere, Cantor, aki az



David Cantor

Európai Bizottság tanácsadójaként közreműködött az Unió távközlési piacának progresszív liberalizálására vonatkozó EU program kidolgozásában, a Hungarion Telecoms 2001 konferencia kapcsán látogatott Budapestre. A Brüsszelben dolgozó, távközlésre specializálódott szakértő úgy látja: az általa megismert tervezet többnyire követi az Európai Unió 1998-ig megjelent irányelveit, bár vannak még hiányosságai. Három olyan alapvető területet említett Cantor, ahol komoly problémák merülhetnek fel.

Az első a nemzeti szabályozó hatóság kérdése. A szóban forgó tervezet értelmében a hatóság szervezettel pontos meghatározására és kialakítására ugyanis csak később kerül sor, holott Brüsszel szerint ez kulcskérdés: elengedhetetlen a teljesen független, a minisztériumról leválasztott szervezet létrehozása.

A második hiányosságot David Cantor szerint a jelentős piaci erő fogalma, illetve az aszimmetrikus kontra szimmetrikus szabályozás jelenti. A tervezet arra enged következtetni, hogy bizonyos fontos területeken – ilyen például a hálózatok összekapcsolása – olyan kötelezettségek terhelik majd a nem domináns, nem jelentős piaci erővel rendelkező szereplőket, mint ha ők is jelentős piaci erőt képviselnének. Így például rájuk nézve is kötelező lenne, hogy hálózatukat összekapcsolják az összes többi hálózattal. Ilyen szabály Európában nincs, az Unióban a szabályozás aszimmetrikus, amely segíti az új szereplők piacra lépését.

A harmadik kritikus pont a gerinchálózati szolgáltató megválasztásának kérdése. Hogyan alakulhat ki hatékony verseny a piacon, különösen a távolsági és nemzetközi hívások piacán anélkül, hogy a felhasználó közvetlenül vagy közvetetten hozzáférhetne a domináns szolgáltató, esetünkben a Matáv hálózatán kívül más szolgáltatók hálózatához is? Az Európai Unióban az

ütemezés adott: először hívásonként, később pedig automatikusan teszik lehetővé a gerinchálózati szolgáltató megválasztását. Magyarországra erős nyomás nehezedik, hogy felgyorsítsa ez irányú folyamatait, és ezen a téren is közeledjen Európához. A törvénytervezet 2004 januárjára teszi a gerinchálózati szolgáltató megválasztóságának időpontját. E távoli időpont akár további 2-4 évvel is késleltethető a tényleges nyílt piac kialakulását.

David Cantor úgy látja, hogy a

törvénytervezet – a fenti, tipikusan magyar problémák ellenére – már nincs messze attól, hogy beteretesthető legyen a parlament elé. A szakember a konferencián azt tapasztalta, hogy minden érintett – a korábbi monopolszolgáltató, az új szereplők, valamint a szabályozó – gyorsan szeretne lépni. A problémák nem olyan súlyosak, hogy új törvénytervezetet kellene készíteni. A hibákat azonban ki kell javítani, különben hatások kedvezőtlenül befolyásolják majd a liberalizált piac ha-



tékonyágát. Új törvény nélkül nehezen képzelhető el a liberalizáció, és arról sem szabad megfeledkezni, hogy Magyarországnak mind az EU-val, mind a WTO-val szemben kötelezettségei vannak, mutatott rá David Cantor.

Mallás Judit

A gyártás a múlté

Az elmúlt három évben az Ericsson mobiltelefonok piaci részesedése közel 5 százalékkal csökkent: 2000-ben a vásárlók 10 százaléka szavazott az Ericsson készülékeire, tájékoztatt Wagner Tibor közép-és kelet-európai regionális igazgató, 2000-ben 43,3 millió mobiltelefon értékesítettek. Tavalyelőtt és a tavalyi év elején a vállalatnak komoly alkatrészes-beszállítási problémái voltak, ami részben a rossz piaci előrejelzésekből származott. Emellett az Ericsson termékportfóliója sem felel meg maradéktalanul a követelményeknek; néhány típus – elsősorban külső megjelenése miatt – hátrányba került a konkurenciával szemben. Ráadásul az Ericsson mint nagy múltú kutató-fejlesztő cég a szükségesnél gyengébb eredményeket mutatott fel a beszerzési koordinálása, valamint a termékek olcsó előállításá-

terén. Ezek alapján döntött a felső vezetés a gyártáskihelyezés mellett.

Ma 16 800-an dolgoznak a mobiltelefon-egységben; 2001 végére a létszám 7000-re csökken. Előre várhatóan 4200 munkatárs csatlakozik a Flextronics-hoz, és 5600-at bocsátanak el. Az Ericsson a jövőben a kutatásra, a fejlesztésre, a tervezésre, az értékesítésre és a marketingre összpontosít.

A második felévben nagy váltás várható a készülékek külső megjelenésében. A tervezést új szakember vezeti, s az új termékportfólió csak elemeiben emlékeztet majd a jelenlegi, fokozatosan kifutó típusokra. Az Ericsson célja, hogy világviszonylatban már jövőre az első 2 vagy 3 gyártó közt szerepeljen. A gyártáskihelyezéstől már az idén jelentős – mintegy 1,5 milliárd dolláros – költségmegtakarítást várnak.

Ami az intézkedés magyar vonatkozásait illeti, Wagner Tibor elmondta, hogy egyelőre nem tudni, a Flextronics átveszi-e az Elcoteq jelenlegi tevékenységét. Az Elcoteq 2000 elején T10-eket szerelt össze, ma 2618-asokat gyárt. Üzeméből nem kerültek mobiltelefonok a hazai piacra.

Magyarországon tavaly több mint 300 ezer Ericsson mobiltelefon értékesítettek, ami körülbelül 20 százalékos piaci részesedést jelent, halottak Wagner Tibortól. Jobb tehát a hazai helyzet a világszerte, de itt is számottevően csökkent a részesedésük (volt már 30-35 százalékos is). Egyébként 2000-ben a közép-európai régióban több mint 1 millió Ericsson-készülék talált gazdára; ez 20 százalékos részesedésnek felel meg.

M. J.

HTCC-csomagok

Magyarország még nem készült fel rá, hogy a liberalizált piac által megkívánt távközlési árakat fizessen, vélekedik Ole Bertram, a HTCC elnök-vezérigazgatója. A harmadik legnagyobb magyarországi telefontelefonos szolgáltató múlt évi tapasztalatai azt mutatják, hogy a liberalizációhoz elengedhetetlen a tarifaki egyenlítés – azaz a havi előfizetési díjak jelentős, akár 20-40 százalékos emelése, miközben a forgalmi díjak csak kis mértékben emelkednek, illetve csökkennek – a lakosság széles rétegei számára elfogadhatatlan, így az előfizetések visszamondásához és a telefonforgalom csökkenéséhez vezet. Ezek a megfontolások arra késztették a HTCC-t, hogy 2001. február 1-jétől új tarifakonstrukciót vezessen be.

A társaság egyetlen alap-előfizetéssel dolgozik, s ez egyként érvényes az üzleti és a lakossági ügyfelekre. Havi előfizetési díja 3000 forint, a helyi beszélgetések percdíja csúcsidőben 10,20 forint, csúcsidőn kívül 3 forint, az 1-es díjzónában 13,80 forint, illetve 3 forint, míg a 3-as díjzónában 24 forint, illetve 12 forint. Ezek a forgalmi díjak tekintendők a bázisnak (a díjak áfa nélkül értendők).

Mivel az alap-előfizetés havi díja meglehetősen magas, igénybevétele

csak azoknak az előfizetőknek éri meg, akiknek havi forgalmi díja (percdíja) meghaladja a 8000 forintot. Mivel a HTCC szolgáltatási területein ebbe a körbe csak az üzleti felhasználók, továbbá mintegy 7400 lakossági ügyfél tartozik (az összes előfizetőnek csupán 13 százaléka), a társaság két előfizetői csomagot vezet be a közepes és a kisfelhasználóknak. Azok, akiknek havonta 1200 forint és 8000 forint között mozgott a forgalmi díja, február 1-jétől havi 1700 forintos alapdíjat fizetnek, percdíjaik azonban 1,24-szer magasabbak, mint az alap-előfizetés forgalmi díjai. Ebben a körbe tartozik az előfizetőknek mintegy 47 százaléka. Az igazi kisfogyasztók (mintegy 40 százalék) havi előfizetési díja 1100 forint, számukra a forgalmi bázisdíjak 1,9-szeres szorzót kapnak. A mobilhívásokért minden csomagban bázisdíjat kell fizetni (60 forint csúcsidőben, 40 forint csúcsidőn kívül).

A többi szolgáltató gyakorlatától eltérően, a HTCC – a másodperc alapú díjazás március 1-jei bevezetése ellenére – nem számít fel kapcsolási díjat.

A HTCC számításai szerint koncessziós területen ezzel a konstrukcióval éves szinten átlagosan 4,4 százalékkal emelkednek a telefon-

díjak: az üzleti felhasználók számlái átlag 0,4 százalékkal csökkennek, míg a lakossági ügyfelek számlái átlag 6,55 százalékkal nőnek. Az utóbbi kört nem egyenletesen érinti a változás: a leginkább árérzékeny réteg (az 1200 forint alatti számlával rendelkezők) átlag 6,9 százalékos számlacsökkenésre számíthat, tájékoztattott Ole Bertram.

A HTCC automatikusan sorolja be ügyfeleit az egyes díjcsomagokba. Az üzleti előfizetők számára kötelező érvényű az alap-előfizetés. A lakossági besorolás alapjául a megelőző 6 hónap telefonszámlái szolgálnak. A besorolás február 1-jétől érvényes, amennyiben az ügyfél nem jelzi más irányú kívánását. Negyedévenként az előfizetők tájékoztatást kapnak telefonhasználati szokásaikról, s újabb ajánlatot a besorolás esetleges megváltoztatására. A csomagváltás negyedévenként ingyenes. Kikötés, hogy amennyiben egy lakossági ügyfélnek azonos címen több előfizetése van, úgy minden vonalra ugyanazt a csomagot kell alkalmaznia.

Az internetezők részére nincs új ajánlata a HTCC-nek. Továbbra is érvényes, hogy internethíváskor a normál percdíjak 80 százalékát kell fizetni.

M. J.

www.szamitastechnika.hu

HÍREK – AZONNAL!

Sohasem

Marad le

Semmiről

Ha él a www.szamitastechnika.hu (vagy röviden: www.szt.hu) legújabb szolgáltatása által kínált előnyökkel, Ön biztosan nem marad le semmiről. Az Önt érdeklő legfrissebb hírek – címszavakban – gyakorlatilag a hír publikálásának pillanatában megjelennek mobiltelefonján.

Csak egy SMS?

Igen, de ez a rövid hír egy üzleti döntést is megváltoztathat.

HÍREK CIKKEK ESEMÉNYEK LETÖLTÉSEK ÁLLÁS FÓRUMOK SMS

HÍREK

Bemutatta üvegszalás hálózati tárolótermékeinek legújabb generációját az EMC. A gyártó szerint a CLARiiON FC4700, továbbfejlesztett szoftverével és a hozzá kínált szolgáltatásokkal együtt még inkább elmosa a határvonalat a tárolóhálózatok (SAN-ek) és a hálózati tárolók (NAS-ek) között. Az új SAN-termék egyetlen RAID dobozban 7,3 terabájtnyi kapacitást kínál, több tárolóprocesszorral, 2 gigabájtnyi nagy sebességű átmeneti tárolóval, négy elő- és hátdoldali üvegszal-összeköttetéssel és redundáns útvonalakkal a hálózati processzorok felé. Dobozja ugyanaz, mint a nem sokkal korábban bemutatott CLARiiON IP4700 NAS-tárolóeszközé, így a felhasználóknak lehetőségük van arra, hogy egyetlen illesztőkártya és a szoftver cseréjével a korábbi NAS-eszközből SAN-terméket varázsoljanak (ez lehetővé teszi többféle tárolóeszköz elérését üvegszalás összeköttetések keresztül). Az új CLARiiON-ok a középkategóriában a Compaq babérajaira törnek, miközben meg kell küzdeniük a Windows NT-környezetekben jól használható és nagyon kedvező árú Dell-rendszerekkel is. (IDGNS, Framingham)

Dokumentum-útválasztóval rukkolt ki a HP az e-services stratégia egy újabb elemeként. A kiszolgálóeszköz (server appliance) hardver és szoftver célkombinációjából áll, a kimenő nyomtatást, faxokat, webes megjelenést és az elektronikus levelezést lehet vele kezelni. A HP szerint egy ilyen eszköz azért nagyon fontos, mert az elektronikus kereskedelem korában a dokumentumok jelentik az üzleti folyamatok valutáját, és a célba nem érő dokumentumok – be nem teljesedett tranzakciók – veszteséget eredményeznek. Emellett a termék segíthet az informatikai szervezeteknek a dokumentumáramlás kézben tartásában és a költségek leszorításában is. (IDGNS, San Mateo)

Össze fogott a Ricoh és a Funai, hogy olcsó újíráhról optikai tárolókat fejlesszen ki és gyártson. A CD-RW és a DVD+RW meghajtók tervezése a Ricoh, míg a gyártás a Funai feladata lesz. Elsőként az előbbiekről kerülnek le a futószalagokról, még valamikor ez év második negyedében, míg a DVD+RW meghajtók gyártása a harmadik negyedében kezdődhet. A DVD+RW formátumnak a Funai mellett olyan támogatói vannak, mint a Sony, a HP vagy a Philips; az ilyen meghajtók tudják olvasni a normál DVD-lemezeket, de emellett felvételek készítésére is alkalmasak, tárolókapacitásuk 4,7 gigabájt. (IDGNS, Tokió)

Bemutatta a 700 megahertzes VIA Cyrix III processzort a VIA Technologies. A szabványos (és egyebek mellett a Pentium III és Celeron processzorok által is használt) Socket 370 foglalatba illeszkedő processzor 128 kilobájtos elsődleges gyorsítótárral rendelkezik, adatsíne 100/133 megahertzes, és támogatja az MMX, valamint a 3DNow! technológiákat. A 0,18 mikrométeres technológiával készült processzor ezredarabos mennyiségben 62 dollárba kerül. (Munkatársunktól)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

APC Symmetra RM

Rackbe zárt redundancia

A szünetmentes tápegységek (UPS-ek) egyik korábbi tesztelésekor az akkor felépített ólomtoronytól **Krizsán György** kollégánk kevés híján sérvet kapott. Most egy olyan szünetmenteshez jutott, amely egymagában nyom annyit, mint azok együttvéve. Ennek az új jószágnak a mozgatásához már legalább két ember kellett; a többi feladattal kollégánk már egymaga is boldogult.

Az APC egyre nagyobb és egyre többet tudó egységeket megalkotva kidolgozta a Symmetra családot; erről a famíliáról tavalyelőtt már írtunk (CW-Számítástechnika, 1999. évi. 15.

számban) egy nagyobb méretű, 16 amperes csatlakozót is. A csoportok külön vannak biztosítva, és külön kapcsolhatók: A hátlap (2. kép) jó részét ezek a csatlakozók és a kapcsolók foglalják el. Mellettük bal-



1. kép. Nagy dobozban kis doboz, avagy a Symmetra méretei

szám). A család most egy moduláris szekrénybe (rackbe) költöztethető taggal gyarapodott (megjelenéséről a tavalyi 48. számunkban adtunk hírt); egy ilyen családtagot cipelték be a tesztlaborba az APC megbízásából az UPS Szerviz munkatársai. A fekete előlappal szerelt hatalmas fémszínű doboz (1. kép) a padlóra került, mivel nincsen ekkora méretű szekrényünk. A szerkesztési hálózat elosztószekrényéből elől és hátul is kilógna, pedig az is jól megtermett darab.

Felépítés

A betáplálását még sikerült a 220 voltos hálózatról megoldani – állandó bekötés helyett egy dugaljról. A rácsatlakoztatható elemekkel már bajban voltunk. Ha teljesen meg akarjuk terhelni, akkor vagy rátesszünk két-három olajradiátort, vagy a számítógépeink legtöbbjét – egyszerre. Végül a számítógépek mellett maradtam, mert a kimeneti csatlakozók műszercsatlakozós aljzatába csak átalakítóval lehetett volna csatlakoztatni a radiátorok dugóit.

Az egység kimenete több csoportba van sorolva; lehet a megszokott műszercsatlakozó csoporttal 10 amperes terhelésig rákapcsolni, s vá-

oldalt szabadon maradt egy kis sáv, itt fogadja a készülék a vezérlő/illesztő modulokat; három modul lehet ide egymás alá bedugni. A vizsgált példányban a Symmetra Communication modul és a Web/SNMP modul találtam.

A készülék előlapján felül a kijelző látható, az előlap többi része sávonként lebontható, s lebontáskor előtűnnek a cserélhető egységek. A vezérlés a felső szintet foglalja el, a kijelző kivételével minden kétszer van meg benne. A kijelzés is megduplázható; ehhez a Symmetra kommunikációs modulhoz egy majd ötméteres vezetékken át lehet csatlakoztatni az APC PowerView kijelző-vezérlő modult. A kijelző-vezérlő modul alatti hat helyre tolatók be az akkumulátor- és tápegységmodulok. A tápegységmodulok a bal oldali részbe valók; s ezért számuk nem lehet nagyobb háromnál. Akkumulátort bármelyik helyre tehetünk; ha csak



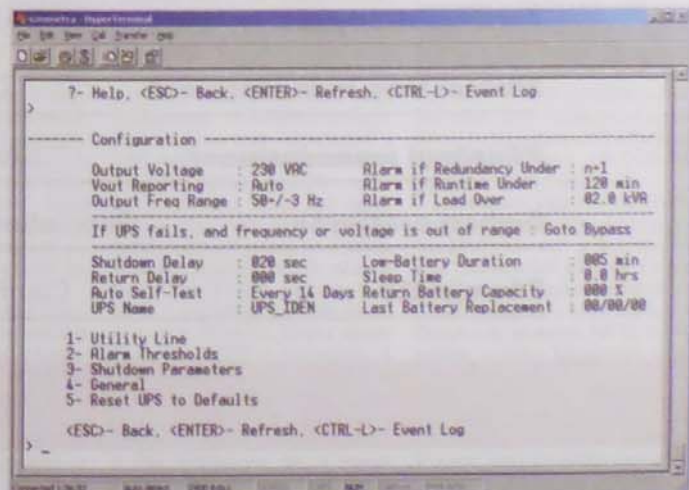
2. kép. Dugalj dugalj hátán

az egyetlen kötelező tápmodult tesszük be, akkor öt akkumulátort is befogadhat a rendszer. A hat lehetséges hely más-más felhasználással változtatható az áthidalási idő, a kimenő teljesítmény és a redundancia. Tápmodulból és akkumulátorból is legalább két-két egység kell ahhoz, hogy a szünetmentes tápegység redundáns lehessen.

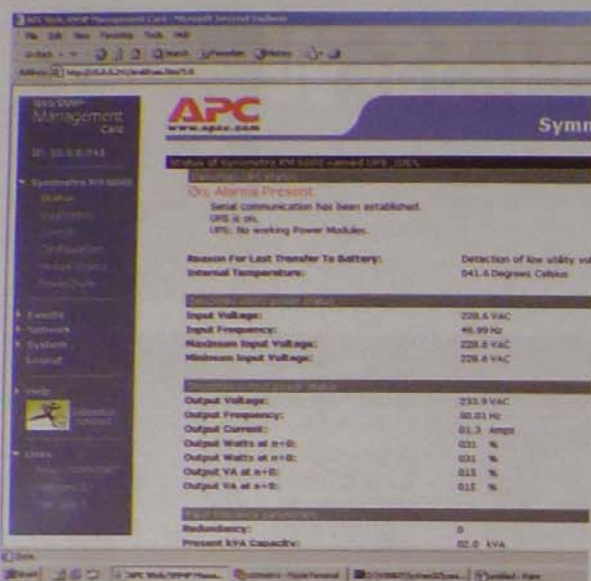
Modulváltogatás

Az áthidalási idő növeléséhez több akkumulátoregységet kell betolunk a modulátorlőba. Az áthidalási időről sokszor megfeledeknek a szünetmentes tápegységekről szól-

va: ez az az időtartam, ameddig a berendezés az akkumulátoros üzemre való kapcsolás után a névleges vagy aktuális terhelésen még adja a kimenő feszültséget. A korszerű tápegységek időnként akkor is átkapcsolnak akkumulátoros üzemre, ha „van villany”. Ennek az az oka, hogy a bemenő feszültség alacsony vagy magas, esetleg a frekvenciája kilep a megengedett értéktartárok közül. A szünetmentesek ma már nem csak akkor dolgoznak, ha teljesen megszűnik az áramszolgáltatás, hanem akkor is, amikor a hálózati tápellátás minősége nem tökéletes. Emiatt fontosabbá vált az áthidalási idő szerepe, hiszen



3. kép. „Kökörszaki” felügyelet



4. kép. Felügyelet böngészőből

egy rövid idejű frekvenciázavar esetén nem érdemes elindítani a szervert vagy a szünetmenteshez csatlakozó rendszer lekapcsolási folyamatát, mert a zavar várhatóan rövid idő múlva megszűnik. Hasonló a helyzet a feszültségcsökkenéssel is: az elektromos művek alighanem negyed-fél óra belül helyreállítják a feszültségértéket. Jobb ilyenkor a szünetmentesről járni a rendszerünk, mintsem azonnal leállítani. Korábban a szünetmentes tápforrásnak azt az időt kellett tudni áthidalni, ameddig a rendszert le lehet áll-

tani, ma már azonban a rövid idejű zavarok áthidalását várják el a felhasználók. Az így megnövekedett áthidalásiidő-igény kiszolgálására a Symmetra RM egységhez lehet külső akkumulátoregységet is csatlakoztatni; azzal az áthidalási idő további növelése már csak hely és pénz kérdése.

A tápegység modulok egyenként 2 kilovoltamper teljesítményt adhatnak le. Ha a Symmetra RM-ben több egység van, akkor összeadódik a teljesítményük. A konfigurálás – ha van még a rendszerben szabad

hely – menet közben is elvégezhető. Abban az esetben, ha a működő egységbe újabb tápmodult dugunk be, megnövekszik a kivethető teljesítmény – s ezzel változatlan terhelés mellett nő a redundanciánk (azaz a tartalék kapacitásunk). A redundanciához az kell, hogy az elvárt kimenő teljesítményhez szükséges modulokon felül legyen az RM-ben még legalább egy modul, s ilyenkor – egyszeres redundancia esetén – 4 kilovoltamper lesz az RM maximális teljesítménye. Az esetleg hibássá vált modulok persze üzem közben is kicserélhetők.

A berendezés figyeli a feszültséget, a frekvenciát és a kimenő áramot, és a kimenő áramból kiszámítja a terheléstartalékokat, a redundanciát, valamint az áthidalási időt.

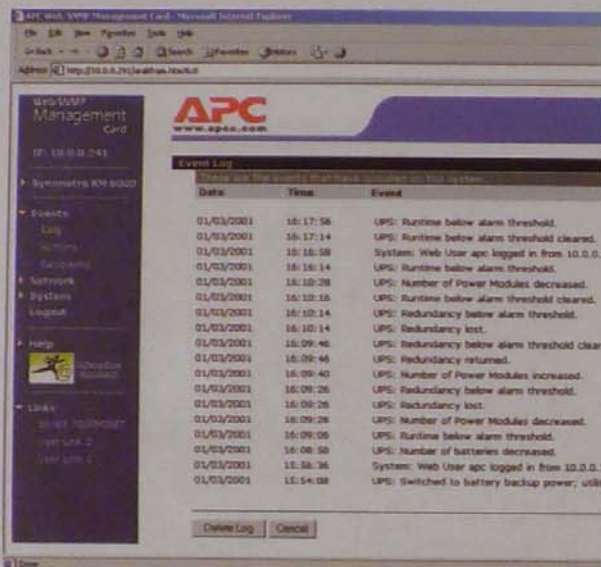
Állapotjelzés

A szünetmentes tápegység üzemálatáról a kijelzőn át kapunk közvetlenül információt. Az egységhez soros vonalon át is csatlakozni lehet, s azzal ekkor karakteres, menürendszeres (3. kép) távfelügyelethez juthatunk – a soros vonal adatai között. Ha a hátlapon levő

bővítőhelybe Web/SNMP kártyát illesztünk, akkor a belső hálózaton vagy interneten át is kapcsolator tarthatunk a Symmetra egységgel. Ehhez a soros vonalon át kell elvezetni az első beállítás (IP-cím stb.). A két adatátvitel egyszerre nem használható, a soros előréből előbb ki kell tehát köszönnünk, csak azután jelentkezhetünk be a hálózaton keresztül.

A távfelügyelet igen fejlett. A tápegységben mért adatok böngészőn át távolról lekérdezhetők. Kijelölhető a kimenő feszültség és áram, a bejövő és a kimenő frekvencia, a rendszer informál bennünket a jelen terhelés melletti áthidalási időről és a rendszer pillanatnyi redundanciájának fokáról. Több útvonalon (elektronikus levélben, SMS-ben) kaphatunk értesítést arról, ha az adatok (hátralevő idő, terhelés-növekedés, egységhiba) túllépi a beállítható (4. kép) figyelési értékeket. Az egység távolról vezérelhető: be- és kikapcsolható, diagnosztika végezhető el rajta. Távolról és az operátori panelről is beállíthatjuk azt, hogy mennyi időnként végezzen automatikus öntesztet.

A berendezés minden apró rezdülést figyel, és igen gondosan naplózza őket (5. kép). A naplóba bekerül a bekapcsolás ideje, minden egységcsere, meghibásodás, redundancia-változás, hőmérséklet-változás, a mért teszteredmények, a terhelés változása, a külső kommunikáció kezdete és vége, és még jó néhány különböző esemény. Távfelügyeléssel mindez kikérhető a képernyőre, s onnan elmenthető, nyomtatható.



5. kép. Egy tápmodul kihúzása és visszadugása

Adatbázis-kezelés

Microsoft vagy **Oracle**

Marketing

Epiphany vagy **Oracle**

Értékesítés

Siebel vagy **Oracle**

Webáruházak

IBM vagy **Oracle**

Stratégiai beszerzés

Commerce One vagy **Oracle**

Termelésirányítás

SAP vagy **Oracle**

Ellátási lánc menedzsment

i2 vagy **Oracle**

Pénzügyi menedzsment

SAP vagy **Oracle**

Emberi erőforrás

PeopleSoft vagy **Oracle**

Támogatás

Clarify vagy **Oracle**

Egy teljes körű, integrált megoldás az Oracle-től,

vagy részmegoldások sokasága számos szállítótól.

A választás az Öné.

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

www.oracle.com/hu

HÍREK

Oregonban megnyílt az Open Source Development Lab: 19 cég támogatásával létrejött az első nonprofit Linux-labor. Az 1100 négyzetméteres központ olyan erőforrásokat biztosít, amelyeket egy egyéni Linux-fejlesztő képtelen volna megfizetni. Az augusztusban bejelentett labor nem indít saját projekteket, viszont előrelépést biztosít a Linux-fejlesztőknek csúcscategóriás üzleti hardverekhez, hogy azok tesztelni tudják szoftvereiket üzleti környezetben is. Az első projekt egy méretezési teszt lesz, célja a Linux operációs rendszer fejeltávítása; így 16 darab 64 bites processzorból álló konfigurációkat is támogatni képes úgy, hogy teljesítménye megközelítse egyenes árányban. A projekt egyúttal segíti a Linuxot mélyebben behatolni az üzleti és a kereskedelmi szegmensbe. (IDGNS, Boston)

Az IBM bejelentette a WebSphere – úgynevezett multikulturális funkciókkal, mobilkészítők-funkcionalitással és 100 százalékos Java-támogatással ellátott – 5.1-es verzióját. A multikulturális támogatás nem csupán a nyelvi támogatást jelenti, hanem az adott kultúrához kapcsolódó valuta-, adó- és vásárlási opciókat is. Ezek egyetlen webhelyről érhetőek el, így lényegesen költségkímélőbb módot kínálnak a globális kereskedelmi megoldások telepítéséhez. Az új változat támogatást biztosít olyan mobilkészítőknek, mint a mobiltelefon, a PDA, vagy a WebTV. Ez a támogatás tartalmazza a figyelmeztető üzeneteket, a meghatározott eszközökhöz való automatikus tartalomkiválasztást, a különböző eszközökre testre szabott vásárlást, továbbá http/html, iMode- és WAP/WML-támogatást. A rendszer lehetővé teszi céltűzött kampányok indítását, ennek eredményéről azonnal meg tud bizonyosodni a felhasználó. A valós idejű jelentéskészítő képesség folytán a felhasználó gyorsan reagálhat a piac változására. A WebSphere-verzió Windows NT-n fut, február végére elkészül az AIX-, március végére pedig a Solaris-verzió is, s még az év folyamán meglesz a Linux-változat is. (IDGNS, Boston)

A pénzügyi nehézségekkel küszködő Electronic Messaging Organization (EMA) megoldást talált gondjaira, miután beolvadt egy jóval nagyobb informatikai szövetségbe, az Open Groupba, amelynek ezután a szabványtestülete lesz Open Group EMA Forum néven. Az EMA-nak 341 tagszervezete van, végfelhasználók, illetve e-mail-, egyesített üzenő-, vezeték nélküli üzenő-, hangposta-, hálózati, címár-, fax- és EDI-termékek gyártói. Az Open Group következő konferenciáján az üzénoszolgáltatás lesz a központi téma, és kiemelten foglalkoznak majd a valós idejű alkalmazásokkal, mint az azonnali üzénoszolgáltatás begyazásával. Az EMA elnöke, Michelle Rubinstein elmondta: azért sikerült ezt a megoldást találni, mert az Open Group amúgy is fontolgatta egy üzénofórum létrehozását. Az EMA-tag Ferris Research feje, David Ferris szerint a szövetség azért került beba, mert vezetőinek semmi üzleti érteke nincs. (IDGNS, Boston)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Ezredvégi házi Windows

Második pillantás

Tavalyi 47. számunkban már bemutattuk a legújabb Windows-változat, a Windows Me leglátványosabb újdonságait. Az azóta eltelt idő alatt egy kicsit jobban megismertünk vele, s **Csórián Sándor** most közre is adja a maga tapasztalatait.

Az internetkapcsolat megosztásának a lehetősége a Windows 98 második kiadása óta része a Microsoft operációs rendszereknek, köztük a Windows Millenniumnak is. Az irodákban általában egy védőgát/helyettesítői-kiszolgáló vagy útválasztó teszi lehetővé a LAN hálózattal összekapcsolt PC-knek az internetre csatlakozást, ezért ez a lehetőség inkább az otthoni felhasználóknak jön jól. Nálunk is növekszik azoknak a háztartásoknak a száma, ahol több PC

A belső IP-hálózat gépeinek IP-címét beállíthatjuk kézzel, kaphatnak címet az átjárótól – az így mindjárt egyszerű DHCP kiszolgáló is lesz –, s ha egyiket sem használjuk, akkor kiosztanak maguknak egy címet a belső hálózatoknak fenntartott címtartományból.

Némi gyakorlat szükséges

Az internetkapcsolat megosztásának a telepítése és üzembe helyezése tulajdonképpen egyszerű, ha nem jön közbe semmi, és a felhasználó tisztában van az alapfogalmakkal. Előtte telepíteni kell a LAN hálózatot, a modemet, és érdemes beállítani, majd kipróbálni az internetkapcsolatot is. A megosztás, ha telepítve van, szerepel a Hálózat telepített összetevői között. Ha itt nem találjuk, akkor a szokott módon (Vezérlőpult Programok hozzáadásával Windows telepítő) lehet telepíteni. Ekkor még nincsenek Kötései (Bindings); ahhoz le kell futtatni a Saját hálózat varázslót, az majd részletesen és érthetően végigkérdezi, hogy hogyan kapcsolódunk az internetre (telefonon- vagy LAN-on), és meg akarjuk-e osztani a

kapcsolatot a többi géppel. A varázsló futtatása után a Hálózat telepített összetevői között két új TCP/IP bejegyzés jelenik meg: – TCP/IP (megosztott) – Telefonos hálózati csatlakozás (TCP/IP [Shared] – Dial up adapter) – TCP/IP (otthon) – Hálózati adapter (TCP/IP [Home] – Network adapter) A hálózati adapter és a telefonos hálózati csatlakozás kötései között pedig megjelenik a nekik megfelelő TCP/IP-bejegyzés. Érdemes ellenőrizni a beállításokat a Vezérlőpult Internet-beállítások/Kapcsolatok/Megosztás panelen, ha minden jól ment, itt más teendők már nincs.

Az ügyfélgépeken, ha WinMevet futnak, szintén a Saját hálózat varázslót kell lefuttatni és csak arra kell ügyelni, hogy a munkacsoport neve ugyanaz legyen, amit a megosztó számítógépnél beállítottunk. A Win95-ös és Win98-as ügyfélkéhez a WinMe Saját hálózat varázslója készíti egy telepítő hajlékonylemezt; az azon levő Setup programot minden ügyfélgépen le kell futtatni. Ezután a böngező automatikusan megtalálja a LAN hálózatot az átjárót.

A WinMehez adott Kalauz könyvecské csak az operációs rendszer telepítéséhez ad részletes információt, az internetkapcsolat megosztásának a lehetőségét csupán megemlíti; részletes információért ez ügyben is a Sűgődoboz irányít. A Sűgő általánosságban jól elmagyarázza az internetkapcsolat-megosztást, de a konkrét beállításokat nem részlete-

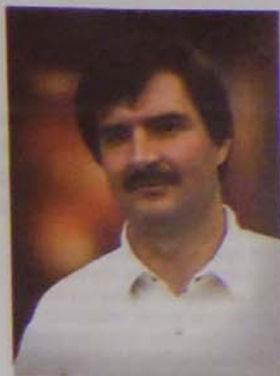
zi, pedig arra nagy szükség lenne, ha nem megy minden simán. Ráadásul az itt található „Internetkapcsolat megosztás hibaelhárító” valószerűleg a Windows 98 második kiadásából maradt ránk. Úgy találja, hogy ki van kapcsolva a DHCP – a megosztás telepítése után alaphelyzetben be van kapcsolva –, és a bekapcsolásához a Windows telepítő CD-n olyan könyvtárra hivatkozik (Tools\Msutils\NCS), amely nincs rajta sem az angol, sem a magyar WinMe CD-n, a Win98 második kiadásának a CD-jén viszont ott van.

Magam a Win98 második kiadását frissítettem WinMere, és ahogy sem sikerült elindítanom az internetmegosztást, sőt az internetre sem tudtam bejelentkezni. Két különböző szolgáltatónál is próbálkoztam, a WinMe szerint mindkettőnél a hitelesítéssel voltak bajok, de ugyanezzel a beállításokkal egy másik Win98-as gépről akadály nélkül bejelentkezhettem. Ezen a problémán csak úgy lehet segíteni, hogy a partíció leformázása után teljesen újratelepítjük a WinMet, azután minden rendben megy. A frissítés utáni sikertelen próbálkozás annyi hasznalattal jár, hogy a Win98 kicsit bővezzébb, a frissítés után is megmaradt Icsm.txt állományában hasznos információk voltak az internetmegosztásról.

A tapasztalatok szerint az átjáróként is működő PC-n az átjáró funkciók elsősorban a saját internet-hozzáférés előtt, és az ügyfelek intenzív internethasználatára nagyon lelassítja a rajta való böngészést. Érdemes ezért a nagyobb teljesítményű gépet átjáróként használni. Nincs helyettesítői-kiszolgáló funkciója, azaz hiába töltöt már le az egyik gép egy weboldalt, azt a többiek is csak a webkiszolgálóról érhetik el. A Windows Me licence szerint a LAN hálózatban 5 másik gépet van jogunk a Windows Me futtatásához kapcsolni az internetkapcsolat megosztására.

Nincs DOS, és mégis van

A Windows Menek nincs DOS üzemmódja. Van DOS ablak, de az induláskor a (Ctrl) (nem az (F8)) billentyűvel kérhető menüben nincs DOS prompt, s a leállítások megjelenő ablakban nem választhatjuk a DOS módban való újraindítást. Cserébe érezhetően gyorsabb a rendszer betöltődése. Kinek kell egyáltalán a DOS mód? Nekem például kellett volna. Ugyanis az említett WinMere frissített Win98 második kiadás egy FAT16 állományrendszerű, 1 gigabájtos partíciót foglalt el, s azt a Windows Meben szerettem volna FAT32-re konvertálni. A Start menüben azonban ahogy sem találtam a Win98-ból megszokott FAT32 konvertert. Nem baj, konvertáljuk a Partition Magicel (PM). A PM Windowson fut, a lemezt azonban DOS módban konfigurálja át, ha a rendszert újraindítjuk. Ez itt



nincs, vagyis a PM nem működik. Egy másik Win98-as gépről hajlékonylemezen áthozom a FAT32 konvertert, el is indul szépen, de a végén ő is DOS módba akar kapcsolni, és taccsa fut.

Hogy miért kell nekem ennyire a FAT32? Nyereségügyből. A FAT32 tesztutin szerint ugyanis – az működik! – 61 megabájtyi szabad helyet nyerek, ha FAT32-re konvertálok. Ez az 1 gigabájtos partíciónak kerekén 6 százaléka, érdemes tehát küzdeni. Közben a Keresés parancsával a Windows Command könyvtárban megtalálom a Windows Me saját FAT32 konvertert! Ez egy DOS ablakban gond nélkül elindul, lelkiismeretesen figyelmeztet a következményekre – NT 4.0-ból nem fogjuk látni a partíciót, és nem lehet visszakonvertálni –, megvizsgálja a jelenlegi struktúrát, majd kijelöli, hogy nem tudja zárolni a meghajtót, és kilép, újraindítás és többszöri próbálkozás után is. Egyébeként igazán van, a DOS mód és a DOS ablak között az az egyik különbség, hogy az utóbbi esetben a Windows ott van a háttérben, és csak rajta keresztül lehet hozzáférni a merevlemezhez, azt következképp nem lehet zárolni, vagyis kizárólagos használatba venni. Adtak egy programot az operációs rendszerhez, csak éppen használhatatlan. Nem, ez mégsem lehet, de akkor hogyan és miképp?

A hibaelhárító indítólemez! Telepítés közben lelkiismeretesen készítettem egyet, indítsunk rendszert róla. A rendszer indul – DOS módban –, és ha a Windows Command könyvtárból elindítom a konvertert, simán FAT32-re alakítja a partíciót. Persze van némi kockázata a dolognak, ha ugyanis a WinMe meghajtója csak a FAT16-ot ismeri vagy nem telepítette a FAT32-t kezelő meghajtót, akkor a rendszer nem fog elindulni a háta mögött átkonvertált partíciónál. Szerencsére nem ez a helyzet, a WinMe problémamentesen indul. Ezen felbátorodva kipróbálom hajlékonylemezzel a Partition Magicet – Caldera DR-DOS-ban tölti be –, s az is működik így.

Indítólemez csak a Vezérlőpult-Programok hozzáadása ablakban lehet készíteni, mert a hajlékonylemez formázásából hiányzik a rendszerállományok másolása opció, és a DOS ablakban is hiába adjuk ki a format a/s parancsot, bár ez utóbbi esetben legalább kifogástalan útbiztosítást kapunk.

Ezt az egész problémát akkor is meg kellett volna oldanom, ha üres merevlemezre telepítettem volna a WinMet, mert 2 gigabájtyi alatt automatikusan FAT16-ra formázza a partíciót.

Külső és belső támadások

Rémisztő ál- vagy valódi hírek, komor tekintetű figyelmeztetések ide vagy oda, az emberek többnyire lusták és rendetlenek. Nyitva hagyják a gépüket éjszakára, celtire írogatják a jelszavaikat, esetleg beordítják a telefonba a zajos irodában. Megannyi biztonsági rés, mindet betönni egyértelműen lehetetlen feladat, kategorizálásuk azonban segíthet a várható veszélyek felmérésében. **Kelemen Zoltán** összeállítása.

Közhelynek számít, hogy a legtöbb biztonsági ügyben belső emberek is érintve vannak. A vállalati rendszerek megfelelő védelme híján nem kell különösebb szakértelem ahhoz, hogy egy elbocsátott dolgozó távozában még letörölje a kiszolgáló merevlemezét, rajta a vállalatnak létfontosságú információkkal. Ha az illető egy kicsit ügyesebb, akkor időzített bombát is készíthet, amely csak a távozása után „robban”.

Egy vállalati rendszergazdának jobban kell ugyan tartania a belső veszélyektől, de nem hanyagolhatja el a külső támadás lehetőségét sem: nem árt felkészülnie vírusok vagy trójai szerkezetek okozta támadásra is. Az alábbiakban néhány veszélyforrást sorolunk fel.

Belső támadások

A nem anyagi haszonért elkövetett támadások általában a vállalat számítógépes rendszerének tönkretételére vagy megzavarására irányulnak; a támadók vírusokat vagy kisebb bombákat (hardver- vagy programleket) tesznek a rendszerbe vagy manipulálják a forráskódot. A leggyakoribb példa erre (magam is megtapasztaltam) az, ha a távozó dolgozó (az én esetemben a marketingosztály egyik alkalmazottja) letörölte azokat az állományokat, amelyek a marketingosztály által gyűjtött szerződéseket tartalmazták.

Hogyan védekezhettünk a belső támadások ellen? Biztonsági szakértők szinte az unalomig szajkózzák, hogy biztonsági politikát kell kialakítani. Ez egy, az egész vállalatra érvényes biztonsági szabályzat életbe léptetéséből áll. Korlátozni kell a dolgozók hozzáféréseit, úgy, hogy azok a lehető legalacsonyabb szinten maradhassanak. Azonosítók használatára kell kötelezni a felhasználókat, s ez ott, ahol nagy értékeket kell védeni, megköveteli a tényleges személyazonosítást; kártyás és kódos, vagy ujjlenyomat, esetleg másfajta biometrikus azonosítást. Intranetek és internetes felhasználás esetén rendszeresen ellenőrizni kell a böngészők beállításait, és érdemes folyamatosan nyomon követni azokat az internetes portálokat, ahol közzéteszik a böngészők biztonsági hibáit (a legismertebb ilyen egy bolgár tesztelő, Guninski honlapja). Figyelmeztessük a dolgozókat arra, hogy ne hagyják bekapcsolva a gépeket vagy alkalmazásokat csak jelszóval feloldható képernyővédőt; távollétükben így senki nem használhatja a gépeket. És ami talán a legfontosabb: osszuk meg a hálózatot különböző rendszergazdák között, hogy se véletlenül, se szándékosan ne lehessen a teljes rendszert megrongálni.

Az okozott kár azonban nemcsak attól függ, hogy mihez férhet hozzá a támadó, hanem attól is, hogy mennyire fontosak a számítógépen tárolt üzleti információk. Egy ingatlanügynökségben például kevésbé

fájdalmas az adatok elvesztése, mint egy elektronikus pénzügyi piac, hiszen ott maguk az üzlet tárgyát képviselő folyószámlák is számítógépen vannak. Minden biztonsági intézkedés költséges és fárasztó. Ezek nagyságát és költségét tehát a kockázatok fényében érdemes megbecsülni.

Vírusok és más férgek

Vírusokkal és más betolakodókkal általában a levelezőrendszeren keresztül szokunk kapcsolatba kerülni. Felismerése szerint a rendszergazdák a vírusátadást és a kódtámadást tartják a legveszélyesebbnek. Programjuktól (jobban mondva, alkotóiktól) függően a vírusok örökíthetik és szaporíthatják magukat leveleken vagy más programokon keresztül, állományokat tehetnek tönkre vagy újabb réseket nyithatnak a számítógépes hálózati védelmi rendszeren.

A vírusok változékonysága miatt nehéz e támadások ellen általános és jól működő védelmi stratégiát ajánlani. Mindenesetre nem árt a levelezőszervereken letiltani az .exe kiterjesztésű vagy más gyanús álló-



manók átérését. Dokumentumok esetén érdemes felhívni a makróvírusokra a figyelmet, és nem árt megtiltani az olyan levelezőszoftvereket, amelyek megengedik az irodai programok közvetlen használatát. Ez utóbbi kíváncsiak számára egyre nehezebben teljesíthető, de legalább annyit mindenképpen tegyünk meg, hogy rendszeresen kerjük meg a felhasználókat makróvírus keresésére, s arra, hogy ne nyissák meg a levélben kapott dokumentumokkal érkezett makrókat. Ha lehet, akkor olyan levelező-ügyfelet használjunk, amelyek nem nyitják meg automatikusan a csatmányokat.

A víruskeresőket rendszeresen frissítsük, és szerezzük be az operációs rendszerek, böngészők és levelezőprogramok legfrissebb hibajavító csomagjait is. Érdemes rávenni a kollégáinkat arra, hogy gondolkodjanak is, mielőtt cselekednének. Ál-

lítólag a figyelmeztetések és híradások után is megdöbbenő számokban kattintottak rá az „I Love You” tárgyú levélre.

Védőgátakat erő támadások

A jobb intraneteket, extraneteket vagy más, virtuális belső hálózatokat általában védőgátakkal védik. Egy rosszul konfigurált védőgát azonban nem nehéz átörni: meg kell találni rajta a nyitva hagyott portokat. A védőgátak biztonságával kapcsolatban megoszlanak a vélemények. Némelyek szerint nem a védőgát a hibás, hanem a karbantartója, mások meg egész egyszerűen azt állítják, hogy a védőgátat eleve nem biztonságosak. Nem tisztünk eldönteni, hogy kinek van igaza, de maradjunk annál a népi igazságnál, amely szerint akkor is jobb kerítést húzni, ha azon be lehet mászni; s lépünk tovább. A védőgátak védelmét megerősítendő, érdemes olyan szoftvereket használni, melyek észrevetik a betöréseket, vagy legalább nagy valószínűséggel tudósítanak róluk. Elég átfogó, bár ritkán frissített terméklistát találhatunk a www.robertgraham.com portálon.

A www.intrusion.com kisvállalati rendszerek védelmét tárgyalja, és biztonsági elemző eszközök forgalmazásával is foglalkozik. Időre időre érdemes a Google kereső amerikai verziójával körülnézni. (Az Intrusion Detection kifejezés meglepően jó eredményeket ad.)

Frissítsük gyakran a védőgát szoftvert, mindjárt a javítócsomagok megjelenése után. Érdemes külső felügyelet is igénybe venni, olyanokét, akik tesztelik a védőgátat, a webkiszolgálókat és a cég hálózatait is. Használjuk ki a szöveges és egyezségek előnyeit: több cég együttműködésével hozzon létre több vállalati hálózatot figyelő és riasztó rendszereket. Másfelől viszont minimalizáljuk védőgátaink „átérését”: ha már valamilyen különös oknál fogva úgy döntötünk, hogy a webkiszolgálót a védőgáton belül helyezzük el, akkor csak http protokollon keresztül engedjük hozzá látogatókat.

Távoli hozzáférések

Talán nem a leggyakoribb, de mindenképpen a legismertebb betörési forma a távoli belépés: ilyenkor a betörő hamis jelszóval és azonosítóval – nemegyszer védőgátot át – távolról lép be a rendszerbe. A távoli belépésre a legtöbb rendszer módot ad valamilyen formában; a tervezéskor ugyanis még nem gondolták azt, hogy tíz-húsz év múlva a hasonló elveken működő rendszerek az azóta tapasztalható ütemben terjednek el. Ahhoz, hogy egy betörő olyan

magas szintű jelszóra és azonosítóra tegyen szert, amellyel már kezdhet is valamit, némi előkészület szükséges: figyelni kell a célpont forgalmát, meg kell keresni a betörésre alkalmas bejáratokat, majd – ha sikerült bejutni – valahogyan meg kell szerezni vagy ki kell találni a rendszergazda jelszavát és azonosítóját, vagy valamilyen más módon el kell hitetni a rendszerrel, hogy az, aki bejutott, jogosult bizonyos parancsok kiadására.

Az effajta támadások elleni védelem hasonló ahhoz, amit az imént tanácsoltunk. A jelszavak mellett más azonosítókra is szükség van (például titkosításra és digitális aláírásra); azokkal nehezíteni lehet a forgalom figyelését és a hamis személyazonosság használatát. A titkosítással megakadályozható a jelszavak és más bizalmas információ feltörése. Olyan operációs rendszert kell használni, amelynek több biztonsági szintje van, mert ha egy szintre betörnek is, az egész gép felel nem tudják átvenni a hatalmat. A távoli hozzáférések gyakran nem az elsőként megtámadott kiszolgálóra irányulnak végül, hanem egy későbbi, egy másik cég kiszolgálójára irányuló támadás részei. Érdemes tehát valamilyen jó szomszédi politikát folytatni, és elkerülni azt, hogy kiszolgálóinkat ugródeszkának használják: körül kell tehát nézni a több ügyfelet összekötő hálózatokon, valamint az internetszolgáltatók háza táján is.

Szolgáltatások megtagadása

A szolgáltatások megtagadása (denial of service – DoS) támadások legelterjedtebb változata szerint a támadók addig-addig lövöldöznek levelekkel, illetve lekérdezésekkel a célpontnak kiszemelt számítógépet, amíg az fel nem adja és le nem áll. Ennek egyik változatában egy webkiszolgálót hamis visszatérési címmel ellátott adatsomagokkal kell bombáznunk: ekkor ugyanis a webkiszolgáló rendre válaszolni akar a hamis címen, egészen addig, amíg az le nem fogy. Ez a trükk ugyanis szűkíti a kommunikációs csatornát, meggátolja a normális forgalmat, s végül lefagyasztja a kiszolgálót. Egy másik módszer szerint a támadók a szakszónál hosszabb adatsorozatokat küldenek, emiatt a webkiszolgáló úgy dönt, hogy további számítási kapacitást vesz igénybe, s ettől nem marad erőforrása a normális forgalom kiszolgálásához. Az ilyen támadásokkal életveszélyes helyzetbe lehet hozni olyan portálokat, amelyek a webes forgalmukból tartják el magukat.

Sajnos a jelenlegi internetes technológiákkal nem lehet megakadályozni a DoS támadásokat. Egyelőre nincs olyan konkrét technológiai megoldás, amellyel egy DoS támadást el lehetne téríteni. Néhány elővigyázatossági intézkedést azonban így is érdemes megtenni. Célszerű



jó kapcsolatot fenntartani az internetszolgáltatóval, mert ha támadást gyanítanak (vagy gyanítunk), akkor informális befolyásunk révén hamar megállíthatjuk a szolgáltató és a kiszolgálónk közötti forgalmat.

Eltérített weblapok

Hackerek gyakran írnak át elektronikus levelezési címeket vagy alkalmazzanak más doménnévtrükköket avégett, hogy egy doménnév jogos tulajdonosának adják ki magukat. Az eltérítés másik módja az, hogy egyszerűen betörnek a vállalat útválasztóiba, vagy elérik a kapcsolókat, vagy megváltoztatják a webhely nevét, vagy esetleg belenyúlnak a DNS (domain name services) kiszolgálóba.

A fenti támadást viszonylag egyszerű kivédeni: a doménnévet olyan szolgáltatóra regisztráljuk, amely a levelezésnél jóval bonyolultabb azonosítási folyamatot kíván (ilyen a jelszó vagy az üzenettitkosítás, például a PGP – pretty good privacy). Útválasztók és kapcsolók biztosításához viszont nincs annál jobb tanács, mint hogy erősen korlátozzuk azoknak az IT-szakértársáknak a számát, akik hozzáférhetnek ezekhez a hálózati eszközökhöz.

Ne futtassuk a webkiszolgálót és a névkiszolgálót ugyanazon a számítógépen, mivel ezzel együttes elvesztése sok hájtéppel és álmatlan éjszakával jár.

Ügyfélinformációk elvesztése

A sajtó számtalan olyan esetről számolt be az elmúlt években, amelyek sértették a megtámadott ügyfeleit. A Számítástechnika Online-ban ismertettük az Egghead internetes portálját nemrégiben ért támadás részleteit; azáltal 3,7 millió hitelkártyaadatot vághattak zsebre a támadók. Tavaly törték be a Western Union portáljára, s egy, a rendszerkarbantartás idején védtelenül maradt állomány révén 15 700 hitelkártyaszámot tulajdonítottak el, mielőtt a bank reagálhatott volna.

Webes tranzakciókról lévén szó, itt sincs egyelőre tökéletes védelem. Az elektronikus kereskedelmi tranzakciókban mindenképpen használjuk az SSL (secure socket layer) protokollokat és jelszavakat a hitelkártyaszám megadásakor vagy a rendelések feladásakor. Az adatbázis-kiszolgáló és a webkiszolgáló közé állítsunk védőgátat – jobban mondva, a webkiszolgálón kívül semmi más ne legyen a védőgát előtt. Korlátozzuk (vagy akadályozzuk meg) a webhely belülről való elérését, és írjuk meg, majd tartassuk be a webhely megfelelő karbantartási folyamatát. Rendszeresen frissítsuk a hibajavító csomagokat. **26**

Online tartalomszolgáltatók

Ki fizet a végén?

A kezdetektől fogva ugyanazzal a problémával kell megküzdeniük a tartalomszolgáltató webhelyeknek: a lélekölő rutinnal, a mindennapi pénzszerzéssel. **Zimányi Katalin** szerint az alapfeladat színvonalas ellátása mellett ropant nehéz, sőt sokszor lehetetlen tisztességes bevételhez jutni.

Nem sokkal az online tartalomszolgáltató műfaj megszületése után kiderült, hogy a fizető szolgáltatások modellje, finoman szólva, nem életképes. Hamarosan az is világossá vált, hogy a szalag- és egyéb webes hirdetések sem jelentenek megbízható, stabil bevételforrást, mert a felhasználók vagy teljesen elsiklanak felettük, vagy azért nem tartintanak a hirdetésre, nehogy elterelje őket a weboldalról.

Jessica Davis, az InfoWorld elemzője nemrégiben arról számolt be, hogy az utóbbi időben egyes amerikai tartalomszolgáltató helyek új irányba mozdultak el, az úgynevezett kontextuális kereskedelem irányába. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a tartalomszolgáltatók szerződés kötnek az e-kereskedővel, amely ennek alapján lehetővé teszi, hogy az online használók megvásárolják a „szöveggörnyezetben” felmerülő termékeket vagy esetleg az adott tartalomhoz, témához kapcsolódó szolgáltatásokat.

illeszkedő e-kereskedelem még kezdeti szakaszát éli, egyfajta tesztrepenek is tekinthető. Attól még távol van, hogy kimunkált üzleti modellel lehetne minősíteni. Rosen-shein úgy véli, jelenleg a nagy napilapok online változatai a legkevésbé alkalmasak a kontextuális e-kereskedelem meghonosítására, mivel ezeken az oldalakon túl gyorsan forognak az anyagok, és ez igencsak megnehezíti a kapcsolódó kínálat szinkronban tartását.

Forrásról forrásra

Jennifer Greenstein, a The Industry Standard Europe munkatársa a közelmúltban számba vette, milyen bevételi forrásokra támaszkodnak a web vezető, illetve kevésbé rangos tartalomszolgáltatói. Greensteinnél az első kategóriába azok a webhelyek tartoznak, amelyek a tartalomszolgáltatás mellett csak úgy – mellesleg – elektronikus-kereskedelemmel is foglalkoznak.

meri a Phys.com nem hozza a formáját: profiljából hiányoztak a női fitness-termékek. Sarah Chubb, a Conde Nast webstratégiáját alakító Cond Net elnöke legalábbis ezt a hiányosságot nevezte meg hivatalos válokként.

A bevételi források második kategóriáját az online hirdetések adják. Greenstein szerint ezek egyetlen tartalomszolgáltatót sem képesek elartani. Az egyesült államokbeli Electronic Telegraphnak például 1,3 millió bejegyzett felhasználója van, de még ez a nézettség sem elegendő ahhoz, hogy kellő számú és minőségű hirdetőt vonzzon. Talán egyedül az MSNBC.com engedheti meg magának, hogy kizárólag a hirdetési bevételeire támaszkodjon. A Microsoft és az NBC elég pénzt és időt fektetett a vállalkozásba ahhoz, hogy hatalmas webközösséget szerezzen az MSNBC.comnak.

A technológiai és termékhíreket szolgáltató CNET bevételei is java-részt az online hirdetésekkel szá-

online változata egyáltalán nem vesz fel hirdetéseket: 50 ezer előfizetője tartja el, akik havonta 12 eurónak megfelelő összeget fizetnek a Which? Online látogatásért. Ebben az összegben nemcsak a magazin tartalmához való hozzáférés van benne, hanem különböző speciális jelentések, illetve a Which.net szolgáltatás használata is.

A minőségi tartalomszolgáltatók nemcsak az alacsony bevételek, hanem a magas rezsiöltségek miatt is sokszor kénytelenek veszteséget elkövetni. Ebben a kategóriába tartozik, és hasonló problémákkal küszködik a TheStreet.com, a CBS MarketWatch.com és a WSJ.com is.

Ringbe száll a BBC?

Londoni sajtóírók szerint a (BBC) British Broadcasting Corporation azt tervezi, hogy hirdetéseket vesz fel júniusban beinduló új, nemzetközi hírszolgáltató webhelyére. A projekthez közelálló források úgy

line projektek terén „kereskedelmi módon lehetne gondolkodni”.

Ha igaz a hír, egy BBCNews.com beszáll a „kereskedelmi” ringbe, az angol internetipar szereplőinek legrettegetebb rémálma válik valóra. A BBC célközönségének hirdetés-vonzó erejével ugyanis lehetetlen megküzdeni. Az imént említett és idézett Hugo Drayton, aki mellesleg a British Internet Publishers' Association (BIPA) tagja, úgy véli: „A józan ész nem engedi, hogy a BBC megtegye ezt a lépést”.

Valószínűleg a tengerentúli is érezni fogja a hatását a BBC stratégiaváltása. A CNN, az MSNBC és az ABC News – hogy csak a legnagyobbakat említsük – már most is kőkemény piacon dolgozik. Igazán nem hiányzik nekik a messziről jött erős konkurencia. A BBC online üzletága már önmagában is egy birodalom: szervezett és tevékenységi körét tekintve jóval szertezagóbb, mint a BBC bármely másik üzleti egysége.

A 78 esztendő múltja visszatekintő British Broadcasting Corporation 1994 áprilisában tette meg az első, óvatossá lépéseket az internetes üzlet felé, amikor beindította a BBC Networking Clubot, amely akkor egyike volt az Egyesült Királyság első internetszolgáltatóinak. A Club meglehetősen rövid életűnek bizonyult. 1995 novemberében már be is szűntette tevékenységét, mondván: elérte a célját, felhívta a BBC néző- és hallgatótöbörének figyelmét az internet fontosságára. Jólal később, 1996 végén jött létre a BBC Worldwide szórakoztató portálja, az ICL háttérfinanszírozásával üzemeltetett Beeb.com.

A bbc.co.uk/news Nyugat-Európa leglátogatottabb internetes híroldala: naponta átlagosan ötmillió ember keresi fel. Mike Smart, az első BBC News-webhely fejlesztője elmondta, hogy az amerikai elnökválasztás napján és az azt követő egy hónapban 70 (!) százalékkal ugrott meg a webhely forgalma. Úgy tudni, a nyáron induló új híroldal vezetésével Nic Newman, a jelenlegi online főszerkesztőt bízzák meg.

Ausztrál teszt

Peter Young, a The Industry Standard Australia Sydneyben működő tudósítója alig egy hónapja arról számolt be, hogy a jó nevű Australian Financial Review (AFR) online változata ezentúl nem lesz ingyenes: kizárólag az előfizetők olvashatják. Felmérések szerint a John Fairfax Holdings gondozásában megjelenő AFR-t elsősorban tehető emberek olvassák. Valószínűleg innen jött az ötlet, hogy fizető szolgáltatást csinaljanak az online verzióból.

Persze az sem kizárt, hogy a cég legutóbbi pénzügyi eredménye kényszerítette rá a döntésre. A Fairfax online üzletága tavaly 21,7 millió dolláros veszteséget termelt. Dale McCarthy marketingigazgató szerint a fizetőszolgáltatás bevezetése voltaképpen kísérlet. Mivel McCarthy nem volt hajlandó részletezni, konkrétan milyen kísérletre gondolt, okkal feltételezhető, hogy azt akarják kipróbálni, meddig mehetnek el. Különösen azért furcsa a pénzárca-teszt, mert a Fairfax kiadásában megjelenő egyéb kiadványok (The Age, Sydney Morning Herald) online kiadásai változatlanul ingyenesek lesznek.

Számít a környezet

Jim Oliver, a San Franciscó-i Cross-Commerce alapító igazgatója maga is olyan céget vezet, amely a tartalomszolgáltatók kínálatához illeszkedve árulja termékeit és szolgáltatásait. Oliver büszke rá, hogy a vele szerződő tartalomszolgáltatók az ő segítségével „bevételt csinálnak a forgalomból”. A YellowBrix, a Merchandising Avenue és a Cross-Commerce, csak néhány név az erőforrás-kihelyezés alapján működő egyesült államokbeli elektronikus kereskedők listájáról.

Bill Trueby, a Merchandising Avenue vezérigazgatója szerint számos előnnyel jár a kontextuális e-kereskedelem. Először is a vásárlási tranzakció nem vonja el a felhasználót a felkeresett weboldaltól: a szöveghez odaillőnek ítélt termék kis keretben jelenik meg az oldalon, és maga a vásárlás is itt zajlik.

A módszer másik nagy előnye – legalábbis a tartalomszolgáltatók szempontjából –, hogy a kereskedelmi partnerek általában elvégeznek minden, időt és különleges szakértelmet igénylő háttér munkát. Többek közt ők szerződötetik az „alvállalkozókat” a speciális szállítási feladatokra.

A tartalomszolgáltató webhelyek ingyenes szolgáltatást nyújtanak az oda látogatóknak, ugyanakkor részeseznek a webhelyen végbement esetleges vásárlási tranzakciók bevételeiből. Az amerikai kisvállalkozóknak szerkesztett MoreBusiness.com oldal a YellowBrix kereskedelmi szolgáltatásával egészíti ki kínálatát. Raj Khera vezérigazgató kezdeti tapasztalatai kedvezőek: a partnerkapcsolat kialakítását követően jelentősen megugrottak a MoreBusiness bevételei.

Michelle Rosenstein, a New York-i Jupiter Media Matrix elemzője szerint a szöveggörnyezethez



A Widener University hallgató „tartalomgyártást” is tanulnak

(Fotó: IDGNS Image Bank)

2001 elején az Egyesült Államok három élvonalbeli tartalomszolgáltatója, az iVillage, a Women.com és az Oxygen.com – mind a három speciálisan nők számára fenntartott oldal – népszerű volt beismerni, hogy képtelen ellátni a kettős feladatot. Mindegyik tartalomszolgáltató rájött, nem tudja hatékonyan kezelni árukészlet-nyilvántartási és főként szállítási rendszerét, ezért gyökeres átszervezést hajtott végre. Mindhárom külső, professzionális e-kereskedelmi céget bíztak meg a melléktevékenység végzésével.

A Tatler, a GQ és a Vogue című lapot kiadó Conde Nastnak nem igazán vált be az erőforrás-kihelyezéssel megoldás. A kiadó a Phys.com cégre alapozta webstratégiáját, de útjuk hamarosan szét is váltak,

maznak; az elektronikus kereskedelmi tevékenység csak 14 százalékban járul hozzá a bevételekhez. 2000-ben 56,4 millió dollár (körülbelül 59,5 millió euró) folyt be a CNET-hez, ami épp a kétszerese az 1999-es forgalomnak.

Greenstein szerint a harmadik modell, a fizető tartalomszolgáltatás keveset a legkevésbé sikerrel. Még az olyan rangos hírszolgáltató, mint a Wall Street Journal online változata sem képes pusztán az előfizetésekből tisztességes bevételhez jutni. „Csupán hírértesítésből nem lehet pénzt szerezni”, mondja Hugo Drayton, a Telegraph.co.uk vezérigazgatója.

Mint mondani szokás, a kivétel erősíti a szabályt. A Consumers' Association Which? magazinjának

tudják, a BBCNews.comot a társaság New York-i szervezetei fogják kiszolgálni, és a tartalmat elsősorban az észak-amerikai közönség igényei szerint készítik.

Egyelőre sokan kételkedve fogadták a hírt, hogy a BBC oldala hirdetéseket vesz fel, mert eddig nem volt rá példa, hogy a British Broadcasting Corporation bármely internetprojekthez efféle bevételforrásra fanyalodott volna. 1997-ben, amikor a BBC először vette fontolóra online hírszolgáltató beindítását, a társaság vezetői azt nyilatkozták: kizárt dolog, hogy a BBC hirdetésekkal próbáljon meg többbevételhez jutni; hová lenne a cég makulálatlan szakmai jó híre?

Állítólag az új vezérigazgató, Greg Dyke vetette fel, hogy az on-

KPMG-felmérés a tudásmenedzsmentről

Hosszú még az út a hazai cégek előtt

Bár a tudásmenedzsment (TM) még világszerte újdonságnak számít, Magyarországon is egyre több cég ismeri fel, hogy alkalmazásával komoly előnyt szerezhet versenytársaival szemben. A KPMG tanácsadó cég felmérése szerint a TM-projektek kifejlesztésében és alkalmazásában a hazai cégek nincsenek nagy hátrányban a nemzetközi vállalatokhoz képest – derül ki **Mártonffy Attila** ismertetéséből.

Bár a tudásmenedzsment fogalma csak nemrég került be az üzleti nyelvhasználatba, Magyarországon is egyre több társaság vezetősége gondolkodik el azon, hogyan gazdálkodik a tudással mint eszközzel. A szakértők ebben az összefüggésben tudáson az ügyfelekről, a termékekről, a folyamatairól és a versenytársakról összegyűjtött információkat, tapasztalatokat értékelik. A misztikusnak tűnő tudásmenedzsment terminus pedig ennek a felhalmozott tudásnak a rendszeres

ket vette tudásmenedzsment-stratégiának – ám ez nem jelent dokumentált, hosszú távú célokat meghatározó, egységes szerkezetbe foglalt stratégiát.

A magyarországi helyzetet tehát leginkább az jellemzi, hogy bár vannak önálló kezdeményezések, a hazai vállalatoknak többnyire még nincs átfogó, összehangolt stratégiájuk. Az egyik fő akadály nálunk kulturális eredetű: a munkatársak a hatalom és a pozíció megtartásáért gyakran inkább visszatartják a me-

ket, és 11 százaléka tett lépéseket a vállalatban belül a TM jelentőségének tudatosítására. Hat százaléka válaszolta azt, hogy már létrehozta a cégen belüli tudásközpontot, meghatározta a felelősöket, illetve jutalmazza a tudás megosztását.

Arra a kérdésre, milyen problémák nehezítik a tudás hatékony felhasználását, a legtöbben azt válaszolták, hogy nem ismerik a TM előnyeit (86 százaléka). További gondként jelölték meg, hogy „nincs idő a tudás megosztására” (78 százaléka), „a fejekben lévő tudást nehéz megszerezni” (73 százaléka), „a

munkatársak újra feltalálják a spanyolviaszt” (67 százaléka), és „a munkatársak nem akarják megosztani tudásukat” (61 százaléka). Ez a legutóbbi kijelentés mindenképpen figyelemreméltó: eszerint nálunk még gyakori az a félelem, hogy a tudás megosztásával csökken a befolyás, a hatalom. A nemzetközi felmérésekben a cégek mindössze 16 százaléka nevezte ezt gondnak. A kimagasló különbség erős kulturális eltérésre utal.

A technológiai háttér kialakításában Magyarország a tanulmány szerint jól áll, a magyar vállalatok a



bevezetett rendszerek tekintetében nem maradnak el a fejlettebb országok vállalataitól, sőt néhány esetben meg is előzik azokat. Magyarországon például minden megkérdezett cégnél van internet-hozzáférés, és már majdnem mindenhol (88 százaléka) működik intranet is, bár még nem igazán használják ki a benne rejlő lehetőségeket. Lemaradás tapasztalható viszont az adattárházak (44 százaléka) és a dokumentumkezelő rendszerek (35 százaléka) alkalmazásában.

TUDÁSMENEDZSMENT-PROBLÉMÁK



(Forrás: KPMG)

Pénzüntézetek az internetgazdaságban

A hitelintézetek több mint kétharmadánál, a biztosítók és értékpapírcégek 90 százalékánál működik jelenleg intranetes hálózat, s a többiek is szinte kivétel nélkül a következő egy-két évre tervezik a bevezetését – derül ki a Gazdaságkutató Intézet, a Webigen és a Sun Magyarország közös felméréséből.

Elmondható az is, hogy a pénzügyi szektor összes szereplőjének van internet-hozzáférése és honlapja. Sőt a pénzüntézetek és a biztosítók közel egyötödénél, az értékpapírcégek egyharmadánál az internet folyamatosan elérhető valamennyi gépről. A hitelintézeteknél az internetre hozzáférő alkalmazottak aránya a jelenlegi 36 százalékról egy éven belül 54 százalékra emelkedik; a biztosítóknál ez az arány 42 és 56 százalék. Ezeket az arányokat a megkérdezett szektorok teljes létszámára vetítve azt kapjuk, hogy az idén mintegy 23 ezer fő fér hozzá az internethez.

A pénzügyi szolgáltatók ma főként tájékoztatásra használják az internetet, az adatgyűjtésre/kutatásra már kevésbé. A harmadik helyen a levelezés áll, és csak ez után következnek a marketingcélok felhasználás, az ügyfélkapcsolatok és a beszerzés. Előrejelzések azt mutatják, hogy az említett alkalmazási területek mindegyikének növekedni fog a fontossága, rangsoruk azonban nem változik érdemben.

A pénzügyi szolgáltatók az internet előnyeinek közül a külső kommunikáció és az ügyfélkapcsolatok javulását ítélték a legfontosabbnak. Az

intranet legfontosabb előnyének a belső információáramlás gyorsulását tartották, s fontosnak ítélték a munka könnyítését, a hatékonyabb munkamegosztást is.

A szektor cégeinek többsége azonban úgy érzi, hogy még nem tudja eléggé kihasználni az internet kínálta lehetőségeket.

Ma a hitelintézetek 40 százalékánál van az ügyfeleknek lehetőségük arra, hogy az interneten keresztül vegyenek igénybe pénzügyi szolgáltatásokat. Ez az arány a következő egy-két évben várhatóan több mint kétszeresére nő.

Várakozások szerint 2001-ben a lakossági ügyfelek 6 százaléka fog



internetes pénzügyi szolgáltatásokat használni, a vállalati ügyfeleknek pedig a 14 százaléka.

Mindkét szegmensben nagy bővülésre számíthatnak 2002-ben. A hitelintézetek úgy vélik, hogy internetes szolgáltatásaik közül az információk lekérdezésének lesz a legnagyobb szerepe. Véleményük szerint

2001-ben az összes vállalati számla-információ-lekérdezés 24 százaléka fog az interneten keresztül lezajlani, a lakosság körében ez 15 százalékot ér majd el. Az internetes tranzakciók várhatóan csak később zárkoznak fel.

A mobiltelefonos szolgáltatásokat 2001-ben várhatóan a lakossági ügyfelek 4 százaléka veszi igénybe, a vállalati ügyfeleknél pedig az 5 százaléka. Ma a bankok inkább SMS-en alapuló szolgáltatásokat adnak, de nagyobb növekedési potenciált látnak a WAP-os szolgáltatásokban.

Napjainkban a biztosítók kevesebb mint egyötödénél van az ügyfeleknek lehetőségük arra, hogy interneten át használjanak biztosítási szolgáltatásokat. A válaszolók háromnegyede azonban egy-két éven belül tervezi az interneten keresztüli szolgáltatások bevezetését. Ilyen a lakás- és utasbiztosítás, az életbiztosítás és a baleset-biztosítás. 2001-ben ezek értékesítésének várhatóan az 1-5 százaléka zajlik majd az interneten.

Az ügyfelek ma az értékpapírcégek 44 százalékánál használhatják interneten át a pénzügyi szolgáltatásokat. A következő egy-két év alatt azonban valószínűleg csaknem minden értékpapírcégnél lesz majd lehetőség internetes megbízásadásra. Az értékpapírcégek várakozásai szerint 2001-ben ügyfeleik 10 százaléka interneten, 8 százaléka pedig mobiltelefonon át adja majd meg tőzsdei megbízásait, s ezek az arányok mindkét esetben majdnem kétszeresükre nőnek a rákövetkező évben. Az internetes és a mobiltelefonos megbízások értéke 2001-re a teljes forgalom 4-5 százalékára becsülhető.

M. A.

és szervezett, vállalati teljesítményt növelő felhasználását jelenti.

A KPMG Consulting munkatársai a nemzetközi és a hazai piacon elemezték, hogy a vállalkozások hol tartanak a tudásmenedzsment fejlesztésében és alkalmazásában. Magyarországon 18 nagyvállalatot kerestek fel, nagyjából egy verseny-szférából.

A társaságok között voltak állami, illetve magántulajdonban lévő magyar társaságok, külföldi és magyar vegyes tulajdonú vállalkozások, tőzsdére bevezetett cégek, valamint multinacionális társaságok magyarországi vállalatai is. A kiválasztásnak az volt az egyik szempontja, hogy minél több szektor szerepeljen a felmérésben, illetve az, hogy a különböző funkcionális területek képviselője is egyensúlyozott legyen.

A KPMG felmérése azt igazolta, hogy a tudásmenedzsment fogalma világszerte elfogadottá vált az üzleti életben. A megkérdezett 423 európai és észak-amerikai vállalat 64 százalékánál van tudásmenedzsment-stratégiája; Magyarországon a vállalatok 39 százaléka nyilatkozott úgy, hogy szert tett ilyen stratégiára. Ez a csoport azonban vegyes összetételű. A felmérésben szereplő cégek közül mindössze egynek van nevesített tudásmenedzsment-stratégiája, a többi a különböző területeken megvalósított, illetve elindított kezdeményezése-

szertett tudást, mintsem megosztani egymással. A technológiai háttér kialakításában azonban nincs lemaradás, sőt, az internet – és a cégen belüli csatlom, az intranet – bevezetésében meg is előzik a nemzetközi átlagot.

A fejlesztési fázisokat tekintve nemzetközi téren a cégek 68 százalékánál már elindult vagy éppen most indul tudásmenedzsment program. Nálunk a megkérdezett vállalatok 57 százalékánál működnek, illetve készülnek ilyen jellegű programok. Valójában Magyarországon még többen tartanak az igények felmérésének szakaszában, mint a programok kidolgozásánál; nemzetközi téren azonban már a programkészítő vállalatok vannak többségben. A magyar vállalatok megpróbálnak ugyan tenni valamit a tudás hatékonyabb menedzselése érdekében, indítottak és indítanak egyedi projekteket, de általában nem foglalkoznak összehangoltan a különböző területekkel (kultúra, emberek, folyamatok, technológia, tartalom), vagyis nem kezelik átfogó stratégiaként ez irányú törekvéseiket.

A már végrehajtott programok közül nálunk a leggyakoribb a leginkább bevált módszerek, eljárások tapasztalatainak szervezett megosztása a munkatársakkal, ám ez is csak a cégek 29 százalékára jellemző. A vállalatok 22 százaléka elemezte a tudásmenedzsment-helye-

Előzetes

SzerePCsere

Ismét a megszokottól eltérő külalakú asztali számítógépet vizsgáztattott tesztlaborunk munkatársa. A



Hewlett-Packard e-PC-je – tekintettel kis helyigényére – talán otthon is hasznos társ lehet, bár a gyártó alapvetően arra tervezte, hogy irodákban, kis- és középvállalkozások hálózati munkahelyeként üzemeljen

Hálóban a kishalak

A tavalyi év a betörések szempontjából sem volt eseménytelen: elemzések szerint radikálisan megnövekedtek az online visszaélések mind az amerikai, mind az európai kontinensen. Persze a „nőldalal” sem ténylegkednek: az amerikaiak egyre keményebb büntetéseket szabnak ki a számítógépes betörőkre – mármint azokra, akiket sikerül elfogni

Buszvezetési rendszer

Vállalati esettanulmányokat ismerető sorozatunkban már volt szó az egyik Volán-társaságról: a Kishaló Volán SAP R/3-as rendszerét mutattuk be. Egy másik regionális személyszállító cég, a Kunság Volán eltérő utat választott informatikai szükségleteinek kielégítésére: nem valamelyik nemzetközileg is ismert szoftvert szabta át saját igényei szerint, hanem szinte az alapoktól fejlesztette magának rendszert

Ki korán kel...

Bár termékeik alapvetően különböznek egymástól, az America Online és a Microsoft üzleti eredményei közt meglehetősen szembeszó-

kó a hasonlóság. A sikert mindkét esetben a korai agresszív marketing, valamint a hálózati hatás hozta meg – nem a technológia minősége. Elképzelhető-e vajon a Microsoftot idéző diadalmenet az internetszolgáltatási piacon is?

Kereskedelmi cégek az interneten

A kis- és nagykereskedelmi cégeknek jelenleg 68 százaléka, a hálózatok közül pedig mindegyik rendelkezik internet-hozzáféréssel – derül ki a GKI Gazdaságkutató, a Webigen és a Sun Microsystems közös, 2000. negyedik negyedévében készült kutatásából. A kutatók a sektort – eltérő internethasználati szokások alapján – két nagyobb csoportra bontották: hálózatokra és cégekre. Az 1999-ben 4 milliárd forint feletti árbevételűt elérő, jórészt kereskedelmi hálózatot működtető vállalatoknál a hangsúlyt a hálózati jellegből adódó sajátosságokra helyezték

Hogy ne figyeljen a Nagy Testvér

Roy Bates, a mérész nyugalmazott brit katonatiszt a nemzetközi jog egyik kiskapuját – a fennhatóságról való lemondást – használta ki, amikor egy parányi területen kikialtotta Sealand független államot, önmagát pedig kinevezte Sealand hercegének. Sem Nagy-Britannia, sem más ország nem ismerte el a független Sealandot, de a terület kitermelési jogi státusa folytán a HavenCo alapítói megtehették azt, hogy ott bérleljenek helyet kiszolgáló gépek tárolására, és internet-összeköttetést építsenek ki az ügyfeleknek



PéNZ, piac, profit

Közvetette negyedik negyedéves és a teljes 2000-es évre szóló eredményeit a KPNQwest. A 144,5 millió eurós bevétel 78,4 százalékkal több, mint az előző év hasonló időszakában volt. Az egész éves forgalom 461,6 millió euró, ami több mint kétszerese az 1999-es eredménynek (1999 volt a KPNQwest működésének első éve). A forgalom túlnyomó részét a kommunikációs szolgáltatások tették ki. Három területen volt kiemelkedő a növekedés: a CyberCentre host- és értéknövezt szolgáltatásoknál, az IP alapú virtuális magánhálózatoknál, valamint a nagy ügyfelek szegmensében. A komoly növekedés ellenére jelentősen csökkent a KPNQwest vesztesége: az 1999-es 69 millió eurós nettó veszteséggel szemben 2000-ben 138,6 millió eurós veszteséget halmozott fel (Munkatársunktól)

A Wall Street Journal szerint 10 ezer dolgozó elbocsátását és 1 milliárd dolláros átalakítási költség leírását tervezi a Lucent.

A szakértők már várták ehhez hasonló lépést, amely kiterjed üzemek bezárására, raktárkészletek és behajthatatlan követelések leírására. A cég hamarosan nyilvánosságra hozza első negyedéves, minden bizonnyal igen gyenge eredményeit – a negatív hatás kivédésére is jó taktika a tervezett lépések bemutatása. A Lucentnek igen viharos volt a 2000-es év: júliusban adta ki az első figyelmeztetést, hogy negyedik negyedéve gyengébb lesz a vártnál. Októberben kirúgták Richard McGinn elnök-vezérigazgatót, és újabb figyelmeztetést tettek közzé. A következő: részvényeik egy év alatt 80 százalékot veszítettek értékükből a New York-i tőzsdén. (IDGNS, Framingham)

Erősen visszaesett a SanDisk forgalma a negyedik negyedévében, és a csökkenés az új év első felében is folytatódni fog – áll a cég pénzügyi jelentésében. A világ legnagyobb flashmemória-lapka-gyártója a december 31-én véget ért negyedévet 177,7 millió dolláros bevétellel zárta, ami nemcsak az elemzők várakozásait múlta alul 12 százalékkal, hanem a cég belső előrejelzéseit is. A SanDisk vezetése egyértelműen a kereslet hanyatlását jelölte meg okként: nem fogytak kellő mértékben azok a termé-

kek, amelyekben flashmemóriát használnak (például a digitális fényképezőgépek), így a gyártók a korábban felhalmozott raktárkészleteket használták el, és nem rendeltek újabb szállítmányokat. Ennek ellenére a cég továbbra is nyereséges: a 29,5 millió dolláros profit 41 centet jelent részvényenként, 4 centet többet, mint az elemzők előrejelzéseinek az átlaga. (Munkatársunktól)

Rekordmértéti bevételről és nyereségről számolt be Európa legnagyobb félvezetőgyártója, az STM Microelectronics (STM). A negyedik negyedévében a nettó profit 463 millió dollár volt, több mint kétszerese az egy évvel korábbiak. A teljes évet tekintve a növekedés csaknem háromszoros: a nyereség most 1,45 milliárd dollár, míg 1999-ben 547 millió volt. A bevétel is jelentősen nőtt: az utolsó negyedév forgalma 2,19 milliárd dollárt, az egész évé 7,81 milliárdot tett ki. Ez utóbbi összeg 54,5 százalékkal több, mint az 1999-es 5,06 milliárd volt. Az STM viszont már most figyelmeztetett, hogy az új év első negyedévében csökkenésre lehet számítani: feltehetően csak 2 milliárd dollár lesz a forgalom. (IDGNS, Amsterdam)

Nem túl jó eredménnyel zárta második negyedévet a Western Digital. A merevlemezeket gyártó cég a december 29-én lezárult három hónap 530,7 millió dolláros forgalma mellett 8,8 millió dollár (részvényenként 5 cent) nettó veszteséget volt kénytelen elkönyvelni. Ezt csak egy 10,6 millió dolláros egyszeri bevétel fordította szerényre, 1,8 millió dolláros nyereségre. Az eredmény még mindig jobb, mint az egy évvel korábbi: akkor az egyszeri kiadások-bevételek nélkül 66 millió dollár (részvényenként 54 cent) volt a veszteség. Ugyanakkor a cégen belül a merevlemezek előállítását működtető nyereséget hozott – 10,2 millió dollár. A második negyedévében a Western Digital 5,8 millió merevlemez értékesített, 14 százalékkal többet, mint egy évvel korábban; 76 százaléka 20 gigabájtos tányérből felépülő meghajtó volt. A december végéig eltelt első félév teljes bevétele 970,9 millió, nettó vesztesége 31,7 millió dollár; mindkét adat jobb, mint egy évvel korábban volt. (Munkatársunktól)

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX):

2F 2000 Kft.: internetbiztonság	16. otd.	OKI Systems Kft.:	
Állásajánlatok	19. otd.	Olkapage 14es nyomtató	2. otd.
BaDys Kft.: Serwisier termék	5. otd.	Oracle Hungary Kft.:	
Borland Magyarország:		Ítéles kény megkötés	12. otd.
Kylin bemutató	3. otd.	Personal Best:	
Com-Ser Kft.: DVD-készítés	3. otd.	indai masztrosz	20. otd.
IDG: Informatikaújs	2. otd.	RCE Kft.: Lexmark Optra	
IDG: Számítástechnika Online		E312L írtelynyomtató	4. otd.
Hír-SMS	10. otd.	Step XML tanfolyamok	19. otd.
IQSoft Rt.: e-business megvalósítás	4. otd.	VirusBuster Team:	
Minolta Magyarország: magicolor 2200		szoftver és szolgáltatás	7. otd.
szines lézeryomtató	8. otd.		
Napi Gazdaság: wéthely	20. otd.	IDG INFORMÁCIÓSZOLGÁLAT	19. otd.

Megjelenik minden héten
HU ISSN: 0237-7837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felérős kiadó:

Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu

Főzárkésztő:

Szilágyi Andrea (Ár. A.) azar@idg.hu

Főzárkésztő-helyettesek:

Révész Gábor (R. G.) grvez@idg.hu

Schopp Anita (Sch. A.) aschopp@idg.hu

Vezető szerkesztő:

Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu

Főmunkatárs:

Vincsa István – vancsu@west900.net

Olvasószolgálat:

Bende Magdolna – mbende@idg.hu

Egyed Zoika – zegyed@idg.hu

Számítástechnika Tesztlabor:

Horsvth László (H. L.) lhorsvth@idg.hu

Krasán György (K. Gy.) gkrasan@idg.hu

Munkatárs:

Branyiczky Gábor – schauer@idg.hu

Bánszky Judit – jbandvics@idg.hu

Csörös Sándor (Cs. S.) scsoros@idg.hu

Körmény Zoltán (K. Z.) zkormen@idg.hu

Mallat Judit (M. J.) jmallat@idg.hu

Márcsnyfi Anikó (M. A.) amarcnyf@idg.hu

Miháncsik Zsófia (M. Z.) zmoh@idg.hu

Süle Gábor – sule@idg.hu

Trautmann Balázs – traus@idg.hu

Zimányi Katalin (Z. K.) kzimanyi@idg.hu

Korrekció: Vincsa Károly – kvincsa@idg.hu

Szerkesztési titkár:

Erdős Szilvia – szered@idg.hu

Művészeti vezető:

Kun Györgyi

Típusfajta, hirdetésgrafika:

Gasdag Ernő, Keszer Sándor, Papp Gyula,

Rádófi Ágnes, Szegedy Éva

Gráfika: Dániel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:

1012 Budapest, Márvány u. 17.

Postacím: 1577 Budapest, PC 386

Telefon: 356-0337, 356-0691, 356-8291

Telefax: 356-9773

Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségi sorrend

pondozza, de nem vállalja azok visszakiadását, megje-

zését. A Computerworld-Számítástechnika és mel-

lekként hozott megjelent anyagok cikkei (eredetben

vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázat

stb. szerzői jog véd. Barmilyen másoldáson terjesztés

szóló, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a

kiadó írásban engedélyével történhet.

Hirdetésfelvevő:

IDG Kereskedelmi Iroda – kerirod@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.

Levél cím: 1577 Budapest, PC 386

Telefon: 356-8691

Telefax: 375-0191

A hirdetőket a Kiadó a legnagyobb körlefedettségű

kezeli, de tartalmukért nem vállal felelősséget.

Tervezési csoport:

Vezető: Hóvilágy Csaba – hvon@idg.hu

1012 Budapest, Márvány u. 17. 8. em.

Postacím: 1577 Budapest, PC 386

Telefon/cím: 322

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkereskedelmi

Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szak-

üzletek terjesztik; megvásárolható az újságstandikon is.

Egyes számok ára 250 Ft.

Előfizetői a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapke-

zelésosztályán, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP

bankkártyával rendelkező olvasók az InterTickettel is

előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 és 20 óra között.

Előfizetési díj egy évre: 12000 Ft, fél évre 6000 Ft, negy-

edévre 3000 Ft.

Működési vezető: Birósz István – biro@idg.hu

Telefon/cím: 308

Nyomda: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vák Botyán u. 30-32/b

(003643)

Felérős vezető: Szilágyi Tamás igazgató

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Com-

munications, a világ legnagyobb üzleti és technikai

kiadójához kapcsolódik, amely 68 országban több mint

260 kiadványt jelent meg, ezek hatvonta több mint

50 milliárd olvasót. Befelőlésajánlatok, az IDG

New Service információit az IDG tagállamaita hírny-

matomsan frissítik. Lapokat a MATEST szállítja.

SZÁMITÁSTECHNIKA

NEEMZETI INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIAI ÉS SZOLGÁLTATÁS

Előfizetéssel megrendelem a

Computerworld-Számítástechnika

nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

egy évre: 12 000 forintért

fél évre: 6 000 forintért

negyedévre: 3 000 forintért

Név (intézmény neve): _____

Cím: _____

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

USERNAME: _____ E-MAIL: _____



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



Kereskedelmi és Hitelbank Rt.

A Kereskedelmi és Hitel Bank Rt. Rendszertechnikai osztályára

RENDSZERPROGRAMOZÓ

munkatársat keres

a bankban működő MQSeries rendszerek konfigurálási és felügyeleti feladatainak ellátására.

Elvárásaink:

- felsőfokú IT végzettség, IBM MQSeries magas szintű ismerete,
- UNIX rendszerekben (Sun Solaris, Digital UNIX) való jártasság,
- Middleware alkalmazásokban szerzett gyakorlat,
- kommunikációs szintű angol nyelvtudás,
- A bankszakmai tapasztalat, AS/400-as ismeretek előnyt jelentenek.

Az új Munkatársnak önálló munkát és versenyképes jövedelmet biztosít a Bank. Szakmai önéletrajzokat a job@khb.hu címre várjuk.

06018

www.XML.hu

OKTATÁS

STEP Számítástechnikai Kft.
az első magyar SGML/XML szolgáltató

IDG REPRÓ

1012 Bp., Márvány u. 17.
Tel.: 356-0691, 214-9512/308, 06-20-921-0149
Fax: 356-9773

Szolgáltatásaink: PostScript munkák leválogatása,
kromajnkészítés,
szkennelés,
nyomdai fényképezés.

Vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Informatikai tanácsadó cég keres

két fő gyakorlott
MAGIC 5.61-es

programozót

és egy fő

Oracle Forms & Reports 6i
magas fokú ismeretekkel rendelkező
fejlesztő munkatársat.

Önéletrajzot a bérigénnyel együtt
a 352-5327-es faxszámra várjuk.

További felvilágosítást
a 06/30-311-8491-es
telefonszámon kaphat.

06019

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!



Hirdetéstelvéletel: Egyed Zsóka • Telefon: 356-8291/346 • Telefax: 375-0191 • E-mail: zsoka@idg.hu

Ki
védi
az
Internetet?

Fire Wall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

06048

bml

bml Vermögensverwaltungs AG
Ein Unternehmen der Rewe-Gruppe

Als erfolgreicher, europaweit tätiger Handelskonzern sind wir auf dem Sektor der Informationstechnologie führend.

Für den Ausbau der Abteilung

Software-Entwicklung

suchen wir erfahrene Entwickler mit mehrjähriger Praxis.

Wir erwarten fundierte Kenntnisse der ORACLE 4GL-Werkzeuge, der ORACLE DB und von UNIX sowie Flexibilität und Teamgeist.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit zur selbstständigen Umsetzung von Projekten, die Entwicklungsmöglichkeiten eines Großkonzerns sowie eine der Aufgabe entsprechende Dotierung.

Wenn Sie an einer langfristig orientierten, erfolgreichen Zusammenarbeit interessiert sind, dann richten Sie Ihre Bewerbung schriftlich oder via e-mail an Hr. Mag. Otto Slama.

Billa Dienstleistung GmbH EDV
z. Hd. Hr. Mag. Otto Slama
A-2355 Wr. Neudorf, IZ-SUED, Strasse 3, Objekt 16

Austria +43-2236-600-3797

o.slama@billa.co.at

06049

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre
kérjük borítékban visszaküldeni



IDG
HUNGARY



IDG Magyarországi
Lapkiadó Kft.

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

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Mert kell egy hely!

A Számítástechnika online legújabb szolgáltatása a **Fórum!**

Mit szól hozzá?

www.szamitastechnika.hu

(vagy rövidebben: www.szt.hu)

NAPI

www.napi.hu

online

napindító

www.napi.hu

Gazdasági hírek. Azonnal.



Villámgyors.



Alapos.



Átfogó.

A CW-Számítástechnika 2001/6. heti számából a következő kódszámú hirdetésekéről szeretnék tájékoztatást kapni:

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 03024 <input type="checkbox"/> | 06012 <input type="checkbox"/> |
| 05004 <input type="checkbox"/> | 06015 <input type="checkbox"/> |
| 05020 <input type="checkbox"/> | 06018 <input type="checkbox"/> |
| 05022 <input type="checkbox"/> | 06019 <input type="checkbox"/> |
| 06007 <input type="checkbox"/> | 25015 <input type="checkbox"/> |
| 06008 <input type="checkbox"/> | 38011 <input type="checkbox"/> |
| 06009 <input type="checkbox"/> | 47038 <input type="checkbox"/> |
| 06010 <input type="checkbox"/> | 49007 <input type="checkbox"/> |

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni!

ép ^{kéz} ^{hát} gondolat

Próbálja ki most!

www.irodaimasszirozas.hu

A munkaidőbe belefér?!

PERSONAL BEST
AMERIKAI-MAGYAR TÁRSASÁG
Tel./Fax: 350-6640 • Mobil: 30 949-2838
e-mail: personalbest@matvetnet.hu

...stresszoldás egy
kivélszínűnél is
rövidebb idő alatt!

