

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 35. SZÁM 2001. AUGUSZTUS 28. ÁRA: 250 FORINT

Mennyi egy qubit?

Kvantumszámítógép építésébe fog a HP és a MIT (Massachusetts-i Műszaki Egyetem). A 2,5 millió dolláros projekt célja, hogy feltérképezze a jelenlegi számítástechnikai technológiák által hamarosan elért elméleti és gyakorlati határokon túli lehetőségeket.

Mivel a processzorgyártás már lassan az atomi szinten folyik, sokkal tovább nem lehet fejleszteni a mostani megoldásokat. Az egyik lehetséges kitérés pont a kvantumfizikai törvényszerűség felhasználása.

A számítások elvégzésére felhasznált kvantumfizikai egység neve a qubit (kvantumbit). A „klasszikus” bittel ellentétben a qubit nem csak 0 vagy 1 lehet, hanem mindkettő egyszerre; hasonlóképpen a qubit sem csak egy szám lehet 0 és 255 között, hanem egyszerre mindegyik. Így egyetlen kvantumbitben sokkal több információ tárolható, és sokkal több művelet hajtható végre benne.

Egyetlen számolási művelet például a qubit minden számára megadhatja az eredményt: más szóval, egyetlen órajel alatt a kvantumszámítógép nem egy, hanem 256 műveletet tudna végrehajtani. A gond inkább az információ kinyerésével van.

Bármilyen beavatkozás a környezetbe – akár ha csak ki akarjuk olvasni a tárolt információt – oly módon befolyásolja a qubitet, hogy az tisztán kvantumállapotból vegyes állapotba kerül; ebben az állapotban viszont rossz eredményeket produkál.

Ezt és több más problémát is ki kell küszöbölni, mielőtt működő kvantumszámítógépet lehet építeni; ez pedig még akár tíz évig is eltarthat. (IDGNS, London)

Mindent az informatikáról!



www.szamitastechnika.hu



Költeni tudni kell

Az elmúlt négy évben az új gazdaságban dolgozó vállalatok szinte rutinszerűen többlet költségek marketingre és értékesítésre a tulajdon bevételeiknél.

Tizenhat közismert, csak az interneten tevékenykedő vállalat az adatai szerint a ténylegesen befolyt bevételeknek átlagban 45 százalékát fordította marketingcélokra. 1998 első három negyedévében egyébként még ennél is többlet: több mint 100 százalékot.

Az elmúlt év utolsó negyedében három új gazdaságbeli cég – az Amazon.com, az America Online és a NextCard – bevételeinek már 20 százaléknál kisebb hányadát fordította marketingre és értékesítésre, a CBS MarketWatch.com, a Salon.com és az Ask Jeeves viszont még mindig több mint 80 százalékot. A nagy átlag, az internetes cégek többsége sokkal kevesebbet költ ezekre a célokra, mint egy eszten-

AZ ÚJ GAZDASÁG KÖLTSÉGCSAPDÁJA*				
	Weben működő vállalatok	Hagyományos vállalatok	Postai csomagküldő cégek	Együttesen
Áru- és eladási költségek	73	60	48	53
Szállítás	20	21	10	13
Ügyfélszolgálat	6	5	2	3
Csomagolás	1	14	40	31
Marketing	66	30	10	24
Technológia, tartalom	16	10	10	11
Adminisztráció	13	10	8	11

* A forgalomhoz viszonyított költségek (százalék)

(Forrás: Boston Consulting Group)

dővel korábban. Thornton May, az amerikai Computerworld szakértője azt jósolja, hogy a Fortune 500-as vállalatok három éven belül költségvetésüknek 20–40 százalékát for-

dítják majd az információtechnológiai kiadásokra.

May szerint a Merrill Lynch, a Charles Schwab és a Vanguard Financialis már ma is ilyen arányokban és távlatokban gondolkodik.

Charlie Feld, a Delta Air Lines Inc. korábbi informatikai igazgatója úgy véli: a nagy IT-szaküzletek napjai meg vannak számlálva. Az értékesítési struktúra elavult, a szállítás lassú, és az esetek többségében erősen érezhető, hogy nincs megfe-

lelő irányítás. Feld nemcsak a szaküzleteket kritizálja, hanem a vásárlókat is; óriási hibának tartja, hogy az egyetemek nem készítik fel a jövő döntéshozóit az informatikai termékek, illetve szolgáltatások vásárlására. Végére a beszerzést is tanulni kell!

Bob Kaplan, a Harvard Business School professzora szerint az új gazdaság körülményei között igazán ideje volna felhagyni az éves információtechnológiai költségvetés-tervezési ciklussal. Olyan gyorsan változik a technológia és olyan tempóban szaporodnak az új típusú feladatok, hogy a gyakorlatban már lehetetlen a hagyományos, merev keretek között dolgozni.

Robert J. Gordon, az evanstoni Northwestern University egyetemi tanára nem tartja megalapozottnak azokat a várakozásokat, amelyek szerint az amerikai gazdaságban hamarosan megismétlődik az 1995 és 2000 közötti nagy felütés. A 2000. évvel kapcsolatos informatikai készüldés időszaka nem hozható vissza, sőt már az is kétségtelen tény, hogy az internetgazdaság nem váltotta be maradóképpen a hozzá fűzött reményeket. (The Industry Standard)

Tenderbontás

Augusztus 22-én délelőtt az informatikai kormánybiztosságon felbontották a kormányzati portál kiépítésére jelentkezők pályázatát; a felbontáson jelen voltak a pályázatot beadó öt konzorcium képviselői is.

Mint ismeretes, e portál megépítésének tervét Stumpf István kancelláriaminiszter jelentette be a július 10-i kormányzati informatikai napon, s a nem sokkal ezután megjelent tenderfelhívásra kilenc konzorcium jelentkezett. Az első forduló után a bírálatbizottság öt pályázótól – a debis IT Services Infosoft-tól, az IBM Magyarországtól, a Microsoft Magyarországtól, a Siemenstől és a Selectrade-Computertől – kért be ajánlatot, s határidőre

meg is kapta őket. Ezeknek az ajánlatoknak a tartalmáról semmi nem szivárgott ki, s a pénzügyi feltételeiről is csak nagyon kevés; mindössze annyit lehet tudni, hogy a megvalósítási költség félmilliárd forint körül mozog.

Ami a portálról elérhető rendszereket illeti, Stumpf István a júliusi kormányzati informatikai napon az adóbevallást és a földhivatali ügyintézészt jelölte meg legfőbb célként, és az első szolgáltatások megjelenését a jövő év második felére tette.

Az elbírálás következő szakaszában tárgyalni fognak az ajánlattevőkkel; ezek a tárgyalások néhány hétig tartanak majd.

R. G.

Veszélyben a személyes adatok

Számos formában könnyítik meg az ember életét a webes kapcsolattal rendelkező személyes készülékek. Am minél többlet használjuk ezeket, annál nagyobb betekintést engedünk a magánéletünkbe – figyelmeztet Richard Smith, a Privacy Foundation főtechnológusa.

A vállalatok már figyelnek az adatok jobb őrzésére, ám azok a végfelhasználók, akik boldogan veszik igénybe az intelligens telefonokat, a vezeték nélküli hálózatokat és a digitális-tévé-szolgáltatásokat, azt

kockáztatják, hogy túl sok személyes adatukat adják ki. A végfelhasználói készülékek sokkal személyesebb információkat tudnak gyűjteni – például milyen tévécsatornákat néz az előfizető –, mint amit a vállalati rendszerekből be lehet szerezni.

Az otthoni felhasználó ráadásul rendszerint nincs is tisztában az információ kicsikarásának kifinomultabb módszereivel, így észrevétlenül adja ki az adatokat. (IDGNS, Washington)

Túl sokat költenek

A Gartner jelentése szerint, miután a gyártók nagy hűhóval reklámozzák a csúcscategóriás alkalmazásszerver-technológiát, sok cég drámai módon és teljesen feleslegesen túlköltségekbe eszen a területen.

A piacutató szerint világméretben nagyjából 1 milliárd dollár költséget többlet a cégek erre a technológiára, és előrejelzések szerint 2003-ig további 2 milliárd dollár értékű szükségtelen befektetés várható.

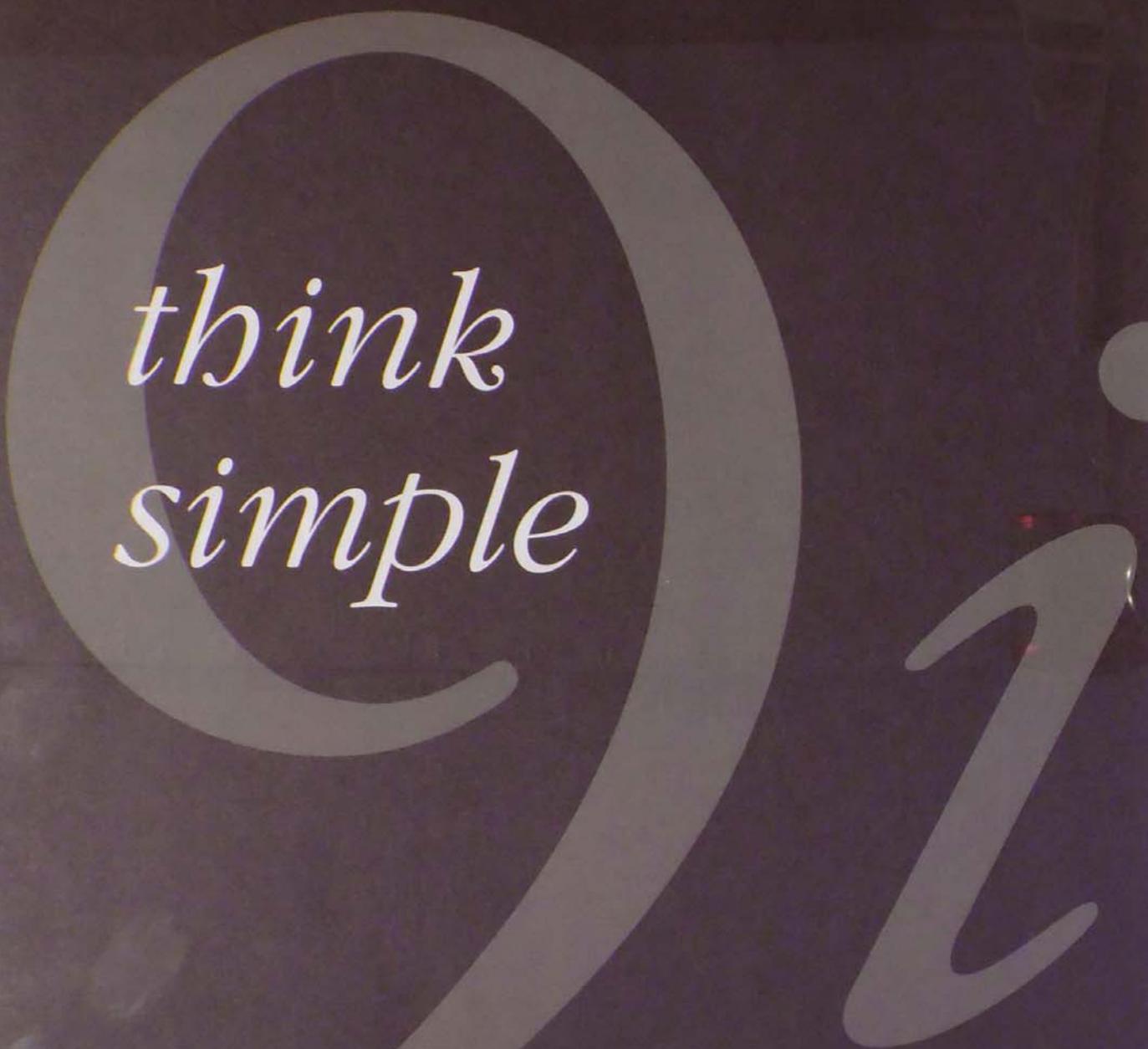
A túlköltségek elkerülése érdekében a Gartner azt ajánlja, hogy az alkalmazásszerver-technológia vásárlása és telepítése előtt a cégek vizsgálják meg, nincs-e már meg ez a képesség létező termékekben, és ellenőrizték azt is, hogy nem juthatnak-e hozzá ingyen kínált termékekben.

A Gartner felhívja a figyelmet arra, hogy az alkalmazásszerver-technológia nem azonos a J2EE-vel, mert például a Microsoft termékcsaládban nincs J2EE és Java, mégis rendelkeznek az alkalmazásszerverek funkcionalitásával. De a J2EE és az EJB sem azonos, hiszen a legtöbb Java-projekt Java Server Pages-, illetve servlet-képességeket használ, és nem EJB-t. A Gartner szerint a legdrágább alkalmazásszervereket EJB-re tervezik, miköz-

ben valójában JSP/servlet-képességeket használnak. A cég becslése szerint 2003-ra az új alkalmazások legalább 70 százalékát csúcscategóriás alkalmazásszerverekre telepítik, és az összes új J2EE-alkalmazás 60 százaléka megmarad a JSP/servlet kód mellett. (Munkatársunktól)

Szövetség

Négy biztonsági szoftvercég bejelentette, hogy a jövőben megosztják egymással a Code Red-hez hasonló zombi vírusok felépítésével és a megfertőzött hálózatok viselkedésével kapcsolatos ismereteiket. Az Arbor, a McAfee, az Asta és a Mazu ezzel kapcsolatban informális megállapodást kötött, s bejelentésük szerint ügyfeleik már fél év múlva jelentős javulást tapasztalhatnak biztonsági termékeiknél. A Mazu, az Asta és az Arbor azt ismerteti, miként viselkednek a megfertőzött hálózatok, a McAfee viszont a vírus architektúráját és működési mechanizmusát kutatja. (Munkatársunktól)



*think
simple*

Ismerje meg az Oracle9i tulajdonságait részletesen
2001. szeptember 6-i rendezvényünkön. Regisztráljon
a www.oracle.com/hu/9imeghivo/ honlapon.
Az esemény támogatója a Compaq.

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

TARTALOM

PIAC

- Változatlan stratégia az EPT-nél
(Mallás Judit) 4. oldal
- Internetszolgáltatók részese
4. oldal
- Regionális partnerség
Az adatbázis-kezelő csak az alap
(Révész Gábor) 5. oldal
- Alaptőkét csökkentett a Vodafone
(Révész Gábor) 6. oldal
- Merevlemez-rekord
Újabb forduló
Átszervezések
A kellő általánosság
(Schopp Attila) 7. oldal

VEZÉRCIKK

- Mese a felelősségről
(Trautmann Balázs) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK
Készülődik a Motorola
(Mallás Judit) 9. oldal
- Kis mindenek
(Mallás Judit) 9. oldal
- GPRS-szel és anélkül
(Mallás Judit) 9. oldal
- Hangsúlyváltások
(Mallás Judit) 9. oldal
- Csevegés indul
(Mallás Judit) 9. oldal



NAPLÓ

- Három üveg Jameson
(Váncsa István) 11. oldal

HARDVER

- HÍREK
Tandemek extrákkal
(Horváth László) 15. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Szolgáltatók a számok tükrében
(Zimányi Katalin) 16. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK
Online optimizmus
a pénzügyi szektorban?
(Mártonffy Attila) 17. oldal
- Internetbank lakossági szemmel
(Mártonffy Attila) 17. oldal

Pénz, piac, profit

18. oldal

Előzetes

18. oldal

E számunk hirdetései

18. oldal

A HÉT HÍREI

Új Sony-kamera

Ezer dollár alatti áron hozott forgalomba egy öt megapixel-es digitális fényképezőgépet a Sony. A Cyber-shot DSC-F707 Zeiss-optikával rendelkezik, ellátva automata vakuval és több más, a felhasználó életét megkönnyítő funkcióval. A fotókat többféle formátumban (közük TIFF és JPEG) képes elmenteni, de alkalmas videofelvételek készítésére (MPEG-HQ és MPEG-EX formátumban). Memóriakártyája – 16 megabájtos Memory Stick – 11 szabványos minőségű, valamint 6 javított minőségű képet tud tárolni. A készülék a már nem teljesen amatőr fotósoknak szánja a Sony. Az öt megapixel-es háttér idén júniusban a Minolta lépte át, de annak gépe közel 1500 dollárba kerül, és a ma átlagosnak mondható 3,3 megapixel-es digitális fényképezőgépek ára is közelíti az 1000 dollárhoz. (IDGNS, San Francisco)

zi, hogy több különféle – és eltérő árú – Aibo robotot hoz forgalomba, valamint eladja más gyártóknak a termék alapvető hardver- és szoftverspecifikációját. Már folynak a tárgyalások egyes szoftverfejlesztőkkel az Open-R vezérlőszoftver-architektúra licencének megvételéről; ha ez megtörténik, a fejlesztők saját vezérlőszoftvert dolgozhatnak ki a robotokhoz. Mindezt azok a frissítések tették lehetővé, amelyeket 2000 októberében vezetett be a Sony az 1999 májusa óta a piacon lévő termékhez. Ezek között a leglényegesebb az volt, ami kívülről nem is látszott: áttervezték a belsőt, így egyetlen fekete műanyag dobozba került a „test és az agy”, vagyis a központi processzor, a memória, a telepek és más létfontosságú eszközök. Ehhez csak mintegy „függeléként” csatlakoztak a külső meghatározó lábak, a fej és a farok. Ez a modularitás áll a Sony robotstratégiájának középpontjában: a jövőbeni robotokat a közös központi egységre csatlakoztatott végtagok különböztetik majd meg egymástól. Egyforma könyvedséggel lehet majd a kutyát után malacot vagy kis-

Feltört HDCP?

majmot formázó robotot alkotni. (IDGNS, Tokió)

Egy holland titkosítási szakértő azt állítja, hogy sikeresen feltört az az Intel-technológiát, amellyel a digitális videókat védik az illegális másolások ellen. Niels Ferguson szerint a High-bandwidth Content Protection (HDCP) súlyosan elhibázott: egy tapasztalt informatikus kétheti munkával előállíthatja a HDCP alapkulcsát. Ferguson azonban óvatos: nem akarja közzétenni megállapításait, mert fél, hogy az Egyesült Államokban perbe fogják a Digital Millennium Copyright Act megsértése alapján. Az általános kulcs birtokában olyan eszközöket lehet készíteni, amelyek együtt tudnak működni a „hivatalos” HDCP-készülékekkel, és feltörhető a HDCP videóanyagok titkosítása. Az Intel technológiája a DVI (Digital Visual Interface) sínen áthaladó digitális tartalmat titkosítja. A VGA utódjának szánt DVI-nek jövőre kell majd megjelennie a DVD-lejátszóban, monitorokban, tévében és digitális videokamerákban. (IDGNS, Amsterdam)

Licencelik az Aibot

Eddig mintegy 100 ezer darabot adtak el a Sony digitális robotkutyájából, az Aibóból; gyártója most azt terve-

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



A legmagasabb ajánlat
2001. augusztus 24-én
9500 Ft volt!

Terratec SoundSystem DMX Xfire hangkártya, otthoni célokra ideális hangkártya, digitális kimenettel

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

JBL Media 200-as hangfal

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

A licitálás utolsó napja: 2001. augusztus 31.

Kodak

A HIVATALOS
MAGYARORSZÁGI
KODAK ÉS DATAFAB
DISZTRIBUTOR



DIGITÁLTECHNIKA KFT.

Nagy- és Kiskereskedelem

Budapest, 1145 Egressy út 5
T.Á. 221-6779, 221-6772
Gyök. 9024 Nagy I. u. 35.
T.Á. 969517-600, Fax: 517-001
www.kodakdigital.hu
kodak@dit.hu

KEZELÉSI TERMEKHEZ KÉRDŐ
"Hivatalos úton forgalmazott
Kodak termékek" CÍMŰ
AFA nélkül áru!



"EASYSHARE RENDSZER"
EGYSZERŰ, DE NAGYSZERŰ

A dokkolón keresztül egy érintésre bemásolódnak a képek a PC-be USB porton. A dokkoló tölti is az akkut.

DX-3500 119.992 Ft 2,3 MP felbontás, 8MB+CF
DX-3600 149.592 Ft opt. zoom, hangos videó

KODAK DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉP VÁSÁRLÁSOKOR

AJÁNDÉK 10 db 10x15 nagyítás

Kodak Royal papírra

FOTÓNYOMTATÓ

színes kijelzővel

31.192 Ft-ért



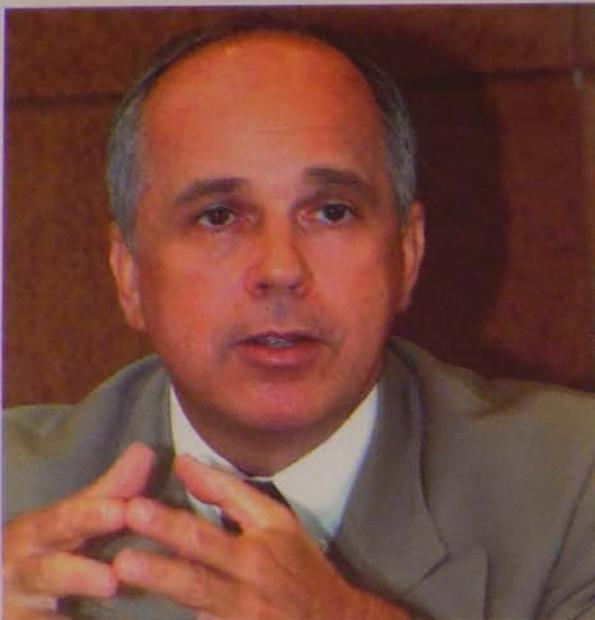
www.szt.hu

Változatlan stratégia az EPT-nél

Nem módosul az Első Pesti Telefonszolgálat (EPT) üzletpolitikája; a vállalat a jövőben is a VoIP-re, a telefonos bér-ügyfélkapcsolati szolgáltatásra, valamint az üzleti kommunikációs tanácsadásra összpontosít, és a kis-közepes vállalatok piacát célozza meg – hangsúlyozta a korábban a Matávnál, majd a Magyar Postánál vezető tisztségeket viselt Lipp István, az új vezérigazgató egy sajtóbeszélgetésen. Mint kifejtette, a 86 százalékos Matáv-tulajdonú, kisebb részben két fővárosi önkormányzat és magánszemélyek tulajdonában levő EPT-ben az idén új időszak kezdődött, mert ez az első olyan év, amelyben a társaságnak már nincs önálló távközlési infrastruktúrája. Ennek megfelelően a 4,6 milliárd forintos tavalyi forgalom az idén 1,2 milliárdra csökken, és 300 millió forintnyi veszteség várható. Jövőre azonban – a 200–250 millió forintos beruházással megalapozott három kistérséglet jóvoltából – már előreláthatólag pozitív lesz a nullszaldó. A Clarent átjárójára, valamint a Telia gerinchálózatra épülő VoIP-szolgáltatás júliusban indult. Az EPT-nek ma 100 VoIP-ügyfele van, s ezt a cég jó eredménynek tartja, az előfizetők által keltett forgalmat azonban egy kicsit kevesli.

Ez a szolgáltatás egyelőre nemzetközi távhívást kínál, de később belföldi távhívással is kiegészül.

A 28 munkahelyes contact center a Kapsch Meridian rendszerére, il-



Lipp István

letve a Siebel CRM megoldására alapul, s több mint 10 ügyfélnek ad bér-ügyfélkapcsolati szolgáltatást. Az anyavállalaton kívül piacutatóktól vannak megbízásai, de a rendszer egyelőre még így sincs teljesen kihasználva.

Az EPT szolgáltatásai nem szerepelnek az anyavállalat kínálatában,

az EPT tehát nem vesz el ügyfelet a Matávtól, mondta Lipp István. Az EPT most Budapestre összpontosít, de a tervek szerint később vidéken is elkezd működését, ezenkívül a mostaninál bővebbé és összetettebbé teszi szolgáltatásainak kínálatát.

Mallász Judit

Internetszolgáltatók részesedése

A Bell Research Magyar infokommunikációs jelentésének adatai szerint a hazai 10 fő feletti vállalati alapsokaságban a cégek 69 százalékán van internet-hozzáférése központi telephelyén. A nagyvállalati szférában a lefedettség teljes, a közép- és kisvállalatok körében 81 százalék, míg a kisvállalatok körében közel kétharmados (65 százalék).

A vállalati internet-hozzáférési piac 70 százaléka három vezető szolgáltatóé. Az első az Axeleró, részesedése 43 százalék (az adatfelvé-

tel időpontjában még MatávNet); a többi megnevezett (legalább 2 százalékos részesedésű) ISP-nek összesen nincs ennyi ügyfele. A következő legnagyobb szolgáltató a PSI-net/Elender (14 százalék) és a GTS/Datanet (13 százalék), nagyjából azonos ügyfélbázissal. Az intézményi ügyfelek számát tekintve messze elmarad mögöttük a PanTel/Euroweb (33 százalék) és a Vivendi/V-net (2 százalék), míg a többi szolgáltató együttesen birtokolja a piac 22 százalékát. (Munkatársunktól)

Regionális partnerség

Regionális együttműködési megállapodást írt alá a Synergon és a Compaq Computer BDG GmbH. Ennek keretében a Synergon aktív szerepet vállal a jövőben a Compaq-termékek és -szolgáltatások értékesítésében. Ez az első alkalom, hogy a Compaq nemcsak egy országra, hanem egy régióra kiterjedő megállapodást kötött üzleti partnerével. A Synergon 1992 óta a Compaq egyik legeredményesebb magyarországi partnere. A megállapodás összhangban van a Compaq-nak azzal a stratégiai elképzelésével, amely nagy rugalmasságot és döntési szabadságot biztosít lokális képviselőinek és

partnereinek. A Synergon, amely a régió egyik legdinamikusabban terjeszkedő informatikai vállalata, ezenkívül a magyar piac mellett Csehországban, Horvátországban, Jugoszláviában, Lengyelországban, Macedóniában, Moldóvában, Romániában, Szlovákiában és Szlovéniában működik majd Compaq-partnerként.

Mint azt a Synergon munkatársaitól megtudtuk, a cég évente közel egymillió dollárnyi pluszbevételt vár a most megkötött szerződéstől, amely elsősorban Windows NT Desktop, Datacenter és szervizpiaci pozíciókat erősíti majd. (Munkatársunktól)

Mekkora a világ?

Velünk kicsi...

Belföldi és Nemzetközi üzleti-kommunikációs adatösszeköttetés az AT&T frame-relay hálózaton keresztül.



www.att.com/hungary

telefon: +36 (1) 382-5588 e-mail: framereley@att.hu

Az adatbázis-kezelő csak az alap

John Chen, a Sybase elnök-vezérigazgatója augusztus 13-án mintegy 2000 résztvevő jelenlétében megnyitotta a Sybase éves technológiai konferenciáját; ezen a korábban egytermékesnek számító – csak adatbázis-kezelőjéről ismert – vállalkozás vezetői a mobil technológiákhoz és az internethez kapcsolódó új szegmensekben több mint egy tucat új terméket, illetve új programváltozatot jelentettek be, s ismertették a cég középtávú fejlesztési céljait.

Fejlődés a gazdasági lassulás közepette is

Az elnök-vezérigazgató elsőként a Sybase tavalyi és idei eredményéről beszélt. A tavalyi pénzügyi év a világgazdaság növekedésének lassulása közepette igen magas (961 millió dollár) bevétellel zárult; a június 30-ig elért második negyedév 232 millió dolláros bevételével és 0,24 dolláros részvényenkénti profitjával szintén jónak tekinthető, s ez részarányait tekintve megfelel az ez évi céloknak: a 980 millió dollár körüli árbevételnek és a részvényenként 1,2 dollár körüli haszonnak. A cég napi működése is biztos lábakon áll, a készpénzszámla feléig végére több mint 360 millió dollár lett. Mindeközben lezárult a tavalyi legnagyobb cégvásárlási akció, a New Era of Networks átvétele (ennek témakörére főleg az integrált portálfejlesztési feladatokhoz ad segítséget); a New Era of Networks beépült a Sybase szervezetebe, és ezután mint az e-üzletet foglalkozó üzletág része működik tovább. Ezenkívül tavaly a Sybase megjelent a New York-i nyüzösben, a NYSE-n; ez a hosszabb távon is fontos lépés elsősorban az egyik fő vertikális piac tekintetében: a pénzügyi szektor szempontjából volt fontos – magyarázta John Chen a közönség megjelenés célját.

A stratégiai célok közül John Chen legfőképpen a megoldáscsalájtó szerep erősítését hangsúlyozta; mint kifejtette, emiatt a cég vezetői újabb beruházásokra szánták el magukat az elektronikus kereskedelmi (nagyvállalati portálok) szegmensben, a mobil (teljes funkcionalitású, de kis helyfoglalású adatbázis-kezelő) és a (főleg a távközlési, az egészségügyi és a médiapiacnak szánt) vertikális megoldások szegmensében. E három szegmens közül a Sybase ma a mobil adatbázis-kezelők piacán áll a legjobban: a Gartner felmérése szerint a világgazdaság 68 százalékos a részesedése; a Sybase-nek bevallott célja, hogy ezekben a szegmensekben az első három között legyen. Mindhárom szegmensben erős a növekedés: az IDC idei előrejelzése szerint a nagyvállalati portálok tavalyi 4,8 milliárd dolláros piaca a következő három évben 34,6 milliárd dollárra nő; a mobil megoldásokból adódó tavalyi 137 millió dolláros teljes piaci bevétel 2005-re megkétszereződik; s végül – bár ma ez még nem mindenütt látszik – a banki piacnak egyik alapeleme lesz az internetes banki portálszegmens, ennek a tavalyi 1 milliárdos forgalma 2005-ig eléri a 6 milliárd dollárt.

E célok megvalósításáért a vezetői a vállalat szerkezetét is módosít-

tották, s két önálló leányvállalatot hoztak létre a cégen belül: az egyik, az iAnywhere Solutions a mobil megoldásokkal foglalkozik, a másik, a Financial Fusion pedig a kiskereskedelmi és pénzügyi portálokkal.

Adatbázis-kezelés: kommunikáció mindenkivel

A Sybase továbbra is nagy erővel fejleszti hagyományos adatbázis-kezelőjét, az Adaptive Server Enterprise-t; a 12,5-ös változat szeptember elején jelenik meg a piacon. Ennek a termékcsaládnak az újdonságairól Raj Nathan, a cég Enterprise Solution Divisionjért felelős alelnöke beszélt. A 12,5-ös Adaptive Server Enterprise-változatot több mint 700 nagy ügyfél teszti a világon; ennek megjelentése után nem sokkal a Sybase kibocsátja 4GL-es fejlesztőeszközének újabb változatát, a PowerBuilder 8,0-t. Az adatbázis-kezelő szegmensben is folyamatosan nő a bevétel, ha nem is kiugró ütemben: évi több mint 10 százalékkal. Az adatbázis-kezelő továbbfejlesztésben már most is nagy szerepet kap az XML-adaptáció, mivel a Sybase várakozása szerint az XML lesz a B2B portálok kommunikációs alapeszköze. Az új változatnak tehát része lesz az XML Server; ez a Java alapokra felépített kiszolgáló adatbázislemmehet bármilyen XML-dokumentumot. Egy másik új kívánalomnak, a megszállás nélküli üzemeltetésnek a kielégítésére a Sybase kifejlesztette az Autopilotot; ezzel a rendszer futásának megszakítása nélkül megváltoztatható az adatbázis-kezelő szinte valamennyi paramétere. Az adatbázis-kezelőben szinte egyedülállóan gazdag a replikációs lehetőségek tárháza. Az Enterprise Connect ne-

Sybase adattárház-megoldása; rövidebb ebből is megjelenik az új változat. Az Adaptive Server IQ megvalósításában elter a folyamatos karbantartásra szánt adatbázis-formátumtól, mivel az általa kezelt adatbáziskép index alapú (és így nagy tömegű lekérdezésre optimizált) logikai másolata az élő adatbázisnak. A kép a most 10 éves PowerBuilderrel lesz kerek; ennek a legújabb (8,0-s) változata a webes fejlesztési igényeket is kielégíti. Az itt, a konferencián felvázolt tervek szerint a PowerBuilder következő változatával már a Microsoft .NET architektúrájúval való alkalmazást is lehet majd fejleszteni.

Portálok egészen nagyoknak is

A Sybase legfőképpen a nagyvállalati körnek szánja az Enterprise Portal megoldást – derült ki Rick Adam alelnök szavaiból. A portálcsoport alapja az Enterprise Application Server (EA Server), ezt integrációs eszközök és üzleti logikát leíró alkalmazások egészítik ki. Az EA Server 4,0-s változatát a konferenciával egy időben jelentették be, és a bejelentés az új jellemzők közül főként a teljes Java 2 kompatibilitást hangsúlyozták. Ez a kiszolgáló együttműködik az Enterprise Java Beans 2,0-s változatával, és Java Messaging Service API-kat is tartalmaz. A kiszolgálóplatform változásainak megfelelően az eddigi Windows- és Unix-változat mellett megjelent a linuxos rendszer is. Maga a portál – 2,0-s változatában ez év közepétől van a piacon, és egy bejelentés szerint a jövő év első felében jön a 3,0-s változat – megfelel az összes webes szabványnak meg a J2EE kívánalmainak, és Java alapú a fejlesztőeszköze, a PowerJ. Tervezőeszközeivel, a PowerDesignerrel UML alapon lehet modellezni. Egy felvásárlással – a New Era of Networks átvételével – a Sybase jó néhány e-üzleti integrációs eszközt birtokába jutott. Ezek az eszközök modulszerűen illeszkednek az alaprendszerhez, és elsősorban az alaprendszer webes kiterjesztését segítik. A külső rendszerekhez való kapcsolódást több mint 50 adapter és átjáró szolgálja; az előadásokon a pénzügyi és kereskedelmi rendszerekhez kapcsolódókról volt szó: a SWIFT-, az EDI- és az XML-adapterről. Teljesnek tekinthető a nagy adatbázis-kezelőkkel kapcsolatos átjárókészlet is; ezeket az átjárókat és adaptereket egyébként a Sybase a vertikális portálokban is felhasználja. A Business Process Management nevű termék most jelentette be a cég, bár ennek bizonyos komponensei már megvoltak. Ennek a háromretegű eszköznek az alsó rétegebe kerültek be az adapterek és átjárók, a középső

réteg az integrációt szolgálja, s a legfelső réteg segítségével írható le a portál üzleti logikája.

Új termék az Express Edition is: tartalomkezelő, megszemélyesítő, biztonságréteg-képző és adminisztrációs elemeket ad a portál tervezőnek. Bele van foglalva például az LDAP Single Sign technológia; ez, mint neve is sugallja, lehetőséget ad

MAGYAR KAPCSOLAT

A Sybase-t már sok éve az Axis Kft. képviseli Magyarországon. Az Axis korábban főként a hagyományos adatbázis-termékekkel, illetve a hozzájuk kapcsolódó fejlesztésekkel volt jelen a piacon, de mostanában már iAnywhere-t is eladott.

A közeljövőben az Axis független magyarországi képviselő létrehozását tervezi, s az a moslani Sybase üzletág csapatából alakul majd meg, budapesti székhellyel. Az új cég fő feladata a Sybase-technológia ismertetésének és népszerűsítésének növelése lesz, ezenkívül a Sybase-partnerek erősebb támogatása és a nagyobb volumenű közvetlen eladások lebonyolítása. A terv szerint a többségében Axis-talajdonú Sybase cég az ősszel kezd majd meg a munkáját.

a több rendszerbe való egyszerűes beillesztésére. A Sybase tehát már azokhoz a cégekhez tartozik, amelyek teljes rendszert kínálnak nagyvállalati webhelyek létrehozására és karbantartására.

Fejlesztések ágazati igényekre

A Sybase a felhasználók kívánalmait igazodva néhány éve elkezdett vertikális portálmegoldásokat fejleszteni. A portálok fejlesztésével és piaca vitelükkel foglalkozó v-business Group helyzetéről Richard Moore alelnök tartott előadást. A Sybase öt területre dolgozott ki rendszert, négynek – a pénzügyi szektornak, a telekommunikációnak, az egészségügynek és az államigazgatásnak – már korábban, az ötödiknek, a médiavállalkozásoknak szánt terméket itt a konferencián jelentették be. A pénzügyi szektor igényeinek kielégítésére a Sybase tavaly önálló leányvállalatot hozott létre, a Financial Fusion. Ez működésének első évében 28 millió dollár bevételt szerzett, és több mint 180 felhasználója van, amerikai irodákban működik, és egy londoniban, de a Sybase valamennyi irodája képviseli. Az e-Finance nevű pénzügyi portál vállalati és lakossági pénzügyek intézésére is alkalmas, alapjai szabványos elemekből állnak, s ennek jóvoltából NT-n és többféle Unix-on is működhet. Egyedi tulajdonsága, hogy vezeték nélküli (azaz aránylag kis adatátviteli sebességgel működő) változatban is létezik, s ebben az alakjában a képernyőtartalom felépítése igazodik a kérdéses eszköz adta lehetőségekhez. Üzenetkezelő protokollal átjárót adnak valamennyi ismert megoldás-hoz, így a SWIFT mellett bele van foglalva a GSTP protokoll is.

A médiakiszolgálótól néhány éven

ből várnak felfutást, hiszen ettől a most kibontakozóban levő piactól a szakértők azt várják, hogy 4-5 év alatt több száz millió dollárra nőjön. Itt már csak az a nagy kérdés, hogy miképpen lehet egységesen tárolni és könnyen elérni a struktúrájukban erősen eltérő adathalmazokat (a hang-, a kép- és a mozgófilm-állományokat).

Adatbázisok kicsiknek is

A nagyvállalati adatbázisok mind teljesebbé válásával egyre erősebb lett az igény, hogy a megfelelő jogosultsági felhasználók az összegyűjtött adatokat ne csak asztali gépeikről érhesék el, hanem mobil eszközökről is, sőt, módosíthatassák is az adatbázis adatait.

Ennek láttán a Sybase megalapította az iAnywhere Solutions nevű leányvállalatot; ez a cég foglalkozik a szintén iAnywhere-nek elnevezett termékkel. A Sybase meglehetősen sikeres ebben a szegmensben; az iAnywhere ma több mint 6 millió eszközön működik, a felhasználók hatszázánál több alkalmazásból világhozhatnak, és a vállalati ügyfelek száma meghaladja a tízezeret. Az iAnywhere elfogadottságát jól mutatja a Gartner felmérése: aszerint 68 százalékos részesedése van ebben a szegmensben.

A Sybase-t az különbözteti meg a vetélytársaitól, hogy más a felfogása a fenntartandó kapcsolat módjáról. Nem a „mindig online” állapot a célja, mivel az egyszerű roppant költséges lehet és nem is minden esetben tartható fenn, másrészt nincs is mindig szükség rá. A Sybase úgy ítéli meg, hogy az adatok mindig elérhető állapotban tartása a feladat, s egy intelligens replikátoralkalmazásra bízta az ehhez szükséges frissítéseket. Ennek a megoldásnak a nyilvános adatátviteli hálózatokban az iAnywhere Wireless Server a lelke; ez bármely ODBC-kompatibilis adatbázissal kapcsolatot teremthet, s a bejelentkező ügyfél (mobilszámítógép, PDA, mobiltelefon) jellege szerint más és más megjelenítéssel küldi át az éppen kért információt. Zárt hálózatokban (így például a 2,4 gigahertzben működő rendszerekben) a MobilLink nevű kiszolgáló látja el ezt a feladatot; ez minden nevezetes mobil operációs rendszeren működik, és kezeli a Java Virtual Machine-t használó rendszereket. A MobilLink által kiküldött információk bármely – mobilrendszeren működő – böngészővel megjeleníthetők. A frissítést pedig a kiszolgáló és az ügyféloldalon elindíthatja. A vállalati adatokat az opcionálisan alkalmazható 128 bites titkosító protokoll védi meg az illetéktelenektől.

Mindezek mellett a kapcsolat minden ponton titkosítható, ehhez a Sybase hozzáférést ad az összes ismert protokollhoz. S ami a lényeg, vagyis a mobil adatbázis-kezelőt illeti: ennek megalkotásakor a teljes ODBC-kompatibilitás mellett a kis memóriafoglalás volt a cél; a végleges ügyfélalkalmazás ezért csak az éppen szükséges elemeket tartalmazza. Az iAnywhere-t használó ügyfelek különböző szoftverátjárókon keresztül kapcsolódhatnak a nagyvállalati rendszerekhez; az átjárók közül az SAP rendszerekkel való kapcsolattartást szolgáló modul az egyik legfontosabb.

Révész Gábor



John Chen

vű eszköz pedig még egy Excel-táblázat adatait is feldolgozhatja, bár nyilván nem ez a fő cél, hanem a nagy adatbázis-kezelőkkel való kapcsolattartás. Az Adaptive Server Enterprise mindegyik ilyen nagy adatbázis-kezelővel kapcsolatba léphet, s a létrehozott kapcsolat logikai fenntartása már a Replication Server dolga. A termékcsaláddhoz tartozik még az Adaptive Server IQ, a

vállalatirányítási rendszerekkel kapcsolatot teremtő átjárókészlet is; ezeket az átjárókat és adaptereket egyébként a Sybase a vertikális portálokban is felhasználja. A Business Process Management nevű termék most jelentette be a cég, bár ennek bizonyos komponensei már megvoltak. Ennek a háromretegű eszköznek az alsó rétegebe kerültek be az adapterek és átjárók, a középső

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Mese a felelősségről



Minden felhasználó rémképeinek egyik legrettenetesebbje a rendszer-összeomlás; a másik a vírus. Az ugyanis az egyenesen a vírusfelismerésre és -irtásra szakosodott vállalkozások minden erőfeszítésének fityeg hányva köszöni szépen, él, virul, mindegyre jobban érzi magát. Hogy kinek a jóvoltából? Hát először és legfőképpen a vírus készítőjének jóvoltából, csak hogy a felelősség nem csupán a víruskészítő. Ma már felelt, könnyen beszerezhető vírusvadász programok tucatjai állnak ádázán, vírusra kihagyva az interneten, különböző magazinok CD-mellékletein és a számítástechnikai szaküzletek polcain. Az elmúlt hetek, hónapok visszatérő hírei között mégis figyelemre méltó arányban szerepelt – sőt ki se igen került – a Code Red, a SirCam név, és a mellőlük elmaradhatatlan számnevek (megfertőzött számítógépek tíz- és százazerei). Pedig ez a néhány „szárvírus” csupán kis hányada az összes vírusnak. A dolgos hétköznapok szürke vírusai sokkal-sokkal több számítógépet fertőznek meg. Szóval, ki is az oka ennek a gazdaságilag is meglehetősen kártékony jelenségnek?

Mi vagyunk. Mi, a felhasználók, a rendszergazdák; persze, a vírus-író – s néhányszor a vírusírásért nagy médiazaj közepette el is csipett – kaliforniai, izraeli vagy fiilóp-szigeteki fiatalember vagy kamaz is, de csak részben.

Véleményem szerint ugyanis sokszor a rendszergazdák és a felhasználók tartoznak nagyobb felelősséggel. E tekintetben éles különbséget tennék otthoni és céges számítógép megfertőződése között. Ha ugyanis otthon felhasználó kap vírus – mindegy most, hogy elektronikus levélhez csatolt állományként, vagy az internetről leszedt, netán CD-n hazavitt fertőzött programból – akkor az, mondhatni, „saját szállítás” hiba. Ez ügyben csak annyit tehetünk, hogy lakadatlanul súlyoskodjunk a vírusirtó program telepítésének és az adatbázis folyamatos frissítésének fontosságát.

A most nyilvánosságot kapott VBS alapú vírusátadásokban azonban kétségbevonhatatlanul a rendszergazdák a ludasak. Sőt, mérészem az állítani, hogy a vállalati vírusfertőzések mindig tipikus példával szolgálnak az informatikai munkatársak hanyagságára. A vírus ugyanis nem kerülhet be a vállalati hálózatra. Nincs olyan oktatás, amelyen ezt ne igyekeznének a leendő rendszergazdák fejébe verni. A hálózat vírusmentességének fenntartásához persze folyamatosan karban kell tartani a kiszolgálókat, le kell futtatni az operációs rendszerek weben közzétett – olykor már több hónapos – javításait és frissítéseit, telepíteni és konfigurálni kell a kiszolgálóoldali vírusellenőrző programokat, s szakadatlanul frissíteni kell az adatbázisukat. Legalább ennyire fontos azonnal ellenőrizni a beérkezett elektronikus leveleket s még inkább a hozzájuk csatolt állományokat, mert így a legtöbb vírus azonnal meg lehetne fogni.

De védeni kell a hálózatot a felhasználók munkaállomásai felől is. Valóban mindenkinek szüksége van, mondjuk, hajlékonylemez meghajtóra? Sok más példát is mondhatnánk még jó néhány olyan vállalat ismeretében, ahol nyomelemként sincsenek jelen átmondott, felhasználói szintű vírusvédelmi eljárások, például a minden számítógépre felhelt, hálózatot keresztül sűrűn, esetleg naponta frissített vírusellenőrző programok vagy a felhasználók képzése. Talán hasznos lenne az asszisztens hölgyet is felvilágosítani arról, hogy nem elemi létszükséglet automatikusan, válogatás nélkül megnyitni az Outlookban a levéllel küldött állományokat.

Úgy gondolom, hogy az internetszolgáltató is kisebb terhelésnek tenné ki a maga ügyfélszolgálati munkatársait, ha a szerződés megkötésekor egy kis fizetést is adna az új hálójáróknak, s abban felhívna figyelmét a vírusveszély fontosságára és a védekezés alapmódszereire. Akkor talán jóval kevesebb lenne a telefonhívás – az így felszabadult sávészlelés meg, mondjuk, internetet lehetne szolgáltatni. S ha ehhez még járulna egy szolgáltatói weboldal is, hogy a felhasználóknak legyen honnan letölteni az ingyenesen használható vírusvadász programot és azok frissített vírusadatházisát.

Tamulásképpen arra kérek mindenkit, hogy még mielőtt az Ismeretlen Virusról családtagjainak szívalmazásába fogna egy-egy „érvényes víruslátókat”, elmélkedjék néhány csendes, nyugodt másodpercig azon, hogy valóban csak a vírusíró volna felelős?

Trautmann Balázs



Alaptőkét csökkentett a Vodafone

A cégneven V.R.A.M. Rt.-nek bejegyzett Vodafone ötven százalékkal csökkentette alaptőkét – 41,8 milliárd forintról 20,9 milliárd forintra –, bejelentése szerint azért, hogy leírhasa az elmúlt évben felhalmozódott veszteségét.

A cég 1999 novemberében indította meg szolgáltatását, és (azután, hogy a magyar oldalon a Magyar Posta kiszállt) 50,1 százalékban a Vodafone/Airtouch a tulajdonosa, 30 százalékban az Antenna Hungária, 19,9 százalékban pedig az RWE Teliance. Az Antenna Hungária

nemrég közzétett idej első felvétele jelentésében 3 milliárd forint veszteséget jelentett be a Vodafone tulajdonlással összefüggésben.

Ami a Vodafone magyar GSM-piaci jelenlétét illeti, előfizetői táborra nem gyarapodott gyorsan: működésének első évében mintegy 200 ezer előfizetőre tett szert, s ez idő alatt a teljes magyar mobiltelefonpiac nagyjából 1,5 millió előfizetővel bővült. A Hírközlési Főfelügyelet által havonta közzétett gyorsjelentések szerint ez év júniusának végén a 3,86 millió mobiltelefon-

előfizetőből vagy 277 ezer tartozott a Vodafone táborába, s ez valamivel több, mint hétszázalékos részesedés.

Ha tekintetbe vesszük az ez évben eddig elért eredményeket, és ebből előreszámoljuk az év végére várható részesedést, akkor azt kapjuk eredményül, hogy a cég 350-370 ezer előfizetőre számíthat, s ez az év végére várt 4,5-4,7 millió teljes magyar előfizetői tábornak nagyjából a 8 százaléka.

Ez az arány további hosszú távú veszteségeket sejtet. S az még tovább nehezebbé a társaság helyzetét, hogy az iskolásoknak – szinte az egyetlen szabad piaci szegmensnek – szánt kínálatban feltűnt a Pannon GSM újonnan bevezetett tarifacsomagja, s az első hónapban körülbelül 30 ezer új előfizetőt verbuvált.

R. G.

Merevlemez-rekord

Saját elmondásuk szerint új rekordot állítottak fel a merevlemez adatsűrűségében a Fujitsu kutatói: egyetlen négyzet hüvelyken 106 gigabityi információt zsúfoltak össze. Ezzel jócskán felülmúlják a Seagate-et és a Toshiba-t, amelyek 27,5, illetve 32,6 gigabites eredményekről számoltak be nemrégiben. A Fujitsu kutatói által produkált adatsűrűség lehetővé tenné, hogy a noteszgépekbe 100 gigabájtot meghaladó kapacitású merevlemezeket építsenek.

A technológia lelke egy új adathordozó anyag: az SF Media két mag-

neses rétegből áll, ezeket egy réteg, nem mágneseződő ruténium választja el egymástól. Javítani kellett a merevlemez író/olvasó fején is: ennek két aktív rétege van a jelenlegi használatos megoldások egy rétegével szemben, és a pozícionáláson is jelentős mértékben javítottak.

Külön előnye a Fujitsu technológiájának, hogy már a jövő év első felében megjelenhet kereskedelmi forgalomba kerülő termékekben. Mi több, a gyár fejlesztői, az elméleti ismeretek birtokában már a 300 gigabit/négyzet hüvelykes határ meghódítására készülnek. (IDGNS, Tokió)

Újabb forduló

Ismét elvesztett egy kisebb, ám fontosnak tűnő ütközetet az igazságügyi minisztériummal folytatott jogi csatározásokban a Microsoft. Ezúttal a washingtoni fellebbviteli bíróság döntött úgy, hogy nem ad helyt a szoftvercég kérelmének, azaz nem halasztja el a per újratárgyalását, ahol várhatóan új szankciókat szabnak ki az ok helyett, amelyeket eredetileg Thomas Penfield Jackson bíró rendelt el. A Microsoft azt kérte, hogy mindaddig ne kerüljön sor a tárgyalásra, amíg a Legfelsőbb Bíróság nem dönt egy másik fellebbe-

zés ügyében: ebben az esetben a redmondiai a másodfokú bíróságnak azt a megállapítását vitatják, amely szerint a cég megsértette a törzesteljes törvényeket.

Mint ismeretes, a fellebbviteli bíróság felemás ítéletet hozott: egy részét helybenhagyta Jackson ítéletét, hogy a Microsoft jogellenes monopollhatalmat élvez, viszont eltörölte a kiszabott büntetést, beleértve a cég kettéosztását, és megróttá Jackson bíró a per folyamán tanúsított magatartásáért. (IDGNS, San Francisco)

Átszervezések

Kénytelen átszervezésekbe fogni a Baltimore Technologies, miután a biztonsági szoftvereket gyártó cég komoly veszteségeket produkált az elmúlt időszakban.

Az idei pénzügyi év második negyedévének nem auditált számai szerint a 23,2 millió dolláros forgalomba 33,3 millió dolláros veszteség jut. Az átalakítás részeként a cég elbocsát 220 dolgozót, átszervezi az értékesítési csapatot, visszavonja a Nasdaqról a cég részvényeit (a londoni tőzsdén továbbra is forognak majd a cég papírjai) és levalasztja a tartalombiztonsággal foglalkozó üzletágát.

Ennek megfelelően a továbbiakban inkább csak az autóri-zációs és autentikációs technológiákra kíván összpontosítani a cég. Mindezeketől több mint 100 millió dolláros megtakarítást vár a következő pénzügyi évben a Baltimore. (IDGNS, Tajpei)

Izrael és az informatika – 3. rész

A kellő általánosság

Az izraeli informatikai iparról szóló előző két cikkünkben a szegmens egészéről írtunk, konkrét példaként – azokról a cégekről, amelyek a maguk eszközeivel hozzájárultak az iparág fejlődéséhez – még nem esett szó. Ezúttal néhány ilyen vállalkozást mutatunk be, s rögtön előrebojcsátjuk, hogy a választás esetleges; jó néhány, hasonlóan izgalmas technológiával előrukkoló vállalkozásról írhattunk volna.

A mobilkommunikáció fejlődése ideális teret nyit a helymeghatározáson alapuló szolgáltatások elterjedésének. Ehhez a szabályozó hatóságok is hozzájárultak a magukét: az amerikai Szövetségi Kommunikációs Hivatal (FCC) előírta, hogy 2001 végére az Egyesült Államok valamennyi cellás mobilszolgáltatója 100 méteres pontossággal kell, hogy ismerje előfizetői 65 százaléka számára pillanatnyi tartózkodási helyét (főleg azért, hogy a mentőknek könnyebb dolguk legyen egy esetleges vészhelyzetben). Az már bizonyosnak látszik, hogy a szolgáltatók év végéig nem jutnak ideig, de legalább a fejlesztők ráharaptak a dologra...

Az egyik ilyen fejlesztő cég a LocationNet: ez szeretne a helymeghatározáson alapuló (location-based) szolgáltatások középpontjába kerülni. A piac ugyanis rendkívül szerteágazó, magyarázza Danny Cohen, az üzletfejlesztésért felelős alelnök: vannak rajta alkalmazás- és tartalomszolgáltatók, azután térképszolgáltatók, a helymeghatározást kínáló vállalkozások, s végül azok a távközlési vagy egyéb szolgáltatók, amelyek mindezeket a szolgáltatásokat eljuttatják az előfizetőig.

Csakhogy ezek az általuk felhasznált technológiák igen sokféle lehetnek. Maga a helymeghatározás lehet GPS, TOA/EOTD vagy cellás alapú, bár ez az utóbbi módszer csak nagyjából 100 méteres pontossággal szolgál, például autonavigációs rendszerekben tehát nem is lehet használni. A térképek lehetnek vektorosak, raszteresek, topografikusak, sőt újabban légi felvételekre is alapulhatnak. Az előfizetői végkészülékek szintén igen sokféle lehetnek, a PDA-tól kezdve az autós számítógépeken át a harmadik generációs telefonokig. És ekkor még nem is szűntek az alkalmazások és a tartalom (hirdetések, szaknévsor, m-kereskedelm, útinform) zavarba ejtő sokféleségéről.

A LocationNet olyan platform készítésére szánta el magát, amely kapcsolatot teremt mindezek között. Termékét főleg a mobiltársaságoknak szánja: a platform átjáró teremtenek összeköttetést a különféle technológiákkal, nem kell tehát külön-külön foglalkozni velük. A LocationNet fontosnak tartja, hogy a különféle alkalmazások „egy fedél alá” kerüljenek, mert így könnyebben felvethető, s így zavarják a legkevésbé az alapfeladat ellátását: a telefonszolgáltatást. A LocationNet Platform kész alkalmazásokat is kínál a szolgáltatóknak, ezenkívül lehetőséget ad arra, hogy a szolgáltató más szolgáltatásokat is felvegyen a portfólióba, illetve az API-k és SDK-k segítségével újabbakat írjon. A platform összeköthető a mobilszolgáltató számlázási és ügyfélkezelési szoftvereivel is.

Milyen szolgáltatásokat képzel el a LocationNet? Sokféle: valamilyen

pont megtalálását (hol van a legközelebbi ATM, hotel vagy étterem); autós navigációt és útinformot; barátok, családtagok megkeresését („melyik barátom van most a közelben?”); mobilkereskedelmet. A 3G rendszerek már videofilmek letöltését is lehetővé teszik: egy műemlék előtt állva megnézhetünk egy róla szóló kisfilmet (Izraelben ez már működik). Vállalatoknak is kínálhatunk szolgáltatásokat, például autós flottafelügyeletet és helymeghatározást: a GSM helymeghatározó képessége révén a szállítmányozó mindig tudhatja, hogy merre jár a sofőr.

Mindebben persze óhatatlanul felmerül a magánélet védelmének kérdése. Danny Cohen határozottan állítja, hogy a mobiltársaságok a tulajdonos érdekeiben nem fogják partnereik reklámműveleteivel bombázni előfizetőiket, ha tudják is, hogy merre jár (mondjuk, ilyesmivel: „A két-saroknyira lévő ilyen és ilyen üzletnek hatalmas kedvezményekkel vásárolhat ezt meg azt”). Az ilyenfajta üzenetek csak ahhoz érnek el, aki erre előzetesen világos felhatalmazást adott a szolgáltatóknak, és ez a felhatalmazást persze bármikor vissza lehet vonni. A vállalati alkalmazás pedig beállítható úgy, hogy a diszpécser – ha maradtunk az iménti példánál – csak munkaidőben követhesse nyomon a sofőröket.

star*home

Egy másik cég, a star*home eleve erős hátszéllel indulhat a mobiltársaságok kegyeinek elnyeréséért, hiszen a Comverse a tulajdonosa, annak pedig vagy 300 mobilszolgáltató van az ügyfelei között, s ezáltal a világ 100 országában mintegy 300 millió előfizető használ Comverse termékekre támaszkodó szolgáltatásokat. A star*home a mobilrendszerek egy egyre súlyosbodó fogyasztósságát igyekszik kiküszöbölni: némi megszorítással globálisan használhatók ugyan, de jóformán csak az alsószolgáltatások.

Pedig az idő előrehaladtával egyre több értéknevelő szolgáltatás jelenik meg a mobilvilágban, csakhogy a honos hálózaton kívülről jóformán alig vagy csak bonyolult módon használhatók. Itt van például a hangposta: a legtöbb szolgáltató kínál már rövid hívóködot a gyors eléréshez. Külföldről ez már rendszerint nem működik (már csak azért sem, mert a hívó felet más hálózaton kell nem lehet azonosítani); a rövid hívóködot helyett tehát egy hosszú számot kell hívni, azután megadni a magunk telefonszámát, majd a PIN-kódot, vagyis három számjegy helyett vagy húszat kell beütni – említtet egy nyilvánvaló példát Alan Barnea, a star*home alelnöke. Ugyanez áll az ügyfélszolgálati központ vagy a tudakozószolgálat telefonszámára is.

A star*home ezen akar változtatni: azt akarja, hogy a honos hálózatban megszokott szolgáltatásokat külföldről is éppoly egyszerű legyen elérni, vagyis a „globális falu” egyszerűsége, „mobil falu” is legyen. A megoldás voltaképpen igen egyszerű: a velük szerződött mobilszolgáltató központjában a telefonrendszerekhez szorosan kapcsolódó átjárót helyeznek el, s a star*home saját globális, felügyelt IP-hálózatán keresztül egymással és a központi irányítóteremmel is összekötik őket. A központ egyszerű – és éjjel-nappal, megszakítás nélkül – felügyeli a hálózatot és a szolgáltatásokat. Az átjáró szoftverei központi felügyelhetők, frissíthetők, a mobiltársaságnak tehát telepítés után nincs sok dolga a hardverrel: ha új szolgáltatást akar a star*home-tól, a star*home azt távolról is aktiválhatja, világosított fel Yoav Kantor, a központ vezetője.

A star*home megoldása a rövid számok átfordításán kívül sok más szolgáltatást is ad. Például intel-



Yoav Kantor

ligens hívástámogatást: ha valaki, mondjuk, elfelejt a hívószám elé beírni a távhívóködot, akkor a rendszer automatikusan érzékeli, hogy egy, ebben a hálózatban érvénytelen számról van szó, és a honos hálózat alapján kiegészítheti a számot a megfelelő távhívózámmal. Az adat-szolgáltatások terén a cég igyekszik megkönnyíteni a WAP-barangolást; erre más még nem kínál jó megoldást. Az előfizető persze csak akkor élvezheti az összes ilyen szolgáltatást, ha a honos szolgáltatója és a szolgáltató roamingpartnerre is használja a star*home ez irányú szolgáltatásait. (Ma a cégek már vagy 30 partnere van, köztük több országban is jelen lévő társaságok, például a Vodafone.) Vannak azonban olyan elemek is, amelyeknek a működéséhez elég, ha a meglátogatott országbeli szolgáltató partnere az izraeli cégek: ilyen elem például a rövid hívószámok feloldása – hívófel-azonosítás nélkül.

A star*home-nak van egy másik érdekes kezdeményezése is: a World Wide Number, vagyis a globális telefonszám. Ezt elsősorban a sok országban jelen lévő cégeknek kínálják, leginkább olyanoknak, amelyek főként a turizmusból élnek – például hotellancoknak, autókölcsönzőknek, hitelkártya-társaságoknak és másoknak. A sokat utazók egy idegen országba érkezvén gyakran kerülnek abba a helyzetbe, hogy használnák az ilyen cégek szolgáltatásait, de nem ismerik a helyi telefonszámot, a helyi tudakozóval meg – a nyelvet nem ismervén – nem sokra mennének, azaz csak nagyon viszonylagosan érik utal a kiszemelt társaságot. Erre ad megoldást a globális szám: a cég kiválaszt egy 3-6 betűből álló nevet, és annak numerikus megfelelője lesz a globális hívószám. Ennek birtokában már felesleges megjegyezni a helyi Hilton, Visa vagy Avis számát; bárhol a világon elég csak beütni a nevet, és máris a helyi képviselő jelentkezik.

Az intelligens hálózatok révén számos további funkciót lehet beépíteni a rendszerbe. A mobiltelefon révén tudni lehet, hogy a telefon tulajdonosa mely országból jött, és ha lehet, külföldön is az ő nyelvet beszélő operátorhoz irányítják a hívást. A hívások kezelése a szolgáltatást megrendelő világvállalattól függ: a globális IP-hálózat révén bármilyen új szabályt gyorsan be lehet vezetni. Valós kérdés lehet, hogy ha egy portugál Bécsben bérlet autót, majd az autóval átjön Magyarországra, akkor vajon hol is fogadják az itteni, magyarországi hívást: ott, ahonnan elhozta a kocsi, vagy ott, ahol biztosan érik a nyelvet, netán ott, ahol a legközelebb a segítség?

A World Wide Number-szolgáltatás egyelőre gyerekcipőben jár, de Cohen nagy reményeket fűz hozzá. A star*home nem tart a számok elfogyásától, mivel az előzetes piacfelmérések szerint legfeljebb 150-200 világvállalattal támadhat szükség ilyen szolgáltatásra.

LetMeKnow

A LetMeKnow vállalkozás is a mobilpiacot célozza meg: ez klasszikus kezdő vállalkozás (1998-ban alakult, s néhány tucat munkatárssal dolgozik), mégis Izrael egyik legnagyobb holdingjához, a Formula Group-hoz tartozik. A LetMeKnow a helyi hagyományokhoz híven, vezető szerepre törekvő választott területén: a személyreszabott tartalom és információ mobil valós idejű továbbításában.

Szolgáltatásának lényege a közvetítés a tartalom előállítói, kínálói, valamint a tartalom előfizetői, illetve a róluk őrzött felhasználói profilok között. Ofer Shalev igazgató szerint az a legfontosabb újításuk – erre amerikai szabadalmat is sze-



Ofer Shalev

reztek – hogy az adat dolgozik: a rendszer segítségével felderíti, hogy szükség van-e rá valahol, más szóval, megfelel-e a felhasználói beállításoknak. Ebben az a jó, hogy nem az előfizetőnek, a felhasználónak kell állandóan lekerdeznie az információkat: ha olyan tartalom kerül ki valahová, amelyet ő, a felhasználó megjelölt, akkor az automatikusan továbbítódik hozzá. Ennek a technológiának a másik előnye, hogy – valós időben – sokféle adatforrást és rengeteg végfelhasználót szolgálhat ki.

Shalev a személyreszabás eddig példátlan szintjét is hangsúlyozta. Nemcsak a tartalom állítható be, hanem annak szinte bármilyen jellemzője is, például mint küszöbérték. Lehet egy részvényárfolyamot hárompercenként lekérni, de nem feltétlenül érdemes: a LetMeKnow technológia révén úgy szabályozhatók a feltételek, hogy a rendszer maga szűnjön, ha az árfolyam 3 százaléknál többet mozgott le vagy fel, illetve meghaladott egy minimum-összeget. S ez éppoly érvényes a sporteredményekre is.

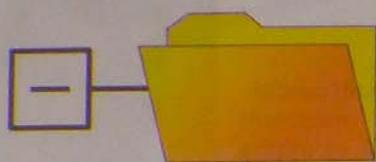
Majdnem felesleges egy kosárlabda-mérkőzés minden pontját lekérni a telefonra vagy PDA-ra; annak viszont már van értelme, hogy „értesíts, ha a válogatott játszik valakivel, a különbség 5 pont fölé nő, de akkor is legfeljebb hétpercenként”. Az is újdonság, hogy az üzenet eljuttatására szolgáló csatorna szabadon választható, vegyíthető, és a felhasználói profilban az is beállítható, hogy mikor hova menjen az információ.

A technológia lehetőséget ad az SMS-re (GSM, TDMA és CDMA hálózatokban), az elektronikus postára, az i-Mode-ra, a WAP-ra, sőt még a faxra is.

A LetMeKnow főleg a pénzügyi területet veszi célba, s jó lehetőséget lát a sporttal és az utazással kapcsolatos tartalomszolgáltatásban is. Európában eleinte öt országra összpontosítja tevékenységüket (Német, Francia-, Spanyol- és Olaszország, valamint Nagy-Britanniára), mivel az európai előfizetők 90 százaléka ezekben az országokban él.

A LetMeKnow szolgáltatása már több országban működik élesen, és a tapasztalatok szerint az előfizetők hajlandók havi 3-4 dollárt adni a gyors, személyreszabott tartalomért. Ezen a pénzen körülbelül egyenlően osztozik meg a tartalomszolgáltató, a mobiltársaság és a LetMeKnow.

Schopp Attila



INTERNATIONAL DATA GROUP



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIAI ÉS ÜZLETI HETILAP



PC WORLD



GameStar



JOB UNIVERSE.HU

Mi, együtt...

HÍREK

Megjelentette első olyan termékét a holland KPN Mobile, amely a japán NTT DoCoMo-val való együttműködés keretében készült. Az apró digitális lényképezőgép lehetővé teszi, hogy mobiltelefon segítségével fotókat elektronikus levélben küldjön el a felhasználó. A KPN előfizetőinek kínált SnapCam nem nagyobb, mint egy cigarettásdoboz. A vele készített lényképeket apró képernyőjén egy elektronikus toll segítségével szerkeszteni is lehet (például megjegyzéseket lehet rá írni). Ezek után infravörös úton lehet összekapcsolni a telefonnal, majd a képet e-mailben elküldeni egy másik előfizetőnek, akinek szintén le kell töltenie azt egy kamerára, hogy megjelenhessen. Az átvételhez bármilyen, infravörös képességekkel felszerelt telefon megfelel, de a képek küldéséhez különleges előfizetés kell. Sem a kamera, sem a szolgáltatás nem lesz olcsó, mert azoknak a pénzéhes fiataloknak szánják, akik szívesen költik pénzüket „menő” cuccokra. Ennek megfelelően az előre fizetett kártyákkal sem lehet majd igénybe venni a szolgáltatást. A SnapCam és az előfizetés Hollandia mellett Németországban és Belgiumban is elérhető lesz a helyi KPN-leányvállalatokon keresztül (KPN Orange Belgium és E-Plus). (IDGNS, Amsterdam)

Vezetéknélküli szélessávú hálózat tesztelését kezdi meg hamarosan Londonban egy kábeltársaság, az NTL Group. Az első teszt négy adót fog át, amelyek 10 gigahertzes frekvencián működtetik a hálózatot. A lakosok ingyen jutnak a szükséges készülékekhez és a szolgáltatáshoz, csupán rendszeres visszajelzést és véleményeket kérnek tőlük. Az NTL reményei szerint a feltöltési sebesség 512 kilobit/másodperc, a feltöltési sebesség pedig 128 kilobit/másodperc lesz, ami az ADSL-hez hasonló sáv szélességet jelent. Ha ez a teszt sikeresnek bizonyul, Európa más városaiiban is kezdődhetnek hasonló tesztek, de még akkor sem biztos, hogy kereskedelmi szolgáltatás is lesz a dologból. A cégnek 2300 adótorony van a szigetországon; ezeket fel tudná használni egy esetleges szolgáltatáshoz. Az amerikai tulajdonban lévő NTL Group Nagy-Britannia legnagyobb kábeltévé-szolgáltatója: 8,5 millió előfizetője van Franciaországban, Németországban, Svédországban, Svájcban és Angliában, de hálózata 20 millió háztartásig ér el. Az NTL angol üzleti ügyfelei közé tartozik az AT&T, az Orange, a Royal Bank of Scotland és a Tesco is. (IDGNS, London)

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>

70023

Magyarországra kerülhet a szoftverközpont Készülődik a Motorola

A Motorola az elmúlt években több látékoztatót, bemutatót tartott Magyarországon a maga Tetra rendszeréről, sőt kísérleti rendszert is üzemeltetett, de nincs megállapodás közte és a Magyar Posta között – tájékoztatta lapunkat Galambos József, a Motorola Magyarország projektigazgatója. Mint hangsúlyozta, egy országos rádiókommunikációs rendszer kiépítése összetett feladat,

a megoldásnak vannak hardver-, szoftver- és rendszerintegrációs vonatkozásai. A megrendelő kívánalmai jelenleg még körvonalakban sem ismeretesek, emiatt nem lehet megállapítani a kiépítés költségeit. Az ország 90-95 százalékos lefedéséhez szükséges hardverelemek, valamint 50 000-60 000, beszéd- és adatforgalom lebonyolítására alkalmas, átlagos üzletbizsintű végkészülék a Motorola számítása szerint mintegy 20-30 milliárd forintba kerülhet. Ezt a hardverszükségletet a szállító csupán becsülte, és az ár csak az ebből adódó hardverkölséget foglalja magába (a szoftverkölségeket, a speciális végfelhasználói igények kielégítését, a rendszerintegrációt, valamint a vámost, az áfát stb. tehát nem).

Ha a Magyar Posta a Motorolát választaná rendszer szállítónak, akkor mérnöki szempontból nem volna kivethetetlen nagyjából a jövő év végére üzembe helyezni az ország területének 90-95 százalékát lefedő infrastruktúrát, mondta Galambos. A feladat nem kis mértéki munkát követel, s a Motorola a tervezés és kiépítés minden szakaszában számít a hazai kis- és középvállalkozásokra. A gyártó magyarországi leányvállalatánál már ma is több tucat hazai és külföldi szakember foglalkozik a felkészüléssel. Ha a Motorola elnyeri a megbízást, akkor globális szoftverfejlesztő központot hoz létre Magyarországon, s az itt dolgozó létszáma néhány éven belül elérheti a 300 főt. A Motorola alapjában a készleteti Tetra rendszerekben van érdekelve, de vannak civil megoldásai is; a világ kilenc, legalább 200 bázisállomásból álló Tetra



ra-hálózatából hatnak az infrastruktúrájára kapott szállítási megbízást, és a világ számos országában működő készleteti rendszerei. Mivel a Tetra nyílt szabvány, azért sincs akadálya annak, hogy a rendszeren más gyártók készülékei is működjenek, hangsúlyozta Galambos József, s felhívta a figyelmet arra, hogy éppen Magyarországon mutatják be a Nokiával (egy közös kísérletben) végberendezéseik együttműködését.

Mallász Judit

GPRS-szel és anélkül

A Panasonic – első GPRS telefonja, a GD96-os megjelenítése előtt – 2001 harmadik negyedévében for-



M. J.

Kis mindenest

Az Ericsson piacra dobta a GPRS és a Bluetooth technológiát egyaránt ismerő WAP telefonját; ez a T39 típusjelű készülék 3+1 időre fog össze, adatátviteli sebessége 43,2 kilobit/másodperc, eleget tesz a vezeték nélküli adatszinkronizációra kifejlesztett szabványoknak – a SyncML-nek –, és fel van készítve a képernyőváltásra való EMS-re.

A Bluetooth technológia segítségével a T39 zsebmódként is működhet: a mindig online levő készülék – még zsebben is – vezeték nélküli kapcsolatot létesíthet PDA-val, noteszgéppel és más elektronikus eszközzel, s ezzel lehetőséget ad a mobil internetelésre. A SyncML



közreműködésével az irodában lévő asztali számítógépen tárolt adatok (például a napi program) változásai azonnal megjelenhetnek a T39 nap-tárában.

M. J.

Közép-európai távközlés

Hangsúlyeltolódások

A következő években lassú növekedés várható Csehország, Magyarország, Lengyelország és Szlovákia vezetékes távközlési piacán – ez áll az IDC jelentésében. Előrejelzése szerint a négy országban a 2000. évi 5,8 milliárd dolláros összbevétel 2005-re mindössze 6,9 milliárd dollárra emelkedik. Noha a teljes távközlési piac nem növekszik az elmúlt években megszokott ütemben, az értéknövelt szolgáltatások – például az ISDN és az adatátvitel – terén várhatóan mégis gyors lesz a fejlődés. 2000-ben az adatátvitel a vezetékes távközlési bevételeknek csupán a 9 százalékát tette ki, de 2005-ben már 16 százalékot ad majd.

A digitális bérelt vonalak száma a szóban forgó országokban 2005-ig évente előreláthatólag átlagosan 19 százalékkal nő, az analóg bérelt vonalak száma viszont csökken. A felügyelt adathálózati szolgáltatások piaca az X.25-től a Frame Relay és az ATM felé tolódik el. 2005-re az IP alapú virtuális magánhálózatok várhatóan igen népszerűek lesznek. A négy ország adatkommunikációs piacának bevételei 2005-ig évente átlagosan 15 százalékkal nőnek, s 2005-re 1,1 milliárd dollárt tesznek majd ki (ez a 2000-es piac méretének közel kétszerese).

Magyarországon 2000-ben a vezetékes telefonok elterjedtsége 36 százalékos volt; a mostani igénylők már főként analóg vonalukat cserélik ISDN-csatlakozásra.

A nemzetközi és belföldi távolsági hívások ára várhatóan tovább

esik, ezekben a szegmensekben tehát csökkenni a bevételek, ebből következnek, hogy a telefonáriából származó összbevételek csak kevéssé haladják majd meg a tavalyi 1 milliárd dolláros szintet.

Az adatátviteli szolgáltatások gyorsabban növekednek; a digitális bérelt vonalak teszik majd ki e piaci szegmens legnagyobb részét.

Az IDC becslése szerint a teljes magyar adatkommunikációs piac 2005-ben 232 millió dolláros lesz.

John Gole, az IDC térségünkért felelős távközlés-kutatási programigazgatója hangsúlyozza, hogy a ré-

gi távközlési szektora óriási átalakuláson megy át. Lebomlanak a monopóliumok, kialakulóban van a verseny, most tevődik át a súly a hangátvitelről az adatátvitelre, valamint a vezetékes telefonáriáról a mobilkommunikációra. Ezek erősen befolyásolják a használati szokásokat és a bevételeket. Gole szerint a szolgáltatók mindezek – s a lassuló növekedési ütem – tudatában is találnak további lehetőségeket a megnövelt értékű szolgáltatásokban, s ki is használják őket piaci helyzetük megtartására.

M. J.

Csevegés indul

Augusztus 15. óta csevegőszobákban is véleményt cserélhetnek egymással a Pannon GSM előfizetői; a Pannon SMS Chat szolgáltatását a Pannon GSM minden – számlás és kártyás – ügyfele használhatja, ha a készülékéről lehet rövid szöveges üzeneteket küldeni.

A csevegni vágyóknak csupán be kell jelentkezniük a szolgáltatásra, ott megadni egy becenevet, majd választani a közös témák közül, s belépni. Ki-ki maga is nyithat chatszobát. Egy csevegésben egyszerre legfeljebb 10 fő vehet részt, s a csevegők, ha akarnak, kétszemélyes magánbeszélgetésre is áttérhetnek.

A csevegőpartnereknek küldött üzenetek bruttó 18 forintba kerülnek, s a chatszoba minden résztvevője bruttó 6,50 forintot fizet, ha valamelyik résztvevőtől üzenetet kap; a rendszerüzemeltetők ingyenesek. Amikor tehát egy 10 fős munkahelyi csoport chatszobát nyit, akkor egy-egy üzenetről összesen bruttó 76,50 forintért szerezhet mindenki tudomást; ha ugyanezt az üzenetet a feladó külön-külön küldené el a többi 9 munkatársnak, bruttó 281,25 forintot kellene fizetnie (a Pannon GSM hálózaton belüli SMS-ek küldésének nettó 25 forint az ára).

M. J.

galomba hozza a GD96-ossal meg-
egyező kialakítású, de GPRS nélküli,
GD95-ös típusjelű készüléket.

A GD95-nek és a GD96-nak is különösen nagy a kijelzője: 16 karakter×10 sor + 2 ikonsor fér el rajta. Ezáltal kényelmesebbé válik a mobilinternetezés, s egyetlen képernyőoldalon megjeleníthető a leg-hosszabb SMS-ek teljes szövege (160 karakter). A GD96 GPRS telefon röviddel a GD95 után, előreláthatólag ez év negyedik negyedévében vagy a következő év első negyedé-
ben jelenik meg a piacon.

M. J.

Fokról fokra, a siker felé. **SAP**

2001. szeptember 23-26.
Már most jegyezze be naptárába!

On-line regisztráció és részletes információ
 honlapunkon: www.sap.com/hungary/tihany

SAP KONFERENCIA 2001
 T I H A N Y

THE SUCCESS OF BUSINESS IS WITH SAP

33002

Előre Leállítás Frissítés Kezdetlap

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

Mindent az informatikáról!



- ✓ Legfrissebb hírek
- ✓ Eseménynaptár
- ✓ Fórum
- ✓ Állás
- ✓ Letöltés
- ✓ Archívum

www.szt.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

README.AUG

Három üveg Jameson

Kedjük ezt az írást a korszerű embereszmény fölvezetésével, ebben a rovatban ilyen még amúgy se volt. Korunk hősnéinek markáns, ám egyszerűségi megnyerő vonásait kívánám mostan föliskiccelni, hogy ily módon erkölcsi irányítvánnyal, továbbá szextánssal és kronométerrel örvendeztessem meg nyájias olvasómat, és persze önmagamot is. Némi-képp egyszerűsíti a feladatot, hogy korunk itt ábrázolandó hőseivel én valaha csakugyan találkoztam, ha futólag is, láttam őt közvetlen közelről, így legalább a küllemem nem kell közönséges. Egyébként úgy első blikkre nem volt rajta semmi jellegzetes, szimpla átlagember, aki átlagától jár, azt maga bütyköli, sőt maga is mossa, a saját dolgok kezeivel.

Amelyek egyébként milliárdok forgatásától váltak kérgessé.

Korunknak eme hőse tehát sortban és saruban caplatott a belvárosban, miközben viselt dolgait időnként világolapok tárgyalták, többnyire az első oldalukon. Persze nem mindig, évente maximum egy-két alkalommal, amikor Konkoly úr (a továbbiakban így fogjuk nevezni őt) rutinszerű üzleti tranzakcióinak valamelyike épp nemzetközi fegyveres konfliktust idézett elő vagy helyi háborút robbantott ki valahol; az ő nevét persze akkor se vette szájára a világsajtó, minthogy azt a nevet csak a kiválasztottak ismerhették, akik a legnagyobb galibákat szokták ezen a földön okozni. És persze ismerte a szomszéd, a kórorvos, a postás meg a hasonlók, ám ők nem is sejtették, ki van a név mögött.

Hogy konkrétan mitől is foglalkozott ez a nagyszerű ember, arról fennhangon soha senki nem beszélt, suttogva is alig, azt viszont mindenki tudni vélte, hogy Konkoly úr nagy kapacitású szállító járműveket tulajdonol, ezek a járművek gyakran fordulnak meg Oroszországban és Közép-Ázsiában, Észak-Afrikában, a Közel-Keleten és a Balkánon, de például Belgiumban vagy Norvégiában soha. Továbbá mindig akkor mennek valahová, amikor ott balhé kezdődik, s amikor visszaindulnak, akkor tör ki a haddehád igazán. Másfelől az is köztudott volt, hogy Konkoly úr bármi-kor fejből felsorolja Nagy-Magyarország negyvenhárom vármegyéjét, székhelyükkel, fontosabb gazdaságföldrajzi jellemzőikkel, hegy- és vízrajzokkal, valamint történetükkel egyetemben. Vagyis hazafias érzületű, bár világméretben gondolkodó férfiról van szó, keresztény, konzervatív, radikális, szindikalista, szociáldemokrata, liberális, muzulmán fundamentalista, rockista vagy bármilyen irányultsággal, amit csak a vevő kíván, emellett szociális érzékenységgel, toleranciával, környezettudatos életvitellel, és ami nincs rákötve, azt meghozatjuk.

Múlt időt csak azért használtam fentebb, mert hazánk és nagyszerű szülőföldünk évek óta senki se látta, áll-

ítólag több szigetcsoporthoz magába foglaló birtokot vásárolt valahol Polinéziában, és most ottan remétekedik, konyhájában majd minden hétvégén jó nevű szimfonikus zenekarok, sőt operaegyüttesek hahkniznak. Vagy így van, vagy nem.

A sógor az ajtó előtt

Annyit mindenesetre látni az egész-ből, hogy ma már Magyarországon lakva is meg lehet csinálni bármit, ez amúgy arról jutott az eszembe, hogy találtam a minap egy weboldalt (1. kép), amelyen helikoptere-

gép bázisrepülőtere, másnap pedig fenn van a hirdetés az interneten. Az aso.com tehát végső fokon csak egy weblap karbantartását intézi, viszont kaszálja a nagy-nagy dohányokat.

Erre elvileg mi is képesek vagyunk.

Konkoly úr például sebtében körbetelefonálta az ő albán, arab, bolgár, csecsen, orosz, ukrán és más nemzetiségű kedves barátait, és egész flottányi eladó repülőgépet szedne össze egyetlen délután, tehát máris volna indulásképp mivel megtölteni az oldalakat. Ezt követően nyilván

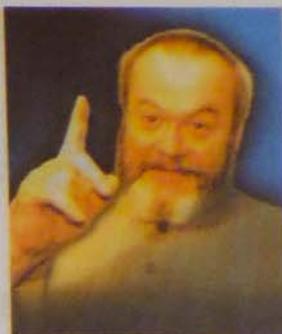
ügyciről, sőt röhögőgörcsöt kapott volna, ha azt mondják neki, hogy Konkoly úr már most multimilliárdos, de még javában gazdagodik. Konkoly úr épp olyan volt, amilyenek a budapesti sógorok általában lenni szoktak, sőt még olyanabb, s ebből arra kell következtetnünk, hogy minél sógorszerűbb a mi sógorunk, annál feltehetőbb, hogy valójában illegális fegyverkereskedelemmel vagy effélével foglalkozik és üres óráiban *Osama Bin Ladent* a tenyeréből eteti. Emlékezzünk a Tanú örökbecsű tanítására: az a leggyanúsabb, aki nem gyanús.

Ennek megfelelően az se kizárt, hogy a világpolitika szálait igazából már évek óta az én sógorom mozgatja, s hogy ő valójában egy párját ritkítóan nagy kópé, akit a messihi Polinéziából még maga Konkoly úr is dermedten csodál. Más szóval lehet, hogy holnap késő este csönget a sógor három üveg Jamesonnal és azt mondja, hogy itt egy lista hetven eladó repülőgépről, csináljuk meg belőle az ASO magyar változatát, de most azonnal, ugyanis éjjel kettő óra nyegen perctől vetítik a TCM-en A szennvedélyes vízvezeték-szerelőt Buster Keatonnal, és ő azt mindenképp nézni akarja, úgyhogy fogjunk hozzá íziben.

Ezzel el is jutottunk a lényegig.

Mi a teendő?

Egy hónappal ezelőtt megemlékeltünk itt az *Edit Revolution*-t, mint JavaScript-szerkesztőt, de hát az *Edit Revolution* emellett kiváló webszerkesztő is. Közben megismerkedtem az *AceHTML*-el, ami megint csak igen kiváló webszerkesztő, és már több alkalommal dicsértem a *1st Page 2000*-t, ami a változatosság kedvéért szintén egy kiváló webszerkesztő. Végezetül a kezem ügyében van a *NoteTab*, ami – bármily hihetetlen – kiváló webszer-



kesztő, azaz négy idült sztahanovista vesz körbe, miközben itt a sógor, meg az ő listája, amivel gyorsan végezni kell, hogy végre egyedül maradhassak a Jamesonokkal.

Melyik sztahanovista legyen a nyertő?

Elméleti kiindulópontomat már tisztáztam, azaz szeretnék ezen a dolgon minél hamarabb és minél kevesebb billentyűleütés árán túlesni, úgyhogy WYSIWYG szerkesztő szóba se jöhet, amellet olyanok nem nincsenek is. Nyers kódszerkesztők vannak, ez a négy biztos, hogy jó, de én se tudom, melyik volna a legalkalmasabb.

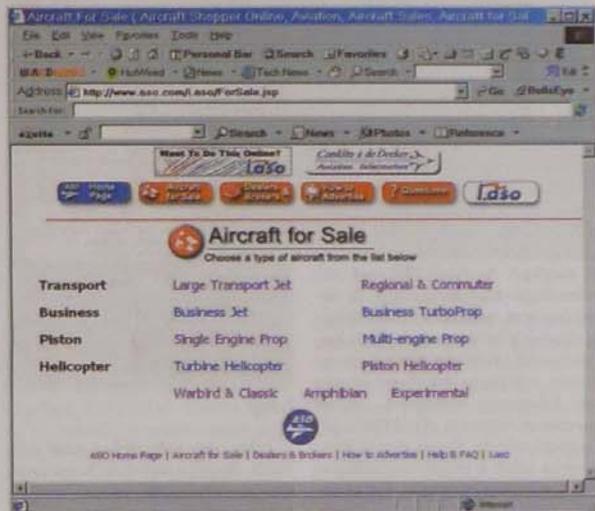
Ezt fogjuk most kideríteni.

Munkánkban azonban lesz egy minden megelőző és abszolút kreatív mozzanata, amennyiben nevet kell a cégnek találnunk. Szerencsére hozta a sógor ezeket a Jamesonokat, egyiket gyorsan hadrendbe is állítjuk, és íme, megvan az eredmény. A cég Helikoptereket és Repülőgépeket árul, a kézenfekvő név tehát *HERE*, s minthogy Magyarországon székel, legyen *HunHERE*, máris csinálom neki a logót, értelem-szerűen ingyenes, sőt nyílt forráskódú alkalmazásban, jelesül a *Gimp*-ben, az eredmény pedig annyira fellelkesít, hogy a logó és egy régi fotográfia felhasználásával a leendő oldalnak egységes grafikai felépítést is alkotok, ez lehet a 2. kép tetején megcsodálni.

Azonban ez már a böngészőben látható, s addig még igen hosszú út vezet.

Heroikus munkánk nyilván az első HTML állomány megalkotásával veszi igazából kezdetét, a HTML állományt pedig akkor tekintem létrehozottnak, amikor már van valamim, ami dokumentum-típus-deklarációval kezdődik és a *(.html)* címkével fejeződik be. És természetesen elvárom, hogy ezt a dolgot, tehát a majdani dokumentum pórévát a szerkesztőprogram indulásképp automatikusan létrehozza. Sőt, továbbmegyek: azt kívánom, hogy az én gusztusomnak megfelelően hozza létre.

Ezzel már vannak gondok, minthogy ennek a gyökérdokumentumnak a mi-benlétét sem a *1st Page 2000*, sem pedig az *AceHTML* esetében nem tudom módosítani, az van, ami van és pont. Az *AceHTML*



1. kép

ket és repülőgépeket árulnak, mindenfelé. Van itt 1989-es gyártású Boeing 767-300ER, de van 1937-es gyártású Spartan Executive 7W is, ez egy négyüléses, egymotoros túrrarepülőgép, az ára 365 ezer amerikai dollár, azaz egy év alatt össze lehet rá gyűjteni a pénzt, csak az a fontos, hogy ezer dollárt dobjunk a perselybe minden áldott nap. A nagy gépek többségének az ára nincs megjelölve, ám iránymutató lehet, hogy egy 1981-es McDonnell Douglas DC-10-30 hat és fél millió dollárba kerül. A weboldalt üzemeltető céget úgy hívják, hogy Aircraft Shopper Online (*aso.com*), és persze kaliforniai.

De mért „persze”?

Mért ne lehetne ugyanezt a Kertész utcából megoldani?

Kell egy ember, aki kiterjedt nemzetközi ismeretekkel és kapcsolatokkal bír, ha nem is annyival és olyanokkal, mint Konkoly úr, emellett járatos a nemzetközi jogban és vannak tárgyalási tapasztalatai. Tőkére nem igazán van szükség, valójában az *aso.com* is egy hirdetési felület csupán. Amikor az ember ráun valamelyik repülőgépre, akkor hirtelen felindulásból az *aso.com*hoz fordul, kitölti egy űrlapot, gyártási évi, modell, összes repült idő, ár, regisztrációs szám és gyári szám, továbbá név, telefon/fax, valamint a

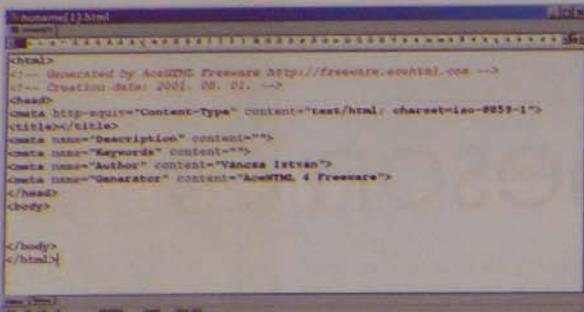
eltöprengene a weblap előállításának hogymikénte felől is, ám ebből a profikat helyből kizárja. A profi ugyanis azzal kezd, hogy pénzt kér, márpedig Konkoly úr egyebek között attól vált azzá, akivé, mert ő a pénzt nem beletenni szokta a bizniszbe, hanem kivenni szokta onnan. Internetes buliba pénzt pakolni? Soha, mondaná Konkoly úr, tucatszám ember van, aki egy üveg jobb italért szórakozásból megcsinál egy ilyen oldalt, ami nyilván nem lesz különösebben gyönyörű, de az indifferens. Senki se azért vesz vagy nem vesz meg egy hatmillió dollárt érő repülőgépet, mert a gépet hirdető oldal szép vagy nem szép, mellesleg láthatólag az *aso.com* oldalát sem Leonardo készítette, hanem a sógor, és lehet, hogy még inni se kapott.

Csakugyan, mondaná Konkoly úr, csinálja meg az oldalt a sógor. Hóna alatt három palack ír whiskeyvel, becsöngetne a sógorhoz, elmondaná, hogy kell egy oldal, indulásképp itten van három üveg Jameson, de később lehet több is akár.

Ne csóváljuk a fejünket, a helyzet az, hogy ilyesmivel megtéríthet bármelyikünkkel bármikor. Sohasem tudhatjuk, hogy a sógorunk valójában miben sántikal, például Konkoly úr sógora egészen biztosan semmit se tudott Konkoly úr üzleti



2. kép



3. kép

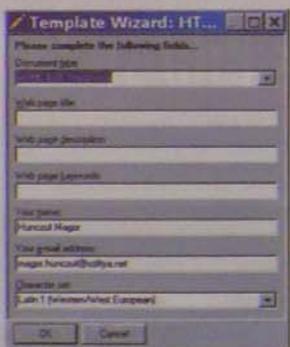
például a 3. képen látható kódot mutatja be indulásképp, de hát nem az a lényeg, hogy mi van vagy mi nincs benne, hanem hogy én ebbe bele nem szólhatok, a szöveget csak utólag írhatom át, úgyhogy az AceHTML az első fordulóban mindjárt egy nagyot hasalt. A 1st Page 2000 nem akkorát, de erre majd visszatérünk. Harmadik alkalmazásunk, az Edit Revolution ezen a ponton jó benyomást kelt, ugyanis az ő menüjében van egy Structure menüpont, ott meg lehet szabni, mi legyen a fejben, mely attribútumok tartozzanak a (body) taghoz, és hogy ezeknek a tartalma miből álljon. Összességében tehát a dokumentum kezdési állapotának a paramétereit tag határokat között szabhatjuk meg, az ember azt hiszheti, hogy ez már nem is lehetne jobb.

Ha viszont megvizsgáljuk a NoteTabot is, akkor ámuló tekintetünk előtt feltárulkozik egy új világ. A NoteTab egyébként nem speciálisan HTML szerkesztő, hanem egyszerűen csak szerkesztő, lehet benne írni JavaScriptet, családregényt, makróvált, forgatókönyvet, bármit, egyebek között HTML kódot is. Ereje nem önmagában rejlik, hanem a hozzá tartozó úgynevezett clip-könyvtárakban, amelyek teljes mélységükben átirhatók és bővíthetők, így módon a NoteTab esetében nem ezt vagy azt tudok megszabni, hanem mindent, és nem tag határokat között, hanem totálisan. Egyébként a „clip”, ami többesével a clip-könyvtárakat alkotja, a NoteTab legkorábbi változataiban csak beszűrhető karakterhalmaz volt, szövegmozgató, ámde hamarosan dinamizálódni kezdett. Mai értelmezésben a clip egyetlen betűtől a tetszőlegesen hosszú és kompilkált Perl scriptig bármi lehet.

A fentieknek megfelelően a NoteTab nem hoz létre helyből egy HTML állományt, hanem szép, üres mezővel indul, amiből később válhat akár HTML dokumentum is, mégpedig többféle képp. Egyik út az, hogy a programmal kapott vagy hozzá utólag letöltött clip-könyvtárak valamelyikében egy Basic Page vagy New Web Page vagy hasonló sora kattintunk – e mögött először nyilvánvalóan kézzel kapott tartalom áll, de azt akkor és úgy írjuk át, amikor és ahogyan jól esik. Ez a clip egy variánsot aktivál, s ezen variáns számomra lehetőségek különféle tartományait kínál fel (lásd a 4. képen), s ezzel máris megcsap a szabadságnak az az üdítő fuvallata, amit akkor szoktam érezni, amikor egyáltalán alternatívákat tálalok. Más kérdés, hogy a NoteTab-nál nemcsak a variánsok által felkínált lehetőségek között választhatok, hanem a variánsok között is, ráadásul nem kizárólag, hogy ezen va-

rázslók mindegyikét én írtam, s ennek megfelelően akkor írom át őket vagy akkor írok újakat, amikor úgy látom jönnek vagy amikor van rá időm. Persze nem muszáj mindjárt variánsot teremtenem, hiszen például a HunHERE esetében három különböző oldal lesz, tehát létrehozok három clipet, bennük egy-egy HTML fejjel, és mindig azt szűröm be, amelyikre épp szükség van. Végezetül, ha teljesen konzervens küllemű oldalakat tervezek alkotni, akkor az állandó elemeket elmenthetem sablonként, és így az új állományokba már csak a változó tartalmakat pakolom.

Itt jegyzem meg, hogy a sablonokat a 1st Page 2000 is ismeri, ettől szebb a bizonyítványa, mint az AceHTML-é; ha van sablon, akkor sok csacsakástog nézhetünk el az élet más területein. Mindemellett a NoteTab továbbra is messze az élen halad, az ugyanis az elmondottakon túl hajlandó szövegállományokat automatikusan HTML-be konvertálni, s hogy az így létrejövő HTML dokumentum fejlece (pontosabban eleje-vege) mit tartalmaz, azt megint csak az első betűtől az utolsóig én döntöm el. Akként, hogy a program View | Options | Internet menüpontjánál a HTML Header nevű ablakocskába beírom a majdan megszületendő állományok elejét (nem okvetlenül a (body) cím-



4. kép

kéig; ameddig akarom), a HTML Footer nevű ablakocskába pedig a végét. Ha pedig ezt követően a Háború és békét kívánom a HunHERE webállomásra fölrakni, akkor megírom a szövegállományt, betöltöm a NoteTabba, és néhány billentyű lenyomásának eredményeképp szabványos HunHERE weboldalpályát látok, amivel a sögmakó nyilvánvalóan örömet okozok.

Realizmus, pártosság, népszerűség

De megint előreszaladtunk, holott valójában még mindig az első állomány fejjelével vagyunk elfoglalva.

Definiálnunk kell két stílust, mindenekeztől a linkeket, az ugyanis fontos, hogy a vendég, amikor az egerével az oldalon molyol, kapjon különféle visszajelzéseket. Ha nem kap, akkor megriad, elanyátlanodik, és valamelyik nagyobb hardpomó webállomás karjai közé menekül. Persze ennek is határt szabunk valahol, JavaScript képváltás például nem lesz, noha képek igen. Kép azért kell, mert fontos, hogy a vendég lássa is, ami az oldalon van, felirat meg azért, mert nem biztos, hogy eljut az agyáig, amit lát. Egyszer egy magyar katonai helikopter farkán jókora feliratot figyeltem meg, „LÉGCSAVAR”, mellette egy nyíl a faroklégcsavarra mutatott. Az a parancsnok, aki ezt oda fölfestette, ismerte az embereket, tudta, mit várhat tőlük, mármint a mi webállomásunk ugyanazoknak embereknek szól, ezt szem előtt kell tartanunk. Én ezt egy pillanatra se felejttem el, ezért aztán ha, mondjuk, előt dísznőkat áruháznak, akkor egy dísznőt ábrázoló fotót tennék az oldalra, a dísznőra ráírnám, hogy „dísznő”, a státuszorban az „Őn most dísznőt lát” felirat szaladgálna, a háttérből dísznőfőgést lehetne hallani, de ettől a vendég nem okvetlenül fogná fel, hogy ő most hova keveredett és miről szól ez az egész.

Tehát: azt akarom, hogy a jobb áttekinthetőség érdekében a linkekre reagáljanak az egermutatóra, azaz stílusokat fogok használni.

A 1st Page 2000 ehhez segítségét egyáltalán nem nyújt, ami eléggé meglepő. Az AceHTML-nek van valamifajta stíluszerkesztője, de némiképp suta, nehézkes és semmifajta visszajelzést nem ad. Az Edit Revolutionról először azt hisszük, hogy ez lesz a Kánaán, mert hogy itt van egy Languages menüpont, három almenüvel, úgy mint (1) HTML, (2) JavaScript/Style Sheets és (3) Perl, eszerint tehát a program a stíluslapokra is ki van hegyezve. Ezt követően kissé kiábrándulva tapasztaljuk, hogy az Edit Revolution kínálatában a stílusok művészetét a következő sorok képviselik:

```
(style){- ( {
text-decoration:none; }
-)/style}
```

Továbbá még ez:

```
(link rel="stylesheet"
href="*default.css")
```

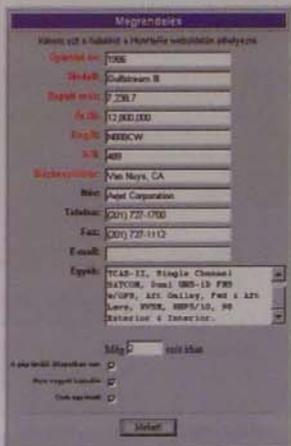
Egy idő után, ha szorgosan piszkáljuk az Edit Revolutiont, esetleg észrevehetjük, hogy van ennek is valamifajta stíluszerkesztője, de az egészen máshol van, és igencsak fapados, ugyanakkor a 1st Page 2000-nél talán valamelyest elviselhetőbb. Ezzel együtt nem meglepő, hogy a NoteTab ezt a teljesítményt is lekörözi, ott ugyanis az e célra szolgáló clip-könyvtár bármilyen előlithatja, egy szabad este kell hozzá, meg a CSS specifikáció (<http://www.w3.org/TR/REC-CSS1>). De ez se kötelező, ugyanis van készlen legálább öt különféle változat, bármelyik használhatóbb, mint mondjuk az Edit Revolution ilyen irányú igyekezete, hogy a másik két programról már ne is beszéljünk. De a lényeg az, hogy az öt clip-könyvtár egyike a ma létező legjobb CSS-szerkesztő, a TopStyle-t hívja meg, sőt ha az nincs kéznél, akkor le is tölti az ingyenes változatát. A Top-

Style pedig WYSIWYG stíluszerkesztő, azaz egyből látja a webművészt, hogy mit csinál.

Stílusügyben tehát a NoteTab nyert, továbbemeltünk.

Jelzennem kell az oldalon az utolsó frissítés dátumát, a háló ugyanis tele van otfelejtett dokumentumokkal, vendégünk pedig az ilyesmit joggal utálja. Azí szereti, ha nyilvánvaló, hogy az oldal folyton kézben van, épp most frissítették, szinte még meleg.

Csak hát a főoldalhoz, amit a 2. képen látunk, nagyon ritkán fogok nyúlni, ha egyáltalán hozzányúlok valaha is, ennek ellenére az volna jó, ha már ez is az állandó tüsténkedés látszatát keltene. Egyszóval írjuk egy JavaScriptet, ami magyarul jelzi ki a dátumot, de nem a maít, hanem a tegnapi. És szépen odaírom elé, hogy „Frissítve”: ahogy a képen (a fejléc alatti kék csíkban) is látható.



5. kép

Talán nem szép dolog, amit művelek, de úgy gondolom, hogy ez itten nem tánciskola, hanem biznisz. Maga Konkoly úr se látná ezt másképp.

Persze ebben a scriptben jóformán semmi sincs, úgyhogy aligha lehet a négy programot próbára tenni vele, viszont mégis alkalom arra, hogy a scriptírást támogató szolgáltatásait közelebbről megnézzük.

Verba volant, scripta manent

A 1st Page 2000 ilyen szempontból már első pillantásra ígértesnek látszik, hiszen a főmenüben van neki egy Scripting menüpontja, ez alatt pedig kész scriptek tömegét találhatni, továbbá egy JavaScript variánsot és a Scripting Object Tree nevű képződményt, ami scriptírás közben csakugyan jelent valamifajta segítséget, most például lehetővé teszi számunkra, hogy a document.write("") kifejezést gépelés nélkül bevigyük. (Nem az ő hibája, hogy művünkben ennél több nemigen van.) Ami a programmal kapott kész scripteket illeti, azoknak az értékét nem kell eltulozni. Persze jó, hogy vannak, de hát az internetes számlálhatatlan mennyiségben találunk letölthető és tetszés szerint átszerkeszthető scripteket, úgyhogy a 1st Page 2000 ilyen irányú kedvességét méltányoljuk, de kiemelt fontosságot nem tulajdonítunk neki. Ezzel együtt megjegyzendő, hogy egy másik helyen, az Insert menüpont alatt egy újabb, bár jóval ki-

sebb halom scriptre bukkanhatunk, ez így együtt szép mennyiség, nagyon kéznél van, a 1st Page 2000-ért birtokló magánzemély bármikor elháríthat velük, nézgetheti őket, s ennek talán akkor is van némi értelmé, ha egyet sem fog felhasználni belőlük soha.

Az AceHTML által kínált kész scriptek mennyisége, noha elég impozáns, a 1st Page 2000-étől elmarad, ám ez, ahogy a fentiekben kiderül, nem szempont. Annyit azért hadd jegyezzek meg, hogy az AceHTML-ben mindegyik felkínált script vagy DHTML-effekt (ami szintén script) mellett azonnali előnézeti kép található, ami rendes dolog. Itt egyébként egy Objects, methods and JavaScript events feliratú ablak tölti be ugyanazt a szerepet, amire a 1st Page 2000-nél a Scripting Object Tree szolgál.

Ami az Edit Revolutiont illeti, ő a JavaScripten belül az onafterupdate és az onselectstart közötti eseményekről tud, semmi másról. Ilyenek, hogy date/time, math, navigator, string és window nincsenek, és ezért róluk szó se essék.

Meglepő, de JavaScript-ügyben a NoteTab nem domborít különösebben nagyot, bár a jellegéből adódóan ez változhat, egyebek között oly módon, hogy ember az általa gyakorta használt vagy fontosnak gondolt kódtörlemelkekből, script-rezletekből vagy akár teljes script-tekstől saját clipkönyvtárát állítsa össze. Ilyen egyébként van a neten egynéhány, jók is a maguk módján, de szerintem nem az igaziak.

Ezzel együtt a NoteTab felhasználójának sem okvetlenül muszáj a JavaScript titkáiban elmélyednie. Nekünk például szükségünk lesz egy űrlapra, amin a megrendelő feladhatja a hirdetését; emailen jön majd meg a rendelés, de messzemenően szabványosított formában, amit automatikusan vagy félautomatikusan kész weboldalra konvertálók át, ehhez kell az űrlap. Amit az 5. képen látunk, az a NoteTab egyik clip-jén alapul, persze átdolgoztam, sőt ki is bővítettem, ugyanis a megrendelő az Egyéb rovatban hasonlóztól írhat az aeroplánjáról, és én olyan vadállati módon finom ember vagyok, hogy beépíttem ide egy további JavaScript rutint, ami számolja a szavakat és kijelzi, mennyit használhat még föl a nyájás idegen.

Ügyfeltem tehát kitölti azt az űrlapocskát, rákattint a Mehet! gombra, én pedig a következő levelet kapom:

Gyártási év=1986
 Modell= Gulfstream III
 Repült órák=7,238.7
 Ár=12,800,000
 Reg/No=N888CW
 S/N=489
 Bázisrepülőter=Van Nuys, CA
 NéV=Avjet Corporation
 Telefon=(201) 727-1700
 Fax=(201) 727-1112
 E-mail=Q3367=Features Magnastar C-2000, TCAS-II, Single Channel SATCOM, Dual UNS-1D FMS w/GPS, Aft Galley, RWD & Aft Lava, RVSM, RNP5/10, 98 Exterior & Interior.
 remLen=2
 Kiváló állapotban van-on
 Nem hazudós-on
 Csak kicsit-on

Ebből a NoteTab egy kattintásra előállítja nekem azt a HTML állományt, amit a 6. képen látunk, ugyanis az 6 makrónyelvre, amit itt clipnyelvnek nevezünk, erre megszervezőnk alkalmas.

Hogy abszolút tényszerűek legyenek, a fentebbi levélből nem pontosan ilyen HTML állomány áll elő, hiszen ezen az oldalon vannak képek is, ám csak most és kizárólag a szemléltetés céljával. Ezek a képek ugyanis nagyobb méretű képeket hívnak, de nem úgy, ahogy ez másol szokás, hogy tudniillik megnyitnak egy szokványos HTML állományt, ami lötyög a fotón, mint tényleg a gatyá. Ez általános gyakorlat, noha semmi értelme, fel nem foghatom, mért csinálják. Mi a JavaScript window.open() metódusát fogjuk használni, és így pont akkora ablakot nyitunk, amekkora a foto, és persze mindenféle menüsáv meg státussor meg egyéb cafrang nélkül, továbbá lehetővé tesszük, hogy az érdeklődő egyszerre láthassa mindkét illusztrációt, vagy ha öt van, akkor mind az ötöt. A metódus több kész JavaScript clipkönyvtárban megtalálható, ám nem biztos, hogy úgy, ahogy nekünk kellene.

Tegyük fel, hogy életem hátralévő részében sok-sok olyan HTML állományt fogok alkotni, amelyekből kis előnézeti képcské nagyobb képekre mutatnak, és én a továbbiakban ezeket a nagyobb képeket pont rájuk szabott ablakokban szeretném megnyitni, akkor az ehhez szükséges kódot a végső tökélyig polírozom.

Utána csak kijelölöm a szerkesztendő HTML állományban az előnézeti képcské (thumbnail) állománynevet, ami legyen

miafene.jpg

és meghívom a clipet, aminek mondjuk „nagy kép” lesz a neve. A meghívás úgy történik, hogy „(Esc)nag” – ennyi bizonyára elég, programomban automatikus parancskiegészítés van, tehát már látom kell a beugró ablakban, hogy a „nagy kép” clipet hívtam meg, (Enter), előjön egy panel, szabványos Open párbeszédablakban választom ki azt az (előzőleg nyilván létrehozott) HTML állományt, ami a képet tartalmazza (legyen ez nagyfene.htm) és megnyitandó új ablakba kerül. A következő sorba beírom a kép (= a megnyitandó ablak) szélességét (600), a harmadikba meg a magasságát (400), (Enter), és anyi.

Ezt kapom:

```
(a href="#" onclick="window.open('nagyfene.htm',
'',
'width=600,height=400,')
" XIMG SRC="miafene.jpg"
border="0" X/A)
```

Maga a clipkód alig hosszabb, mint a JavaScript-kód, amit előállít, így fest ugyanis:

```
(a href="#" onclick="window.open('?{T=O;F=*HTML
állományok
(*.htm;*.html)|*.htm;*.ht
ml}')Open file}',
'',
'width=?{az ablak szé
lessége},height=?{magas
sága},') XIMG SRC="*g"
border="0" X/A)
```

Most azonban nem a kód tartalma

a lényeg, hanem hogy miképpen tudom az általam a programba bevitt szellemi apparátot (makrókat) aktiválni, generálisabban: hogyan tudok aktiválni bármit is.

Például van egy harmadik szintű címlem, azt hogyan kódolom? Oda megyek az elejére, és beírom szépen, hogy (h3), aztán elhúzó a végére, és oda meg azt font, hogy (h3), így, szépen, billentyűről billentyűre?

Na ne hülyéskedjünk.

Más. Ha kész szöveget akarok weboldalon megjeleníteni, a szövegben van egy ilyen felsorolás, hogy marha, kecske, birka, sertés, ám én ezt a weboldalon úgy akarom látni, hogy

- ♦ marha
- ♦ kecske
- ♦ birka
- ♦ sertés

–akkor mit tesztek? Nyilván külön sorba rendezem őket, aztán addig gépelek, amíg így nem fest az egész:

```
(UL)
(L)marha/(LI)
(L)kecske/(LI)
(L)birka/(LI)
(L)sertés/(LI)
(UL)
```

Normális ember ezt 6. kép

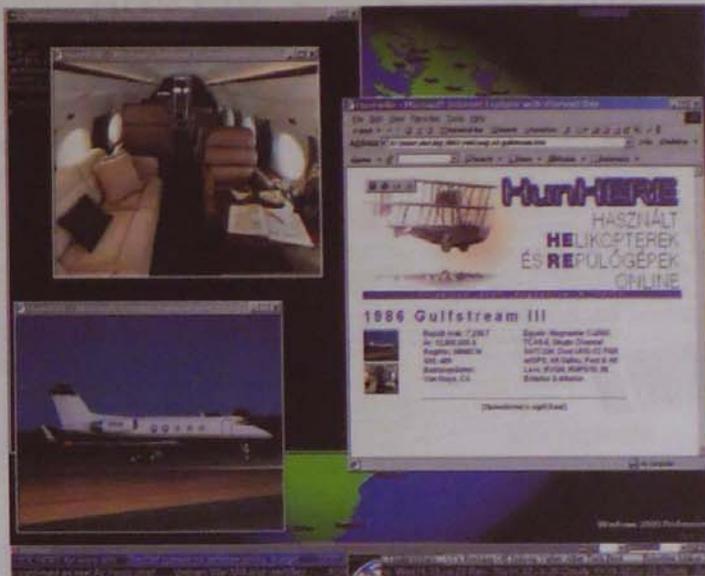
nem csinálja, ez nyilvánvaló, akkor már inkább a FrontPage, vagy akármi más. Mellesleg a FrontPage sohasem fog egy bekezdés kijelölt szavaiból pontosított listát készíteni, a NoteTab viszont igen. Ez se tartozik az alapszolgáltatásai közé, de percek alatt megoldható, és utána egy életen át működik. Kijelölöm a szavakat, (Esc)ul(Enter), és ott a lista.

Természetesen a NoteTab nem attól szép, hogy makrózható, eddigi tudomásom szerint minden valamirevaló editor az. De még egyszer: hogyan tudom a makrókat (ha vannak) aktiválni, generálisabban: hogyan tudok aktiválni bármit is, változtatlanul ez a kérdés, az imént tettem fel, a válasz megtalálása érdekében pedig mind a négy alkalmazás felhasználói felületére vetünk egy-egy pillantást, hogy ilyen szép higgadt szakmaisággal fejazzem ki magamat.

Az Auróra ágyújáról

Mondtam már az elején, hogy ezek valamennyien jóra való, szép darabok, úgy első ránézésre. Másodsor: kódszerkesztők. Minden kódszerkesztő reménybeli felhasználója egy olyan személy, aki igen nagy gyakorlatossággal szokott kódot szerkeszteni, noha dazú szeret is kódot szerkeszteni (erre azért ne vegyünk mérget, de hát az ember így gondná), ergo az a minimum, hogy az editorát is agyba-főbe makrózza. Ezért van az, hogy a kódszerkesztők általában a legmesszebbmenően konfigurálhatók és persze komplett belső programnyelvet bírnak. Gondoljunk például az emacsre, vagy emlékezzünk az Istenben boldogult Auróra, amelynek először is teljesen egyedül, saját makrónyelvre volt (valami a Pascal és a C között), és

magát az editort is nagyjából ezt ezen a nyelven írták, amiből következően a felhasználó a szerzár minden porcikáját átszabhatta. Továbbá az Aurora villámgyors volt és mellesleg nemcsak kódszerkesztőnek, hanem szövegszerkesztőnek is bevált. Vagy emlékezzünk a Personal Editor (PE3), ami – ellentétben az Aurorával – ma is él, csak most Personal Editor 32-nek (PE32) hívják, és korábbi létformájában minden egyes billentyű átdéfiniálá-



6. kép

sát lehetővé tette. Azaz nemcsak azt dönthetem el, hogy mit jelentsen mondjuk a (Ctrl)-(A), hanem azt is, hogy mit jelentsen maga az „a” billentyű, az a gomb, ami általában a CapsLock mellett szokott lenni, és az van ráírva, hogy „A”. Ezt is átdéfiniálhattam az editor saját eszközeivel, minthogy az „a” aktuális jelenségét eleve a program határozta meg, éspedig egy szövegállományban, ekként, hogy def a = „a”. Ha tehát én beírom a program parancsoraiba (a PE3/PE32 ugyanis parancsorsos), hogy def a = „Éljen Rákosi”, akkor utána az „a” billentyű leütése nyomán a képernyőn az jelenik meg, hogy Éljen Rákosi. Persze nem túl magas a valószínűsége annak, hogy az „a” billentyűhöz bárki is ilyen tartalmat kívánjon rendelni, amikor vannak sokkal értelmesebb kijelentések, mint például az, hogy [top] [c/./] [co] [ex] [bo], bár ezt nem annyira az „a” billentyűhöz, hanem inkább a „e-s” kombinációhoz társítom, de mindegy.

Mindezek fényében legalábbis elgondolkodtat, hogy a 1st Page 2000, az AceHTML és az Edit Revolution gyakorlatilag nem konfigurálható és a legkevésbé sem makrózható. Ugyan az Edit Revolutionnál van olyan, hogy Custom Code, ez értelemszerűen kódfragmentumot takar, és lehet belőle készsáz, de csak akkor tudom célirányosan használni őket, ha emlékszem valamennyire, és adott pillanatban pontosan tudom, hogy nekem ide most a 162-es számú „Custom Code” kell. Vagy felírom az egész listát egy papírra, szépen rendszerezve, fejezetcímekkel és -alcímekkel, s amikor mondjuk Perl scriptet szerkeszték, azt kezdem bogarászni. Például a „Perl RegExp”-en belül felkutatjuk a „Special Values in Re-

gular Expressions” című részt, ott kell lennie egy olyannak, hogy „zero-width negative look-ahead assertion”, már meg is van, ez a nyolcvanhetes számú Custom Code-ra, és hopló, ott az eredmény a szerkesztőablakban, így fest, hogy „(!)”, persze az idézőjelek nélkül.

Baromi módon hatékonyak vagyunk.

Nyájas olvasóm most mondhatná, hogy mit akarok, végül is ingyenes

apporiot aktiválni, generálisabban: hogyan tudok aktiválni bármit is. Hát úgy, hogy megnyomom az (Esc) billentyűt, ilyenkor parancsüzemmódba megyek át, beírok egy rövidítést, aztán visszamegyek szerkesztő üzemmódba és írom a badarságaimat tovább. Ez a módszer annyira hatékony, hogy a NoteTabnak szükségszerűen kellett elcsúsznia a profizmus felé. Aki rátalált az igaz útra, azt az idővésségtől már az Isten se menti meg. Voltna ugyan egy másik klasszikus út is, ami a billentyűkombinációkon nyugszik. Sajnos azonban a billentyűk száma viszonylag csekély, a parancsoké vagy opcióké viszont felelő bőséges. Olyanokat kell tehát bevezetnünk, mint például (Ctrl)-(F), (Ctrl)-(N), esetleg (Ctrl)-(I), (Ctrl)-(E), ezt úgy kell érteni, hogy a (Ctrl)-(F) és a (Ctrl)-(N) együtt képezi a parancsot, olvasóm egy részének ez nyilván nem új, másoknak viszont talán igen. Nagyon világos és könnyűszerrel memorizálható dolgokról van itten szó, bár némelyek ezt a kérdést kétségkívül árnyaltabban látják. Az általán preferált klasszikus recept ellenben azt mondja, hogy a billentyűkombinációk egyébként áldásos műfaját parancsoknak kell kiegészítenie, (Esc), és utána begépelünk valami könnyen megjegyezhető utasítást, mondjuk azt, hogy „qhurrwnyad”; persze az ilyenekből van néhány tucat és fejből kell tudni valamennyit. Viszont ez még mindig jobb, mint a (Ctrl)-(F), (Ctrl)-(N) kivált, ha a lényegesebb parancsokat átvezethetem – már mért ne nevezhetem át – mert akkor talán meg bírok belőlük jegyezni valamennyit, a többit meg felírom kis sárca cetlikre, amelyeket körös-körül a monitor széleire ragasztgatok.

Avagy a NoteTab. Itt ugyanis az van, hogy a beírható parancsok listáját látom az ablak bal oldalán, sőt akár rá is kattinthatok mondjuk arra, hogy qhurrwnyad, és persze nem kattintok rá, hanem (Esc)q, és a parancskiegészítés máris prezentálja, amit akarok. Vagyis a NoteTab a Windows-programok pizza-

má-papucos otthonosságát a parancsorr hajlékonyságával ötvözi, tehát benne van a házasetel kényelem és a kaland izgalma is, mégpedig egyidejűleg.

Derűlátásom numerikus alapjal

Mindezek alapján a HunHERE web-állomása egyértelműen a NoteTab használatával készült, és úgy, hogy A szenvedélyes vízvezeték-szerelőre a sógor háziorvos hazafér. Addigra az oldalak fenn vannak a hálón, és abban állapotunk meg, hogy minden ténylegesen eladott repülőgép után x! üveg bort kapok (üvegenként átlagosan öt dollár értékben), ahol az x azt fejezi ki, hogy a repülőgép ára (dollárban) hány számjegyű. Tehát, mondjuk, egy nyolcvanezer dollárért eladott gép után 51 = 120 palackot kapok mintegy hatszáz dollár értékben.

Ember ennél szerényebb már nem is lehetne.

Ha ez a rovat egyszer eltűnik innen, az azt jelenti, hogy a Gulfstreamet végül csak megvette valaki. Én pedig a negyvenhárom-százhusz üvegemet rakogatom.

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István

Váncsa István



Mindent az informatikáról...

09.04.
**Megújult külsővel;
 kibővült
 tartalommal!**

Most érdemes előfizetnie!

Több, mint 1 millió forint értékű
 ajándékot nyerhet! Szeptember 4-től
 keresse előfizetési akciónkat a hetilap-
 ban, illetve a www.szt.hu weboldalon!

HÍREK

Három új processzort is piacra hozott az AMD, és ezzel egy időben csökkentette mobil-, valamint Duron lapkáinak árát. Az egyik újdonság az 1,1 gigahertzes Mobile Athlon 4, amellyel az AMD ismét megközelítette az Intel-t a gyorsasági versenyben: az Intel leggyorsabb mobilprocesszora 1,13 gigahertzes órajel-frekvencián működik. A másik két friss termék a 900 megahertzes, mobilgépbe való Duron (ez az Intel Celeron-nak megfelelő, belépő szintű lapka), illetve az 1 gigahertzes, asztali gépekbe szánt Duron. Ez utóbbi az első olyan AMD-lapka, amely a Morgan névre hallgató processzormag köré épül; ez az internetes és multimédiás alkalmazásokhoz kínál megnövelt teljesítményt. A Compaq már bejelentette, hogy a Presario 1200 noteszgépsorozatban mindkét új mobilprocesszort felhasználja. (IDGNS, San Francisco)

Minden jel szerint egyre komolyabb technológiává válik a Bluetooth. Az ETSI által Nizzában rendezett VI. Bluetooth Unplugfest konferencia minden eddiginél népesebb kiállítógárdát vonz. Idén 428 kiállító lesz; mintegy 150 az Egyesült Államokból, 70 Japánból, a többi Európából. Az ETSI három csoportra osztja a résztvevőket: hardvergyártók; szoftverfejlesztők (akik a protokollokra összpontosítanak); és az alkalmazásfejlesztők. Idén ez utóbbiak sokkal nagyobb számban képviseltetik magukat, mint korábban, jelezve a technológia elfogadottságának növekedését. (IDGNS, London)

Moduláris, az Intel alapú kiszolgálók jobb méretezését lehetővé tevő lapkatechnológiát mutat be októberben az IBM. A felhasználók a Summit kódnevű lapkakészlet révén könnyedén összerakhatják négyprocesszoros kiszolgálókat. Első változatában a Summit négy Xeon MP processzort fog össze egyetlen alaplend-szerbe; négy ilyen felhasználásával vagy egyetlen 16 processzoros kiszolgáló, vagy négy különálló, de az erőforrásokat megosztó kiszolgáló hozható létre. Az IBM már idén szeretné piacra hozni a rendszert, de az Intel korábban jelezte, hogy a Xeon MP processzor csak a jövő év elején kerül forgalomba. A technológia az Intelnek is megtetszett, olyannyira, hogy a 32 bites Xeon MP-1 és a 64 bites Itanium következő változatát is leszteli fogja vele. (IDGNS, Framingham)

A vállalat határidőben megkezdte a júliusban bemutatott kétprocesszoros PowerMac G4 szállítását az Apple. Az alaplend két darab 800 megahertzes processzorral, 256 megabájt memóriával, 80 gigabájt merevlemezrel és az úgynevezett SuperDrive-val rendelkezik. Ez utóbbi egy CD-íráró és egy DVD-író funkciókat egyesíti. Egyéb jellemzői között van a két FireWire és a két USB kapu, valamint a beépített modem. Jár hozzá az Apple iDVD, iTunes és iMovie 2 szoftver. Az áprilisban megjelent Mac OS X operációs rendszernek köszönhetően a rendszer automatikusan tudja megosztani a terhelést a két processzor között. (IDGNS, San Francisco)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Minolta Dialta CF2001, Ricoh Aficio AP3800C

Tandemek extrákkal

Ezúttal két hatalmas színes nyomtató került el hozzánk, a tesztlaborba. Terebélyesek voltak és súlyosak, mégis igen fürgék; Horváth László szerint erre a mostanában terjedő különleges nyomtatási elv, a tandem technológia a magyarázat.

Nyáron az ember valami könnyű, egyszerűt teszre vágyik. Lehetett volna tesztünk tárgya két apró színes nyomtató – két kis tintasugaras például –, de a nekünk nemrég felkínált két újdonság hálózati mennyiségi nyomtatásra való. Mit volt mit tenni, összehúztuk magunkat a laborban, majd a Minolta Magyarországra és a Ricoh Hungary szakemberei bevarázsolták hozzánk a két behemótot – micsoda szerencse, hogy nem nekünk kellett megkínódnunk velük.



1. kép. Digitális másoló, nyomtató és lapolvasó: a Minolta Dialta CF2001.

Mert bizony mindkettő székrenyi méretű berendezés. A terebélyes részét különféle papíradagoló és -fogadó kiegészítők teszik ki, valamint az A/3-as papírméret kezelése.



2. kép. Egy másik elefánt: a Ricoh Aficio AP3800C

A Minolta Dialta CF2001 (1. kép) méreteit a gördíthető állvány és a felső lapolvasó egység növeli, a Ricoh Aficio AP3800C-ét (2. kép) meg az aljára került nagy kapacitású adagoló (egymás mellett kétszer 1000 lap A/4-es papír fér el benne), és a 2500 lapos kimeneti egység (finisher).

Sebességváltás

Eddig a színes nyomtatás sebességét legfőképpen az fogta vissza, hogy a lézernyomtatók négy meneten állították elő a négyszínű nyomtatást, az az bizony négyezer annyi időbe telt. Elsőként az Oké jelent meg olyan mechanikával, amelyben lézer helyett LED-sorok készítik a

nyomtatást, a színeset is egy menetben (erről a Számítástechnika 27. számában írtunk). Az egymás mögött „ülő” LED-sorokról tandem technológiának nevezték el ezt a módszert.

Gyakorlatilag négy nyomtatómű (pontosabban előhívó) épül be egymás után az ilyen készülékbe, és ehhez megfelelő fizikai méretek kellenek (hogy mind elférjen a dobozban). A LED-es nyomtatóműveknek kisebb a helyigényük, s ezt mások is észrevették. Az Okitól függetlenül a Minolta is kifejlesztette a maga LED-es technikáját – amennyire tudtuk, ellenőriztük; más a mechanika kialakítása –, és ezt építette be a Dialta CF2001-be (3. kép).

Ezzel szemben a Ricoh megmaradt a lézeres megvilágításnál: nyomtatója négy külön lézertörőből világít meg négy egymás mellett elhelyezett szelénhengert. A nagyobb helyigényt a tervezők azzal enyhítették, hogy a hengereket nem vízszintesen, hanem átlósan (38 fokban) tették egymás után (4. kép). A kész kép festékeit azután mindkét nyomtatóban egy átmeneti szalag viszi fel a papírra.

Digitális másoló

Most nézzük külön a két berendezést, elsőként a Minolta Dialta CF2001-et; ez voltaképpen A/3-as lapméretű, gyors, 20 lap/perces sebességgel színes digitális másoló. Kiegészítőként kétféle Fiery nyomta-

tásvezérlő járulhat hozzá; mi az egyszerűbb, beépíthető X3e változattal kaptuk. Az IP-cím beállítása után hálózatról próbáltuk ki a tudását; a különféle meghajtóprogramok a nyomtató beépített webkiszolgálójáról tölthetők le.

Mint másolónak érintőképernyős a kezelője és minden szokásos trükköt ismer: kettőről egy oldalra, könyvgerinc-korrektció, 50 és 400 százalékos közötti kicsinyítés-nagyítás, automatikus méretfelismerés stb. Lapolvasó egységében 50 lapos az adagoló, és az, ha kell, meg is fordítja a lapot. A lapolvasó 600 pont/hüvelyk optikai felbontást, A/3-as lapméretű szkennert. Hálózatról – a telepített TWAIN meghajtóprogramból – önálló szkennerként is használható.

Gyorsnyomda

Ígazán figyelemreméltóak a Ricoh Aficio AP3800C sebességadatai, mert 38 oldal/perces fekete nyomtatása a csak fekete hálózati nyomtatóknak is becsületesnek válik: a helyükbe is léphet, s emellett színesen is nyomtathat. A mechanika sebessége gyors feldolgozással párosul: fekete oldalalról 9 másodperc alatt készül el az első, színesekből 12 másodperc alatt. Ezek az oldaladatok akkor is érvényesek, ha a lap mindkét oldalára nyomtatunk. Ezt is kipróbálhatuk, mert duplex egység kaptuk a teszt példányt.

A vezérlő háromféle lapleíró nyelvet ért: a PCL5c-t, a PostScript



Level 3-at és – a megfelelő meghajtóprogramból – a Ricoh egyedi, RCPs (Refined Printing Command Stream) nyelvét. Az IP-cím megadása elegendő a nyomtató hálózatról való eléréséhez – és a beépített webkiszolgálón át való nyomtató-felügyelethez. A CD-n kapott meghajtóprogramok magyarul is tudnak (a kezelőpanel úgyisztén). A



4. kép. Átlósan elhelyezett szelénhengerek a Ricoh nyomtató belsejében

nyomtató a betűkészletek letöltésén túl a minta és titkosított nyomatok tárolására is használja belső merevlemezét. (A minta tárolásakor csak az első példány ellenőrzése és jóváhagyása után nyomtatódnak ki a további példányok, ha pedig titkosított nyomatról van szó, akkor a felhasználó jelszóval védve küldi el az anyagát a számítógépről a nyomtatóra, és azt a nyomtató csak akkor nyomtatja ki, ha a felhasználó ott helyben bebillentyűzi ezt a jelszót.)

Értékelés

Kimeneti papírkezelő eszközökkel mindkét gyártó többféle lehetőséget kínál. Most a Ricoh egy 2500 oldalas, dokumentumonként eltolt tárolással szolgáló tartót hozott el hozzánk, de mindkét nyomtatóhoz beszerezhető többekeszes postaláda, lyukasztó és tűző egység is.

Megvizsgáltuk, ellenőriztük persze mindkét nyomtató szolgáltatásait, felbontását, sebességét és nyomtatminőségét. Ami a nyomtatminőséget illeti, mindkettő elérte a fotóminőséget; véleményünk szerint azonban a Ricoh kepei egy kicsit jobbak lettek.

Most pedig lássuk az árakat; sokféle kiépítési lehetőségről lévén szó, nem lehet persze egyetlen összeget megnevezni. A Minolta Dialta CF2001 színes digitális másolója 2,3 millió forintról indul, ezt még nagyjából 1 millióval tetézi a vizsgált Fiery hálózati csatló. Erre a berendezésre is érvényes a Minolta kedvezménye; az első 110 ezer oldalhoz ingyen adja a feketét. Egy alapkiépítésű Ricoh Aficio AP3800C-t már 1,2 millió forint körüli összegért be lehet szerelni; a vizsgált összeállítás 2,2 millió forintot ér. (Az árak áfa nélkül értendők, és a készülékek magyar képviselőitől származnak.)

MŰSZAKI ADATOK

	Minolta Dialta CF2001	Ricoh Aficio AP3800C
Felbontás [pont/hüvelyk]	600×600	1200×1200
Fekete nyomtatási sebesség [lap/perc]	20	28
Színes nyomtatási sebesség [lap/perc]	00	38
Havi terhelhetőség [oldal/h]	30-50 000	50 000
Maximális lapméret	világ A3	világ A3
Papírtépeg [g/m ²]	64-209	60-105 (köz: 60-163)
Bemeneti adagoló kapacitása [lap]	3250 + 250 + 500 + (opcionális) 2500	3100 + 100 + 500 + 500 + (opcionális) 2000
Lapfordító (duplex)	opcionál	opcionál
Beépített memóriamaximum [MB]	304/304 (8 GB merevlemez)	64/284 (20 GB merevlemez, opcionál)
Lapleíró nyelv	PostScript Level 3 pilfuzsamon	RPCPS, PCL5c, PostScript Level 3 pilfuzsamon
Csatoló	Ethernet 10/100Base-T	Ethernet 10/100Base-T, FireWire (opcionál)
Méret (szélesség×mélység×magasság) [mm]	620×787×1025	alig: 575×678×715 (a vizsgált példány: 1330×678×970)
Tömeg [kg]	128	alig: 82

Fenn és lenn

Szolgáltatók a számok tükrében

Augusztus közepén a Gartner Dataquest Inc. közzétette a világ információtechnológiai (IT) szolgáltató iparát vizsgáló legújabb felmérésének eredményeit. E tanulmányban az a legfőbb megállapítás, hogy egyik cégnek sem volt igazán kiugró a teljesítménye. **Zimányi Katalin** elemzése.

A világ élvonalába tartozó tíz legnagyobb szállító még együtt is csak kis részét teszi ki a piacnak: még a húsz százalékát sem. A vezető szolgáltató vállalatok 2000-ben mindössze 122 milliárd dollárral járultak hozzá a 665 milliárd dolláros piac bevételeihez; a piacvezető IBM részesedése sem haladta meg az öt százalékot. A Dataquest (<http://www.dataquest.com/>) becslése szerint a világ négyszáz legnagyobb szolgáltatója még együtt sem szerzett többséget a piacon. E terület változatosságát kitűnően mutatja az a tény, hogy egymagában az Egyesült Államokban több mint tizenötezer IT-szolgáltató vállalat működik.

Az elmúlt évben az IBM-nek 33,1 milliárd dolláros bevétele volt a különböző szolgáltatásokból. A sorban az Electronic Data Systems a második; a szolgáltatásokból származó 19,2 milliárd dolláros bevételével 2,9 százalékos piaci részesedéshez jutott. A japán Fujitsu-nak 13,2 milliárd dollár volt a bevétele, s ezzel az övé lett a piac 2 százaléka.

Táblázatunk jól mutatja, hogy az élből csupán két szolgáltatónak – a Computer Sciences Corporationnak, illetve az NTT Datának – sikerült legalább tíz százalékkal növelnie a forgalmát. Az Accenture (korábbi nevén: Andersen Consulting Inc.) tavaly kerekén 10 milliárd dollárt könyvelhetett el szolgáltatásokból, de ezzel csak 1,5 százalékos részesedéshez jutott a világpiacon.

Új műfaj született

Peter Urban, az AMR Research elemzője szerint a webszolgáltatások sikere főként attól függ, hogy ezek a szolgáltatások mennyire segítik a cégek üzleti kapcsolatait építésében, s hogy csakugyan a középpontba állítják-e a végfelhasználót. Tom Sullivan, az InfoWorld szakírója a szoftveripar eldorodójának tartja a webszolgáltatásokat. Számos szállító dolgozott és dolgozik azon, hogy a végfelhasználó az interneten át is elérhesse a különféle alkalmazásokat – s ezekben nem kelljen a háttérben levő infrastruktúrával foglalkoznia.

Sullivan szerint a webszolgáltatás fogalma és műfaja voltaképpen csak 2000 júniusában született meg: akkor, amikor a Microsoft bejelentette .NET stratégiáját, és „félhívatatosan” webszolgáltatásnak nevezte el az interneten elérhető alkalmazásokat. Nem szabad megfeledkezni azonban az IBM-ről, az Oracle-ról, a Sun Microsystemsról és a Hewlett-Packardról sem: ezek a cégek már vagy kidolgozták vagy most dolgoznak ki webszolgáltatásokkal kapcsolatos technológiai megoldásokat.

Scott Hebner, az IBM WebSphere területért felelős marketingigazgatója a piac fejlődése szempontjából igen fontosnak ítéli azt a tényt, hogy

szinte valamennyi vezető szoftverszállító felkarolta a webszolgáltatásokat. Az ipari fejlődés révén az internet válik az alkalmazásintegráció platformjává.

Rick Rass, az egyesült államokbeli Java Lobby elnöke azt kifogá-

Integration), az XML (eXtensible Markup Language) és a SOAP (Simple Object Access Protocol) – még jó ideig tartani fogja magát.

A Gartner azt jósolja, hogy 2002-re – de legkésőbb 2003-ra – valamennyi vezető elektronikus üzleti

bet: 2 százalékosat. Az IDC 6,7 százalékos növekedést jósol az amerikai IT-piac egészére (hardverre, szoftverre és szolgáltatásra).

A kétszámjegyű növekedésről szóló jóslatok bizonyosan irreálisak, mondja Bob Stack, egy távközlési berendezéseket gyártó cég, az NMS Communications IT-beszerezéseket irányító főnöke. Véleménye szerint az informatikai vezetők még az évi 3 milliárd dolláros forgalmú vállalatoknál sem a beszerzésekkel vannak elfoglalva, hanem az alkalmazottak elbocsátásával.

Nyilvánvaló, hogy Stack túloz, de kétségtelen, hogy van némi igazsága. Chris Kozlov, az Arlington Industries hálózati adminisztrátora minden évben kitölti a Gartner felmérésének kérdőívét; az ő IT-költése az idén 20 százalékkal bővült, mert az Arlington Industriesnek az a vállalati felfogása, hogy még nehéz időkben sem szabad takarékoskodni az alkalmazottak hatékonyságát növelő hardvereszközökön, programokon és szolgáltatásokon.

Barbara Gomolski, a Gartner kutatási igazgatója nem látja egyedi jelenségnek az Arlington beszerzési gyakorlatát. Megjegyzendő azonban, hogy a Gartner március és június között 589 vállalatot, kormányhivatalt és szervezetet kérdezett meg, a Merrill Lynch viszont csak



Szolgáltatók egy csokorban: John Distefano, a Cap Gemini Ernst & Young elnökhelyettese, Dan Black, a United NetWorks e-commerce igazgatója, és Tracy A. Esheri, a Fidelity Investments vezetője

solja, hogy jöllehet rengeteg cég elkötelezte magát a webszolgáltatások mellett, egyikük sem határozta meg pontosan, hogy mire gondol. Ipari elemzők véleménye szerint legalább két-három év kell ennek a technológiának a megéréséhez és ahhoz, hogy ezzel párhuzamosan megfoghatóbbá váljanak a vállalatok által megadott definíciók.

Frank Moss, a Bowstreet Software infrastruktúra-szolgáltató elnöke azt jósolja, hogy idővel több webszolgáltatás lesz majd a világon, mint weboldal. Az ő jövőképe szerint a vállalatok gyökeresen új üzleti modelleket alakítanak majd ki az interneten. Al Gillen, az IDC kutatási igazgatója nem tartja lehetetlennek, hogy több új szabvány is színtre lépjen, egyelőre azonban úgy látja, hogy a webszolgáltatásokhoz kapcsolódó mostani négy de facto szabvány – a WSDL (Web services description language), a UDDI (Universal Description, Discovery, and

platform támogatni fogja a webszolgáltatásokat. 2003-ban az IBM, a Microsoft, és még két-három másik szállító adja majd az infrastruktúrát a szolgáltatásoknak több mint 75 százalékához.

Ború vagy derű?

Eltérő piaci jóslatok jelennek meg arról, hogy a vállalati felhasználók mennyit költenek ebben az évben információtechnológiai szolgáltatásokra, egyáltalán informatikára. A Gartner és a Merrill Lynch alig néhány nap különbséggel tette közzé a maga prognózisát: az előbbi derűs képet fest a közeljövőről, az utóbbi viszonylag borúsát.

A Gartner felmérése azt jósolja, hogy az idén az egyesült államokbeli vállalatoknak több mint a fele növeli IT-kiadásait, átlagosan 21,5 százalékkal. A Merrill Lynch csak 4 százalékos növekedést vetett előre, Európában még ennél is keveseb-



Dick Brown, az EDS elnök-vezérigazgatója

65-öt. A Merrill Lynch jelentéséből egyetlen pozitív dolog derül ki: az, hogy a cégek változatlanul sokat költenek e-üzleti projektekre.

Alkalmazásszolgáltatók

A Zona Research piackutató intézet az év első negyedében 137 amerikai



vállalatvezetőt és informatikai főnököt kérdezett meg arról, hogy milyen ASP- (application service provider) szolgáltatások használatát tervezi a következő egy-két évre (a megkérdezettek, jöllehet más-más nagyságú és típusú vállalat irányítói, mind tapasztalt ASP-felhasználók voltak).

A Zona-tanulmány arra jutott, hogy a válaszadók 42 százaléka egy éven belül a vállalati számítógépek több mint feléhez teremt ASP-hozzáférést. A Zona elnökhelyettese, Greg Blatnik szerint a vállalati felhasználók többsége elégedett az ASP-szolgáltatásokkal, a jövővel jóleskán csökkentheti működési költségeit, és több időt, energiát és pénzt fordíthat stratégiai üzleti feladatok megoldására.

A többség (82 százalék) elégedett volt a szolgáltatás szintjére vonatkozó szerződéssel is: az alkalmazásszolgáltatók rendre teljesítik a kialakított feltételeket, és folyamatosan bővítik az alapszolgáltatásokat.

Ami a piac szolgáltatói oldalát illeti, a GartnerGroup jóslata szerint 2002 közepére a mostani alkalmazásszolgáltatóknak mindössze 40 százaléka marad versenyben, a többiek elvésznek, egyebek közt megfelelő üzleti modell vagy partner híján. Amy Mizouras, az IDC rangidős elemzője szerint az ASP-piac konszolidációja abban különbözik az információtechnológiai iparban szokásos konszolidációtól, hogy az itteni cégek nem felvásárolják egymást vagy összeolvadnak, hanem egyszerűen megszűnnek.

Az alkalmazásszolgáltató piac bizonyos szegmenseiben (például a webegységműködésben) továbbra is meredeken nő a forgalom. Az IDC adatai szerint 1999-ben a világon összesen 250 millió dollár volt a kihelyezett web-egységműködési szolgáltatások értéke, 2004-re azonban meghaladhatja a kétmilliárd dollárt. A framinghami piackutató cég elemzői szerint az ASP-piacnak ez a szelete főleg abban különbözik a többiétől, hogy igen gyors megoldást kínál a felmerült problémára, s ezzel mentesíti a cégek belső informatikai részlegét az esetleges külön terhekől. Nincs szükség folyamatos és költséges karbantartásra; a szolgáltató csekély havi díj fejében el látja ezeket a feladatokat.

A web alapú együttműködés nem rekedt meg az elektronikus postai szolgáltatás szintjén. (Ebben a kategóriában a Yahoo Inc, Mail, az Excite Inc, Inbox, a Swishmail, a Winstar Communications Inc., az eMail ASP és az Mi8 szolgálhat a legeleveníebb példával.) A csoportmunka kategóriában már olyan nevek is szerepelnek, mint az eRoom.net, az onProject.com, a LiveOffice.com és a QuickTeam. Ezek az alkalmazásszolgáltatók virtuális irodai lehetőségeket kínálnak: azonnali üzenetküldést, e-levelézést, osztott dokumentum-hozzáférést.

A VILÁG TÍZ VEZETŐ IT-SZOLGÁLTATÓJA

	1999-es bevétel (millió dollár)	2000-es bevétel (millió dollár)	2000-es piaci részesedés (%)	Növekedés 1999-ről 2000-re (%)
IBM	32 163	33 148	5,0	3,1
EDS	18 620	19 224	2,9	3,2
Fujitsu	12 565	13 299	2,0	5,8
Computer Sciences Corp. (CSC)	9 200	10 448	1,6	13,6
Accenture	9 121	10 000	1,5	9,6
Cap Gemini Ernst & Young	8 164	7 772	1,1	-4,8
Xerox	8 046	7 718	1,1	-4,1
Hewlett-Packard	6 159	7 290	1,1	18,4
Compaq	6 623	6 696	1,0	1,1
NTT Data	5 708	6 686	1,0	17,1
Mások	490 192	543 589	81,8	10,8
A teljes piac	606 982	665 670	100,0	9,7

(Forrás: Gartner Dataquest Inc.)

HÍREK

A mobil CRM-megoldásoknak elsősorban a munkáltatók és a munkavállalók közötti (Business-to-Employee) hatékony kapcsolat megteremtésében van jövőjük, a kereskedők és fogyasztók (Business-to-Consumer) közötti ügyfélkapcsolati megoldásokban kevésbé. A Datamonitor szerint a mobil-készülékek funkcionálisának fejlődésével és a hálózati sávszélesség növekedésével világszerte egyre nagyobb az igény a mobil CRM-megoldásokra és alkalmazásokra.

A Datamonitor úgy véli, hogy a Business-to-Employee megoldásokból származó mCRM-bevételek a tavalyi 70 millió dollárról 2005-ig évi 1,3 milliárd dollárra nőhetnek. Ez alatt az idő alatt az mCRM-megoldások teljes piaca a 2000-es 75 millió dollárról és az idei 118 millió dollárról várhatóan évi 1,7 milliárd dollárra növekszik. (cyberlatlas.internet.com)

Az elmúlt félvé bevételi adatai szerint mintha kezdenének tisztázódni az ASP-megoldások piaci kilátásai. Bár ezt az iparágat megpróbáltatások érték, az ASP-bevételek az egész világon növekedésnek indultak.

Az IDC szakértői szerint 2005-re a ASP-bevételek világszerte eléri a 24 milliárd dollárt – tavaly még csak 1 milliárdot tettek ki. Az IDC nagyvállalati ASP-költsékre vonatkozó becslése szerint ebben a körben is jökrora a növekedés; a kutatók úgy vélik, a nagyvállalati ASP-piac a 2000-es 693,5 millió dollár után 2005-re 13 milliárd dolláros lesz. (www.darwinmag.com)

A tavalyi év végén megközelítőleg 625 millió mobil-előfizető volt a világon – közül a Yankee Group jelentése. A cég szakértői szerint 2000-ben tehát világszerte 10,6 százalékos volt a mobilpenetráció aránya.

A várakozások szerint az idén decemberre az a létszám több mint 770 millióra növekszik, vagyis a Föld lakosságának várhatóan közel 12,6 százaléka lesz előfizetője a különböző mobilkommunikációs szolgáltatásoknak. 2006-ra a Yankee Group 21 százalékos mobilpenetrációt jövendőli, az előfizetők akkori számát pedig több mint 1,3 milliárdra becsüli. (www.yankee-group.com)

Az online kereskedelem erősen hat a vásárlók hagyományos vásárlási szokásaira, s a növekedő többcsatornás értékesítési környezetben is fontos szerepet játszik. A Boston Consulting Group tanácsadó cég legújabb tanulmánya szerint azok, akik a hagyományos csatornákon való vásárlás előtt az interneten is böngésztek – ök összességében 37 százalékát teszik ki az internetelhasználóknak –, a különféle online keresőfunkciók révén másoknál lényegesen jobban tájékozódhattak a lehetőségekről, a különböző termékekről és akciókról.

Az ily módon vásárlók elégedettebbek is voltak: 85 százalékuk kitartott a kiválasztott márká és termék mellett, s 35 százalékuk még a kereskedő mellett is. (www.bcg.com)

További híreink: www.szamitastechnika.hu

Online optimizmus a pénzügyi szektorban?

A hazai bankok és biztosítótársaságok egyre kedvezőbbnek látják középtávú szerepüket az internetgazdaságban – derül ki a GKI, a Webigen és a Sun Microsystems Magyarország közös felméréseiből. Ezen kutatás szerint a magyar internethasználok 10 százaléka veszi igénybe a bankok online szolgáltatásait, s az online brókernek ma mintegy 10-11 ezer főnyi ügyfél van.

A GKI Gazdaságkutató Rt. a Webigen Rt.-vel és a Sun Microsystems Magyarországgal együttműködve negyedévente felméri az internethasználati szokásokat, a hazai elektronikus gazdaság fejlődését. A 2001. év második negyedévére vonatkozó kutatásban az elemzők a GKI-Webigen pénzügyi szolgáltatói internethasználati indexben összegezték az eredményeket. Ez a három részdexből álló konjunktúraindex azt számszerűsíti, hogy a magyar gazdaság vizsgálát szegmensé mit várunk az internetről, és az internetes alkalmazások hogyan hatnak majd az üzletmenetre.

Az e-értékesítés részdexét abból számították ki, hogy a különféle pénzügyi szolgáltatók jellemző termékeinek mekkora lesz az internetes forgalomnövekedésük a következő 12 hónapban, meg abból, hogy várhatóan hogyan növekednek majd az internetes ügyfelek; ennek a részdexnek az értéke 2001 második negyedévében 32 volt. Ez kevesebb ugyan, mint az előző felmérés 38-as adata, de még ez is optimizmust sugall. Leginkább az értékpapírcégek várakozásai szálltak alább, s ebben

nem kis szerepe van a piacot sújtó érdektelenségnek. A bankok várakozásai szintén mérséklődtek, a biztosítóké viszont jócskán nőttek.

Az internet hatását mutató részdex értéke 34,3 – számottevően magasabb az előző felmérés eredményénél (22). A pénzügyi szektor valamennyi ágazata optimistábban ítéli meg azt, hogy mekkora hatása

Pénzügyi szolgáltatók internethasználati indexe



lesz az internetnek az 6 piacukra. A pénzügyi szolgáltatók a második évnegyvedben az előző negyedévinél jobb véleményrel vannak tulajdon jövöbeli képességeikről, s arról, hogy várhatóan hogyan használják majd ki az internet lehetőségeit, jelen helyzetüket azonban kissé rosszabbnak tartják ebben a negyedévben.

A kapott válaszok alapján kiszámított internetlehetőség részdexének 28,2 az értéke; ebben a jelenre vonatkozó válaszok negatívák, a jö-

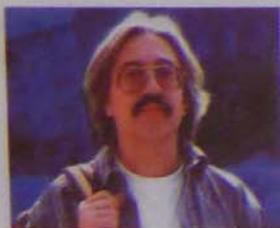
vőre vonatkozó várakozások viszont optimisták.

Mindezek alapján 2001 második negyedévében a GKI-Webigen pénzügyi szolgáltatókra vonatkozó internethasználati indexének 31,5 volt az értéke, ez 4,6 ponttal több, mint az előző felmérésben. A kutatásban részt vevő bankok egyébként a teljes bankrendszer eszközeinek több mint 73 százalékát tették ki, a biztosítók a szektor összes díjbevételeinek 47 százalékát, az értékpapírcégek pedig a 2001 első felében realizált tőzsdési összeforgalom 47 százalékát.

A 19 válaszoló bank közül 7 közölte, hogy már ma is működött internet alapú pénzügyi szolgáltatást; két válaszoló bank még az idén szeretne online szolgáltatást beindítani, 8 pedig a következő évtől tervezi az elindulást. Két hitelintézet világossá tette, hogy a közeljövőben nem készül internetes szolgáltatások kifejlesztésére.

Összesen 11 biztosító válaszolt a kutatók kérdéseire, közülük 2 nyilatkozott úgy, hogy már most is van internet alapú szolgáltatása; egy válaszadó még 2001-ben, további 5 pedig 2001 után tervezi internetes szolgáltatás beindítását. Három biztosító nem szándékozik internetes szolgáltatással bővíteni értékesítési csatormáját.

A felmérésben részt vett 15 értékpapírcég közül 8 már most is működött internet alapú szolgáltatást. Egy cég még 2001-ben, 4 további pedig 2001 után tervezi internetes szolgáltatás beindítását. Két értékpap-



pírcég később sem szándékozik online brókerszolgáltatást bevezetni.

WAP alapú mobil pénzügyi szolgáltatást két bank kínál a választ adók közül. Ebben az évben még egy akar hozzájuk csatlakozni, később pedig további öt, ugyanakkor 10 bank egyáltalán nem tervezi a WAP használatát. Az értékpapírcégek közül egyetlen mondta csak azt, hogy már most is használja a WAP-ot a szolgáltatásaihoz. Ebben az évben a válaszoló (értékpapírcégek) közül egyik sem indít ilyen szolgáltatást, 6-nak pedig jövőre vagy később lesz WAP-os szolgáltatása. Itt is nagy azoknak a cégeknek a részaránya (8 a 15-ből), amelyek egyáltalán nem szeretnék ezt az értékesítési csatornát használni.

A folyószámla-szolgáltatást adó bankoknak 2001. március 31-én mintegy 80 ezer lakossági és 14 ezer vállalati internetes ügyfélük volt; a magyar internetezők 10 százaléka használja a bankok online szolgáltatásait. Hazánk az internetes banki ügyfelek arányában a közép-európai államok közül Lengyelországgal (10 százalék) áll nagyjából ugyanazon a fejlettségi szinten. A biztosítók várakozásai szerint 2001-ben összes díjbevételeük 0,2-1 százaléka származik interneten keresztüli értékesítésből, s ez az arány 2002-ben 1-5 százalékra nő.

Összeállította: Martonffy Attila

Internetbank lakossági szemmel

Bár minden bank megjelenik az interneten – valamennyi önállóan –, az új internetes technológiát alapsabban – tranzakciókra is módot adva – csak kevés alkalmazza közülük. A piac keresleti jellemzői igazolják látásukat ezt az óvatos beruházási politikát. Először is, hiányzik a határozott fogyasztói igény; ez egyfelől a lakosság bizalmatlanságából fakad, másfelől az otthoni internet viszonylagos ritkaságából. Az utóbbi korlátozó tényező a fogyasztók passzív bankkultúrája is, s emiatt a már széles körben elérhető elektronikus banki alkalmazások és csatornák nincsenek kellőképpen kihasználva, pedig az itt szerzett tapasztalatok növelhetik a bizalmat az internetbanki szolgáltatások iránt is.

A felnőtt lakosság 52 százaléka hallott már internetbanki szolgáltatásokról. A fiatalok, a magasabb iskolai végzettséget szerettek, az aktívak, a diákok, a jobb vagyoni helyzetben levők, a városi lakosok az átlagosnál többet tudnak az elektronikus ügyintézés lehetőségeiről – állapítja meg a KÓD Gazdaság- és Médiaintézet Intézet egy 2001 tavaszán készített felmérésében. A kutatásban azt is megvizsgálták, hogy a megkérdezettek mely pénzintézetek e-banki szolgáltatásáról van tudomásuk. A kutatás idején az

OTP, a Citibank, a Raiffeisen és az IEB kínált internet alapú elérést, s ismert volt a CIB és a K&H terve is. A válaszadók 27 százaléka említette az OTP-t segítség nélkül, a többi kereskedelmi bank szolgáltatását azonban már jóval kevesebben ismerték: 5 százalék sorolta ide a CIB-et (tevésen), 3 százalék a Citibankot és 1 százalék a Raiffeisent; az IEB szolgáltatásáról senki sem hallott a megkérdezettek közül.

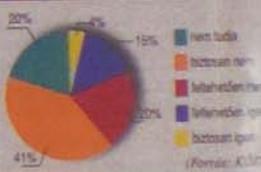
Arra a kérdésre, hogy ha volna rá módja, vajon használna-e internetes bankszolgáltatást, a megkérdezettek 4 százaléka válaszolt határozottan igennel, további 15 százalék pedig feltételes igennel. A kutatásban részt vevők közel ötöde (19 százalék) nem tudott választ adni a kérdésre, 20 százalék azt válaszolta, hogy feltehetően elzárkózna ez elől a lehetőség elől, 41 százalék pedig határozottan nemmel felelt.

Az e-banki szolgáltatások iránti érdeklődést egyébként sok minden befolyásolja. Az átlagosnál nyitottabbnak bizonyultak a 18-39 éves korosztály tagjai, a felsőfokú iskolai végzettséget szerettek, a szellemi munkát végzők és a bankügyekben aktívabb fogyasztók (különösen azok, akiknek volt lekötött betétjük vagy már használták a telebank-szolgáltatásokat). Az otthonról az

internethez hozzáférők 12 százaléka határozottan érdeklődik az e-banki szolgáltatások iránt, további 27 százalék pedig feltételes. Hasonló nyitottság jellemzi a PC-tulajdonosokat is. A teljes populáció alig egyötöde hajlik a világhálóra kintlá e-banki lehetőségek használatára. A megkérdezettek mindössze 3 százaléka tekinti teljesen biztonságosnak az internetes banki tranzakciókat, további 9 százalék inkább biztonságosnak, mint nem biztonságosnak. Különösen fontos az elektronikus banki megoldások megbízhatóságáról. A tranzakciók biztonságáról többekévesebbé már meggyőződött csoportokban ugyanis az átlagosnál jóval nagyobb a hajlandóság e szolgáltatások használatára; az e-banki műveletek biztonságáról meggyőződött fogyasztók minden korábbinál nagyobb – 58 százalékos – arányban érdeklődnek irántuk. Ezzel épp ellentétes a hatása az ismerethiánynak: akik ugyanis nem tudják megítélni azt, hogy mennyire biztonságos az interneten végzett tranzakciók, azok többnyire elzárkóznak ettől a szolgáltatástól.

Az otthoni internetelés ez évi alakulásából ítélve az internetbanki szolgáltatások regisztrált ügyfélköré

Amennyiben lenne rá lehetőség, igénybe venne internetes bankszolgáltatást?



alighanem még az idén meghaladja a 170 ezret, s a növekedés nagy része az OTP-ügyfelektől származik majd. A CIB regisztrált felhasználóinak száma – az ügyfélportfólió mérete és minősége révén – 7-10 ezer lehet, s a CIB így egy kategóriába kerülhet a Citibankkal. A Kereskedelmi és Hitelbank feltehetően kevesebb ügyfél csatlakozására számíthat – feltéve, hogy ősszel csakugyan elindítja a maga szolgáltatását. Habár széles az ügyfélkör (több mint 200 ezer fős), de az általa választott intelligens kártyás biztonságos megoldás igen drága – a csatlakozókat esetleg 10 ezer forintostöbbletköltséggel is terhelheti –, sőt a rendszer telepítése is összetettebb, mint a PIN-kódon alapulóké. Ez a megoldás Nyugat-Európában is kevesebb felhasználót vonzott, mint az egyszerűbben használható – és emiatt persze kevésbé biztonságos – rendszerek.

M. A.

Előzetes

ICMP, a hálózati segéd

Az Internet Control Message Protocolnak (az ICMP-nek) – nevének megfelelően – nem adattovábbítási, hanem hibajelzési és némi vezérlési, továbbítási feladata van, és közvetlenül az IP-protokoll felett helyezkedik el a hálózati protokoll-szerkezetben.

Nyomtatás CD-re

A nagyüzemi CD-gyártási folyamatnak része a felirat elkészítése is, egyedi archívumok adminisztrálásához kiváló eszköz az alacsony filctoll. De létezik-e alkalmas eszköz kis sorozatú CD-kiadványok esetére?

Miért használják kevesen a mobilinternetet?

A 2000. év végén az európai mobilhasználatnak csupán 5 százaléka vette igénybe a WAP alapú adatkommunikációs és tartalomszolgáltatásokat. A várakozásoktól lényegesen elmaradó érdeklődés vélhetően arra a tényre vezethető vissza, hogy a felhasználók mást vártak a WAP-tól, mint amire az valójában alkalmas.

Nincs többé elszigeteltség

Az alkalmazásintegráció különálló, mégis egységes szolgáltatást nyújtó rendszerek adaptív összekapcsolását jelenti oly módon, hogy közben egységes fejlesztési és üzemeltetési kultúra jön létre, s mindennek eredményeként új, hozzáadott értéket képviselő funkciók, szolgáltatások jelennek meg – határozzák meg a fogalmat az AAM Technologies szakértői.

Apró lépések és nagy ugrások

Nem kisebb célt tűzött ki maga elé 1996-ban a Keler Rt., mint hogy a „jövő évszázad elszámolóházát” valósítja meg. Az öt év alatt elérendő üzleti célok informatikai leképezé-

sét a Keler 2000 projekt jelentette; az eredeti tervekkel ellentétben ennek végül is egy közteszoftver, az IBM MQSeries is központi elemévé vált.

Váltunk nézőpontot!

Az integrált vállalatirányítási rendszerek mellett egy új szoftverkategória jelent meg az elmúlt években, s ez a PSA, azaz a Professional Services Automation. Szabad fordításban: a szolgáltatásirányítási rendszer automatizálása.

Nyelvek által globálisan

Az Európai Unió közös nyelvi infrastruktúra-programjai célul jelölik meg a magyar nyelv fordítási rendszerekbe való bevonását is. Am a partnerek közül Magyarország az egyetlen, ahol eddig állami támogatás nélkül folyt a számítógépes nyelvészeti alapoktatás.

Pingvinre, magyar?

Linux. Vészterhesen hangzó szó egy átlagos felhasználó számára. Zilált, borostás arcú rendszergazdák, félhomály, kihűlt pizzák, kólásüvegek, szervetucatok, karakterekkel teliszűfölt képernyők, csuklóból gépel, kilométernyinek tűnő parancssorok.

Tilkos átjáró

Mi az, ami tápellátást, hálózati csatlakozást és Westel-térerőt igényel, konfigurációs parancsait pedig SMS-ben kapja? A megfejtés: az SMS-Gateway eszköz.

Csökkenhet a kommunikációs hiány

Az internet és a mobiltelefonja térhódítása kapcsán gyakran megfogalmazzák az a félelem, hogy az emberek egyre több időt töltenek majd egyedül, lakásukba vagy irodájukba húzódva. Miért utaznának, ha a kényelmes, légkondicionált szobában is üldögélhetnek? Vagy mégis fognak?

Pénz, piac, profit

A teljes vállalatcsoportot érintő átalakítás részeként 16400 dolgozóját akar megválni a Fujitsu.

A cég ezzel – az egyébként 2,5 milliárd dollár nem tervezett kiadással járó – lépéssel reagál a több üzletágát érintő visszaesésre. A terv fő eleme, hogy a vállalat üzleti tevékenységének fókuszát a szoftverek felé mozdítsák el. A négy nagy belső divízió közül ugyanis a szoftveres és szolgáltatási üzletág teljesített a legjobban, lekörözve az információfeldolgozási, a távközlési és az elektronikai divíziókat. Az elbocsátandóknak csak egyharmada dolgozik Japánban, a többiek a tengerentúli leányvállalatok munkatársai. Az információfeldolgozási szektor egyik legnagyobb változása, hogy leállnak a 3,5 hűvelyes, asztali gépekbe szánt IDE merevlemezek gyártásával. A Unix kiszolgálókkal, a tárolórendszerrel és a processzorfejlesztéssel kapcsolatos munkák Japánban összpontosulnak, az Intel-szervekete a Fujitsu Siemens fejlesztései majd, a szoftverfejlesztés pedig Észak-Amerikába kerül. A távközlési részleget az optikai hálózatok és a 3G-s mobilrendszerrel iránti igény visszaesése érte váratlanul. Az elektronikai eszközök divíziója a félévezetőipar megroppanását nem tudta kiheverni. A Fujitsu ezzel kapcsolatban egyik amerikai, flashmemóriákat előállító gyártót átalakítja az AMD-vel közösen birtokolt vegyesvállalattal. A szerkezetváltástól azt reméli a Fujitsu, hogy a 2003-as pénzügyi évet már 40 milliárd jenes működési nyereséggel tudják majd zární. (IDGNS, Tokió)

Folytatja az átszervezést az Ericsson: a cég öt üzleti egységre osztotta termékeit és szolgáltatásait, és ezeket az egységeket egy új, közös ügyvezető igazgató vezeti majd. Ez a poszt eddig nem létezett a svéd vállalatnál. Az első közös ügyvezető Per-Arne Sandström lesz, aki eddig az Ericsson észak-amerikai leányvállalatát igazgatta. Az öt új üzleti egység a következő: Mobile Systems, WCDMA és GSM; Mobile Systems CDMA; Multi-Service Networks és Data Backbone; Global Services; valamint Transmission and Transport. Ezekkel együtt a regionális irodák hálózatát is átalakítják: az eddigi mintegy százhat „jóval kevesebbe” vonják össze. Az EMEA-

társéget Londonból irányítja majd. (IDGNS, Amsterdam)

A vállalatközi elektronikus kereskedelem biztonságát fokozó kezdeményezést jelentett be az IBM. Az Indentrus Trust System intelligens kártyákat, nyilvános kulcsos infrastruktúrát, digitális aláírásokat és más titkosítási eljárásokat használ a vállalatközi internetes tranzakciók biztosítására és a titkosság garantálására. A rendszer fejlesztésében 47 pénzintézet vett részt, köztük olyan óriások, mint a Deutsche Bank, a Barclay's Bank vagy a Chase Manhattan. Az alkalmazások Indentrus-kompatibilitásának ellenőrzésére az IBM egy tesztközpontot létesít az Egyesült Államokban. A Kék Óriás illetékesei szerint a DB2 Universal Server és az eServer kiszolgálócsalád már most Indentrus-kompatibilis. (IDGNS, Framingham)

Egyre több amerikai vállalat intenzi erőforrás-kihelyezés keretében weblapjainak üzemeltetését – állapítja meg a Jupiter Media Metrix. A cég felmérése szerint egy átlagos amerikai vállalat három év alatt 6–12 millió dollárt tud megtakarítani, ha házon kívülre viszi a web hosting szolgáltatásokat. Jelenleg a vállalatok 34 százaléka még maga működteti a weblapdalakat, másik 24 százaléka az alkalmazásokat kezeli, de a kiszolgálók felügyeletét másra bízza. A hosting saját kézben tartásának legfőbb indoka a biztonsági és titkossági aggodalmak, valamint az ügyfélkiszolgálás kérdése. A Jupiter szerint viszont ezek a vállalatok túlbecsülik az előnyöket, és nem ismerik fel a költségsökkentési lehetőségeket. Erőforrás-kihelyezéssel a weblapok üzemeltetési költségeinek 30–40 százalékát lehet megtakarítani, munkaerő- és technológiai kiadásokban. Ez főleg az olyan nagyobb forgalmú weblapokra igaz, ahol legalább 20 fő foglalkozik a weblapok karbantartásával és felügyeletével. A felesleges kiadások mellett az is a saját üzemeltetés ellen szól, hogy gyakran elhibázottak a webes projektek: olyan funkciók megvalósításába vágnak bele, amelyeket még nem támogat az infrastruktúra. Ezért a Jupiter azt tanácsolja, hogy az infrastruktúra tervezését párhuzamosan vigyék az alkalmazásfejlesztés legelső fázisaival. (IDGNS, Boston)

Megjelenik minden kedden

HU ISSN: 0377-7837

Kiadja az IDG Magyarország Lapkiadó Kft.

Felbírás kiadó:

Bíró: István Úgyvészt – bir@idg.hu

Főszerkesztő:

Szabó Andrea (Sz. A.) aszab@idg.hu

Főszerkesztő-helyettesek:

Révész Gábor (R. G.) grevesz@idg.hu

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

Vezető szerkesztő:

Varga János (V. J.) jvarga@idg.hu

Felmontatók:

Váncsa István – vancsa@szetel.hu

Olvasószerkesztő:

Benke Magdolna – mbenke@idg.hu

Egyed Zsófia – zsoegy@idg.hu

Számítástechnika Tesztlabor:

Horváth László (H. L.) lhorvat@idg.hu

Kirási György (K. Gy.) jkirasi@idg.hu

Munkatárs:

Branitszky Gábor – schuara@idg.hu

Csévics Sándor (Cs. S.) scsévics@idg.hu

Kelen Zoltán (K. Z.) kelenz@idg.hu

Málics Judit (M. J.) jmalics@idg.hu

Mátyásy Anita (M. A.) amatyas@idg.hu

Mihancsik Zsófia (M. Zs.) zmihanc@idg.hu

Kelen Zoltán – kzel@idg.hu

Trantrám Balázs – tran@idg.hu

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

Korrekció: Vissz Károly – kvissz@idg.hu

Szerkesztési titkár:

Ganlag Erzsébet – ganlag@idg.hu

Művészeti vezető:

Kun György

Típusgáza, hirdetésgrafika:

Ganlag Erzsébet, Kéler Sándor, Papp Gyula

Gratika: Dániel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Szerkesztőség:

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1374 Budapest, Pf. 578.

Telefon: 474-8846

Telefax: 269-5677

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

Szerkesztőségünk a kizárólag lehetőségei szerint

gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megír-

ását. A Computerworld-Számítástechnika és mel-

léteiben megjelenő valamennyi cikklet (eredetiben

vagy fordításban), minden jogot megőrző, ábrázolat

ot, szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztés,

nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a

kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi iroda – keriroda@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Levelezési cím: 1374 Budapest, Pf. 578.

Telefon: 474-8860, 474-8852

Telefax: 302-0299

A hirdetésekkel a Kiadó a legnagyobb körülmények

kezelés, de tartalmát nem vállalhat felelősséget.

Terjesztési csoport:

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1374 Budapest, Pf. 578.

Telefon: 474-8858

Telefax: 269-5676

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HIRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkereskedelmi

Rt., alternatív terjesztők, és Számítástechnika szak-

üzletek terjesztik; megvásárolható az újságüzletben is.

Egyes számkok ára 250 Ft.

Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, a hirdetésk

beszélők, valamint a vidéki postahivatalokban, OTP

bankkártyával rendelkező olvasók az InterTickeztel

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

Előfizetési díj egy évre 12.000 Ft, fél évre 6.000 Ft, ne-

gyedévre 3.000 Ft.

Műszaki vezető: Birka Imre – birka@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vák Botlyán u. 30-32/b

(01 0339)

Felbírás vezető: Losovczy György

A Computerworld-Számítástechnika az IDG Com-

municationshoz, a világ legnagyobb számítástechnikai

kiadóhálózatához tartozik, amely 68 országban több mint

260 kiadványt jelent meg, ezeket havonta több mint

50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatok, az IDG

News Service információit az IDG tagvállalatok folyo-

matosan frissítik. Lapunkat a MATESSZ mutatója.



Az IDG fontosabb kiadványai:

Ausztrália: Computerworld Australia, Australian PC

World, Austria: Computerwelt Österreich, Dánia:

Computerworld Danmark, Egyesült Államok: Com-

puterworld, Digital News, Federal Computer Week, Info-

World, Network World, PC World, Public, Egyesült

Királyság: Macworld, PC Business World, Franciaor-

szág: InfoPC, Le Monde Informatique, Hollandia:

Computerworld/Netherlands, IAN Magazine, Izrael:

Computerworld, PC World, Japán: Japán: Comput-

erworld/Japan, Kanada: InfoCanada, Network World

Canada, Kína: China Computerworld, PC World Chi-

na, Németország: Computerwoche, PC Web, PC

Woche, Oroszország: Computerworld-Moscow, PC

World, Networks, Spanyolország: Computerworld

Espana, PC World, Public, Svájc: Computerworld

Schweiz, Svédország: Computer Sweden, Mikro-

Danswe, Svédország: PC World, Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

Tajvan: Computerworld

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Előfizetéssel megrendelem a

Computerworld-Számítástechnika

nemzetközi informatikai hetilapot példányban,

egy évre: 12000 forintért

fél évre: 6000 forintért

negyedévre: 3000 forintért

Név (intézmény neve): _____

Cím: _____

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

USERNAME: _____ E-MAIL: _____

A megrendelőlapot az alábbi címen kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
 1557 Budapest, Postafiók 386 • Fax: 269-5676

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX):

Állás hirdetések	19. old.	Naboco: kábelbemérő műszerek	19. old.
APC: szövegműködés áramforrások	20. old.	Oracle Hungary Kft.: Oracle	
AT&T: ügyfél-kommunikáció		alkalmazásfejlesztés	2. old.
adattárolás	4. old.	Synergion Rt.:	
digitális technika: Kodak termékek	3. old.	Szűrt intelligencia megoldások	11. old.
Gemalto Kft.: cím, webhely	19. old.	Synergion Rt.:	
IDG:		OnePack vállalatirányítás	IV. old.
CW-Számítástechnika Online	3., 10. old.	Synergion Rt.:	
IDG Repr.: nyomtatási szolgáltatások	19. old.	informatikai biztonság	V. old.
IDG:		Synergion Rt.: tanácsadói	VII. old.
Számítástechnika Online írás	3. old.	Synergion Rt.:	
IDG: Számítástechnika új arculat	14. old.	NETg oktatási technikák	VIII. old.
jobbhírvise.hu:			
Állás hirdetések az interneten	19. old.		

A címzelet számok a melléklet oldalain.



A karriered

High-Tech állások a világhálón

JOB
UNIVERSE

www.jobuniverse.hu

itt kezdődik

Multinational company is looking for a:

MS. Exchange Admin Manager.

To support and administer the company European e-mail infrastructure.

Required skills are:

- Experience in administering MS. Exchange.
- Practice in MS. Operating systems and Office.
- Good command of English
- Well organized, team player attitude

If you are interested in, please send your CV to appl_exch@hotmail.com

35012

Informatikai cég haladó Access programozói ismeretekkel rendelkező munkatársakat keres, **fejlesztési, adatfelügyeleti munkakörbe,**

Visual Basic mélyebb ismerete előnyt jelent. Részletes szakmai önéletrajzát fizetési elvárásával a következő címre várjuk.

hr-info@freemail.hu

35010

IDG REPRÓ

1065 Budapest, Révay u. 10.

Telefon: 474-8854 • Telefax: 269-5678

Nyitvatartási idő: hétfőtől-péntekig
8.00-tól 22.00-ig

GEMOFIS KFT. Microsoft Sales Specialist

Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket! Külföldi termékek széles választéka!

Microsoft
symantec.

COREL Adobe

Tel.: 384-7080, Fax: 384-7082
E-mail: gemofis@gemofis.hu
GSM: (30) 9-428-132
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Tekintse meg árlistánkat a www.gemofis.hu oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk.

09014

Számítástechnikában jártas,

képzett munkatársat keres?

Álláshirdetésait a **CW-Számítástechnikában** jelentesse meg!

Hirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda
Telefon: 474-8800 • Telefax: 302-0290
E-mail: hird@idg.hu

NABUCO NATIONAL BUSINESS COMMUNICATION



MICROTEST*
Szeretne egy cat.5,5E,6,7 hálózatot letesztelni? Lépje meg magát egy régen áhított OmniScannerrel.

OmniScanner 2

gyors, pontos, sokoldalú

- Single-és Multi Mode Fiber egy adapterrel
- Mentés 10000 Autotest-ig
- Link Adapterek cat 6-os AMP, IBM, Lucent, Panduit, CDT stb. kábelrendszerek számára.

Mert értékek:
Next, Elfext, Return Loss, Wiremap, hossz, csillapítás, PSNEXT, ACR, PSACR, PSFLEXT, ellenállás.

Magyar Microtest Distributor
NABUCO Kft. 1035 Budapest, Raktár u. 39-41. IV./III. fsz. 45. Tel.: 436-0730 Fax: 436-0749

A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

Több mint 10 millió elégedett ügyfél biztosítja elérhetőségét az APC segítségével.

Az APC Smart-UPS, a világ legmegbízhatóbb hálózatainak alapja, szerves részét képezi napjaink e-üzleti infrastruktúrájának.

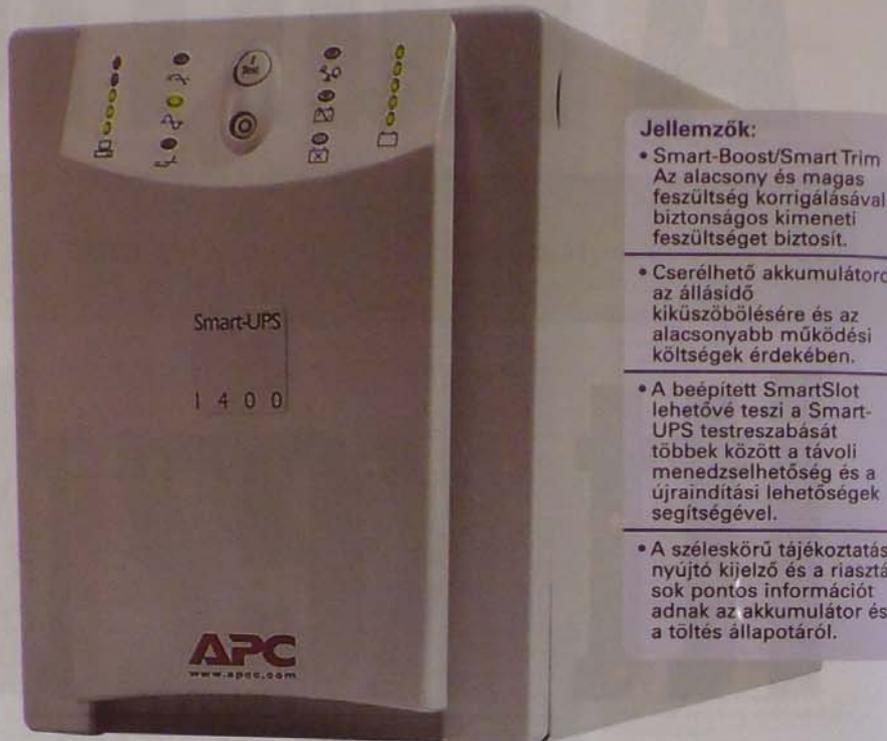
A legrugalmasabb, leginkább hibátűrő és legbiztonságosabb rendszerek is megbízható energiaellátást igényelnek. A díjnyertes Smart-UPS készülékek kimagasló teljesítményt nyújtanak az Ön e-ügyfelei hozzáférési igényeinek kielégítésében.

Az Ön szünetmentes tápegysége áramkimaradás esetén megfelelő tápellátást biztosít a web- és e-kereskedelmi szerverek számára?

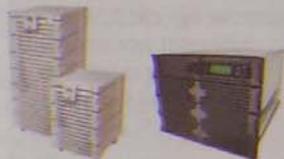
Az APC díjnyertes Smart-UPS készülékeinek teljesítménye 420 VA-tól 5000 VA-ig terjed, ezáltal tökéletes védelmet nyújtanak a kis- és nagyvállalati szerverek számára is.

A Smart-UPS megbízható tartalék-tápellátást, a PowerChute plus szoftver segítségével biztonságos leállítást, a Web/SNMP menedzsment kártyán keresztül pedig távoli menedzselhetőséget biztosít.

Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



Az APC további megoldásai:



A torony és rack-felépítésű APC Symmetra Power Array™ rugalmas védelmet biztosít a létfontosságú alkalmazásokat futtató szerverek, távközlési eszközök és magas megbízhatóságú alkalmazások számára.



Az APC PowerChute plus szoftver értesítéseket küld, környezetfigyelést végez, és biztosítja a szerverek biztonságos leállítását.



Az APC szünetmentes tápegységeinek felügyelete és kezelése távolról webböngészőn vagy SNMP NMS-en keresztül is elvégezhető egy SNMP-kártya segítségével.



A Redundans Switch, mint kiegészítő megoldás magas szintű rendelkezésre állást biztosít a díjnyertes Smart-UPS-ek használata során.

Vezetéknév _____
Keresztnév _____
Beosztás _____
Cég _____
Cím _____
Irányítószám _____ Város _____
Ország _____
Telefón _____ Fax _____

E-mail _____
Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos hírlevelet kapni e-mailben? Igen Nem
Most először lép kapcsolatba az APC-vel? Igen Nem
Vállalkozás típusa: Magánfelhasználó/Otthoni iroda
 Kis-/közepes vállalat (kevesebb mint 500 alkalmazott)
 Nagyvállalat (több mint 500 alkalmazott)
 Államigazgatási szerv
 Számítógép-vizsgáló/APC-partner

Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

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

E-mail: apcHUN@apcc.com

Jelszó 64071v

POWERLINE +36-1-209-4678 • FAX: +36-1-209-4678

E-mail: apcHUN@apcc.com

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 35. SZÁM 2001. AUGUSZTUS 28.

Üzleti és biztonsági stratégia: a két jóbarát

A tanácsadási divízió mintegy nyolcvan munkatárssal az egyik legnagyobb szervezeti egység a Synergonon belül, s fontos helyet foglal el a cég stratégiájában is. Fókuszterületük az ügyfelek üzleti folyamatai hatékonyságának és biztonságának elősegítése – mondja *Simán István*, a divízió igazgatója.



Simán István

A tanácsadási divízió jelentős szerepet tölt be a Synergon stratégiájában, amelynek célja az ügyfélkapcsolatok partnerséggé alakítása, a partnerek igényeinek és lehetőségeinek megértése, feltárása és tanácsadói közreműködéssel az igények kielégítése a lehetőségek gyümölcösztetése. A divízió értékesítéseiben 90 százalék feletti a szolgáltatástartalom.

A divízió nagy hangsúlyt helyez a nemzetközi együttműködés kialakítására is, ugyanis a csehországi és horvátországi leányvállalatok portfóliójába inkább a hagyományos Synergon-termékek tartoznak bele, mint a tanácsadás. Közös projektek már folyamatban vannak, ezek egyelőre az üzleti, biztonsági jellegű tanácsadás és a BPR területén valóulnak meg, ám rövidesen integrált

vállalatirányítási rendszer, úgynevezett ERP-projektek is felkerülnek a palettára. A divízió belül négy üzleti terület működik: az SAP, a J.D. Edwards ERP rendszerek, az üzleti és biztonsági tanácsadás, valamint a döntéstámogatás.

Nem konkurálnak

A két vállalatirányítási rendszer akár konkurens is lehetne egymásnak, ám a két termékkel más-más ügyfélkört céloznak meg: az SAP-val a nagyvállalatokat és az államigazgatást, a J.D. Edwards-szal pedig inkább a kis- és közepes méretű vállalatokat, illetve a vertikumokat, tevékenységeket tekintve az építő- és feldolgozóipart, gyártó- és disztribúciós tevékenységet űző cégeket. Ígéretes lehetőséget jelentenek a me-

zőgazdasági nagyüzemeknek szánt J.D. Edwards-megoldások is.

Mivel az SAP-nak van magyarországi leányvállalata, ennek a vállalatirányítási rendszernek a bevezetése teljesen más feladatok elé állítja a tanácsadókat, mint a J.D. Edwards, amelynek hazai képviseletét is a Synergon látja el. Ez utóbbi esetben a Synergon szakembereinek kell elvégezniük a magyarországi követelményeket kielégítő fejlesztéseket és a honosítást is. A J.D. Edwardsnak egyébként komoly hazai referenciái vannak például az építőiparban; e szektor számára Simán István kifejezetten a legjobb megoldásnak minősíti ezt az ERP-rendszert. Nem tipikus ugyanakkor például a hazai pénzügyi szektorban.

Az SAP esetében nem elhanyagolható körülmény, hogy a hazai

piacon jó néhány cég foglalkozik a termék implementálási tanácsadással. Ez feltétlenül szükségessé teszi a partnerkapcsolatok ápolását, illetve bizonyos esetekben a közös bevezetési projekteket.

A divízió igyekszik maximálisan kihasználni a Synergonban meglévő egyéb szaktudást is, a fenti területen elsősorban a jelentős microsoftos tapasztalatot.

A Synergon számára fontosak a nagy ügyfelek. Átfogó üzleti, informatikai tanácsadást ugyanis általában csak ezek a cégek tudnak és akarnak megfizetni. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a Synergon ne keresné az együttműködési lehetőséget kis- és közepes vállalatokkal is; e szféra számára külön megoldáscsomagokat dolgozott ki. Ilyen például a „villámaudit”, amelynek során

a tanácsadók felsővezetői szintű informatikai kockázatok azonosító átvilágítást végeznek, az adott cég szempontjából leg sürögősebb tennivalók meghatározása céljából. Így a cég vezetése ítémezheti, kiválaszthatja a tanácsadási szolgáltatások számára fontos részterületeit. A J.D. Edwards esetén is van erre példa: a Synergon kifejlesztett egy előre paraméterezett J.D. Edwards-megoldáson alapuló csomagot, a OnePacket, amely rövid idő alatt és igen költséghatékonyan használatba vehető.

(Folytatás a II. oldalon)

Nem csak a szemlélet változik

Néhány évvel ezelőtt egy átlagos asztali számítógép és néhány alapalkalmazás bőségesen kielégítette az üzleti tanácsadásban érdekelt gazdasági szakemberek informatikai igényeit. A helyzet azonban azóta gyökeresen megváltozott, s az e területen dolgozó szakembereknek egyre komplexebb követelményeknek kell megfelelniük. *Pataky János*, az üzleti és biztonsági tanácsadási üzletág vezetője az üzleti tanácsadásban érdekelt rendelkezésére álló informatikai megoldásokat vette sorra.

A mai elemzői igények kielégítéséhez komoly háttérmunkára van szükség, hiszen alapvetően megváltozott az információhoz való viszony. Mindenki információk özönében él, ezek hatékony felhasználása pedig csak informatikai eszközökkel érhető el. Jellemző a változásra, hogy a nagyvállalatok életében a pénzügyi mellett megjelent az informatikai audit igénye is. Ez

utal az informatikai szervezet és az általa kezelt információs bázis szerepének felértékelődésére. Az informatikai audit azt vizsgálja, mennyire felel meg egymásnak az informatikai szervezet, a kiépített és működtetett informatikai háttér és az üzleti modell, illetve milyen az informatikai szervezet biztonságának szintje.

Ma már nemcsak a gazdasági szakembereknek kell informatikai tudással rendelkezniük, hanem az informatikusoknak is fel kell vértézniük magukat gazdasági ismeretekkel. Sok esetben maga az informatikai tanácsadás fogalma is megváltozott: gyakran egy adott felhasználói rendszer telepítéséhez szükséges az adott cég működési struktúrájának elemzése is – ami pedig eredetileg az üzleti tanácsadás területe volt. Ez főképp azoknál a vállalkozásoknál igaz, amelyeknél az alaptévkényeség nem választható el az informati-

kai eszközöktől és alkalmazásoktól. A szokásos szoftverkategóriákat áttekinthető ilyen eszközök például a döntéstámogató rendszerek, ezek a felsővezetők számára nyújtanak információkat. Ahhoz azonban, hogy a felsővezetés használható kimutatókhoz jusson, az informatikusoknak fel kell venniük a vezetők szemléletét, mert valójában ők alakítják ki a rendszerek külső megjelenését, azaz ők határozzák meg, hogy az adatok milyen formában jutnak el a vezetők íróasztalára. E tekintetben nagyon fontos, hogy az informatikusok olyan kommunikatív felületeket alakítsanak ki, amelyek a gazdasági szakemberek számára könnyen érthetőek és kezelhetőek, azaz használhatók nem von le semmit a megtanulásukra fordított idő.

Egy példa a CRM-rendszerek világából. Ezeknél a rendszereknél az

(Folytatás a III. oldalon)

Optimális biztonság

A Synergon által kínált teljes körű biztonsági megoldásokról *Damján Szabolcs*sal, az üzleti és biztonsági tanácsadási üzletág vezető tanácsadójával és *Pály Zsolt* Leventével, az informatikai biztonság és rendszerfelügyelet business line menedzserével beszélgettünk.

A hatékonyan és biztonságosan működő informatikai rendszernek a cég teljes üzletmenetét támogatnia kell. Ezért a kialakításához átfogó biztonsági stratégiára van szükség. Az ennek megfelelő rendszer többnyire nem valósítható meg egyetlen projektben, de már az első fozozatban szükség van rá, ezért kell vele kezdeni a beruházást.

A biztonsági stratégia kidolgozásához először azonosítani kell az üzleti követelményeket és minden védendő erőforrást elemezni kell a kockázatot. A követelmények feltárásához a tanácsadónak meg kell ismerkedniük a cég tevékenységével, körülményeivel, üzleti gyakorlatával, hiszen nincs két azonos módon dolgozó vállalat. Ez a projekt alapvető eleme a siker szempontjából; ha a követelményeket tévesen állapítják meg, a projekt nem érheti el a célját.

Ezután következik a kockázat-elemzés, amelyre azért van szükség, hogy az erőforrás védelmére a fontosságának megfelelő összeget költjük. Az elemzést nemcsak az egyes védett erőforrásokra, hanem a cég egészére is el kell végezni, rang-

sorolni kell az erőforrások fontosságát, azonosítani kell a legkockázatosabb pontokat, annál is inkább, mert mivel a teljes rendszer általában nem valósítható meg egyetlen projektben, ez a rangsor határozza meg a leg sürögősebb lépéseket. A biztonságra fordított pénz és az eredmény kapcsolata ugyanis nem lineáris. Az ábra grafikonján a költségek a függőleges, az elérhető biztonságot a vízszintes tengelyen ábrázoljuk. Százszázalékos biztonság – vagy másképp: nulla kockázat – elvileg sem érhető el, a költségek meredeken nőnek, a kockázat csökkenésének a mértéke pedig egyre kisebb. A két görbe metszéspontja felett van az optimum, ahol a biztonságra költött pénz megfelel a védendő erőforrás érték súlyosságának. Ennek értéke természetesen az üzleti körülményeknek megfelelően minden védett erőforrásra különböző.

A biztonsági rendszer egyes elemeit nem lehet egymástól elkülönítve kezelni. A felmérés, valamint az elemzés hiánya volt az oka annak a példaként említett esetnek, amikor a cég sok millió forintért vásárolt egy nagy rendelkezésre állású kiszolgálófurtot, de a rendszergazda lezártan fiókban tartotta a rendszergazdajelszavakat, a felhasználók neveit és jelszavait tartalmazó listát. Nem volt zárva az ajtó, nem volt be-

(Folytatás a III. oldalon)

A Computerworld-Számítástechnika Tanácsadás mellékletének elkészítésében közreműködtek:

Felüls szerkesztő: Sziebig Andrea

Szerkesztő: Varga János

Tervezőszerkesztő: Papp Gyula

Felüls kiadó: Biró István, az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. ügyvezetője

Üzleti és biztonsági stratégia: a két jóbarát

► Folytatás az I. oldalról

A biztonság kulcskérdés manapság, s ennek a Synergion két aspektusával is foglalkozik. A cég nemzetközi jogszabványokkal rendelkező szakemberei biztonsági és informatikai auditálást végeznek. Ezt a szolgáltatást a Synergion nem ajánlja azoknál a partnereknél, amelyeknél a Synergion volt a vizsgálendő informatikai rendszer szállítója, illetve rendszerintegrátora. Ilyen esetben javasolt független, harmadik fél által végzett auditot kérni. Másrészt, azokhoz a cégekhez mennek ki a Synergion „biztonsági emberei”, ahol

az informatika fejlesztése – például ERP-bevezetés – mellett szükség van a biztonságos működési környezet kialakítására. A Synergion egyébiránt teljes körű, egységes biztonsági megoldást képes nyújtani, s ez a folyamat átível a felméréstől a megvalósításig, természetesen a szakmai függetlenséget szem előtt tartva, a partnercég vezetői számára az egyes fázisok között a döntési pozíciókat biztosítva. A döntéstámogatásban és az adatbányászásban a Synergion elsősorban a Microsoft OLAP-megoldásait ajánlja. Döntéstámogatási rendszer bevezetését egyébként a Synergion mindig javasolja ERP-rendszer bevezetése után, annak mintegy továbbgondolásként. A cég vezető tanácsadói nemzetközi gyakorlatot is szereztek, többen közülük a nemzetközileg elfogadott CISA-minősítéssel (Certified Information Systems Auditor) és bejegyzéssel rendelkeznek.

Stratégiai összefonódások

Az ERP-rendszerek bevezetését, illetve biztonsági vagy döntéstámogatási rendszerek kialakítását megelőzi az üzleti folyamatok feltérképezése és modellezése (business process assessment). Manapság már

elválaszthatatlan egymástól az üzleti és az informatikai stratégia – húzza alá Simán István. Ha az ügyfélnek nincs informatikai stratégiája, a Synergion javaslatot tesz az elkészítésben való közreműködésre, továbbá BPR- és logisztikai tanácsadást is nyújt. Az üzleti célok megvalósulása érdekében tanácsot ad továbbá az informatikai üzemeltetési és kontrollkörnyezet kialakítására, valamint segít az üzletmenet-folytonossági tervek elkészítésében.

A felsővezetés által elfogadott és támogatott biztonságpolitika nélkül nincs hatékony biztonsági rendszer, így a Synergion először ezt tekinti

át, hiánya esetén ennek elkészítésében vesz részt. A következő lépésben biztonsági helyzetfelmérést hajtanak végre, s ennek eredményeire alapozva azonosítják a veszélyforrásokat, védelmi hiányosságokat és a fenyegetettség valószínűsítési mértékét. Ezt követően javaslatot tesznek a kockázatok csökkentő kontrollokra, védelmi rendszerekre és intézkedésekre, majd kidolgozzák az adott cék igényeikhez illeszkedő eljárásokat.

Az informatikai és biztonsági szabályzatok megléte és betartatása a biztonságos működésen túl a menedzsment elkötelezettségét, megfelelő gondosságát is demonstrálja. Az informatikai és biztonsági szabályzatok elkészítésének első lépéseként a Synergion felméri a szervezet információkezeléssel és biztonsággal kapcsolatos eljárásait, meglévő szabályozásait, továbbá a vezetés biztonsággal, az informatikai rendszer rendelkezésre állásával kapcsolatos elvárásait. A biztonsági szabályzat elkészítéséhez azonosított biztonsági kockázatokra van szükség. Ezt egy már elvégzett vagy elvégzendő biztonsági átvilágítás tudja biztosítani. Következő lépésként kidolgozzák a szabályzatok keretrendszerét, s csak ennek egyeztetése után következhet az egyes szabályzatok elkészítése.

Mindezeket a tevékenységeket a Synergion a szakértői által kidolgozott és a nemzetközi szabványoknak és irányelveknek megfelelő ESRAM (azaz Enterprise Security Risk Assessment and Management) módszertan alapján végzi.

Más karrier

A Synergion tanácsadási divíziója új HR-struktúrát is kialakított. Ennek keretében megszűnnek az üzletágak, helyüket átjárható erőforráscsoportok veszik át. A változásokhoz tartozik az is, hogy különválasztották a menedzser- és a szakemberirányt. Ugyanis jó néhány esetben azzal a problémával szembesültek, hogy a karrierben felfelé csak egy irányba, a menedzserség felé lehetett elmozdulni, azaz aki például vezető tanácsadó volt, abból már csak üzletág vezető vagy divízióigazgató lehetett. Ugyanakkor vannak olyan szakemberek, akik nem akarnak operatív vezetők lenni, nem akarnak például motivációs rendszerekkel, pénzügyi tervezéssel foglalkozni. E szakemberek számára vezette be a Synergion a szakmai vezetői vagy más szóval „partneri irány” fogalmát, ahol a továbblépést két új beosztás jelenti: a kiemelt tanácsadó és a chief architect. A két tevékenységi forma szétválasztásával a divízió belüli pénzügyi és belső tervezést a menedzserek végzik, az üzletfejlesztéssel és az ügyfelekkel pedig a szakmai vezetők foglalkoznak. A tanácsadási divízióhoz tartoznak immár az új HR-struktúrába illesztett projektmenedzserek is; a korábbi gyakorlat szerint központi projektmenedzsers csapat működött a Synergionban. A változásra azért volt szükség, mert úgy érezték, a tanácsadás speciális projektmenedzsmentet követel, más fajtát, mint például a hálózatépítés.

tel. HUF 2651111

Üzlet és intelligencia

Üzleti intelligencia megoldások a Synergiontól

Az elektronikus üzlet előnye: hatékonyság és nyugalom! Továbbfejlesztés a vállalati folyamatok és az információforgalom racionalizálásával, az adminisztráció és a kommunikáció hatékonyságával, a termelékenység növelésével és a költségek csökkentésével – az egyre erősödő versenyben. Az Ön cégénél fellelhető adatokat

felügyelő üzleti intelligencia rendszerek a könnyű használat, a hatékony lekérdezés és elemzés mellett üzleti modellek felállítását, korlátlan számú logikai nézetet, adatelérést és integrációt, valamint nyíltságot és skálázhatóságot biztosítanak. Így bármilyen bonyolult feladattal álljon is szemben, az Ön számára mindig elérhetőek

lesznek azok az adatok, melyek létfontosságúak a helyes döntések meghozatalában.

SYNERGON
A megoldásszállító.

Ügyfeleink már ismerik az elektronikus üzlet előnyeit.

Synergion Informatika Rt. ■ 1047 Budapest, Baross u. 91-95. ■ tel.: 399-5500 ■ fax: 399-5599 ■ e-mail: info@synergion.hu ■ www.synergion.hu

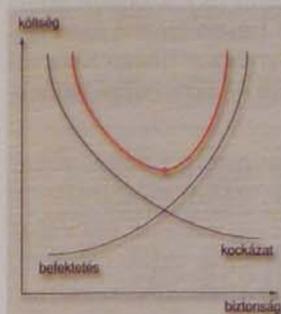


Optimális biztonság

→ Folytatás az 1. oldalról

törésvédő fólia az ablakon, és így tovább.

A Synergon tanácsadóinak tapasztalata szerint a hazai cégek jó része nem stratégiában gondolkodik, hanem egy-egy részproblémára



1. ábra

koncentrál, és ezzel fordul hozzánk. Természetesen ekkor is felhívják a figyelmet az összefüggésekre, ez a kiindulópontja lehet a későbbi együttműködésnek.

A biztonsági stratégia hiányának az említett trendje alól kivételt jelentenek a bankok, hiszen nekik tradicionálisan foglalkozniuk kell a biztonsággal.

A stratégia birtokában kezdődhet

a biztonsági rendszer megtervezése és kiépítése. Ennek során három követelményt kell teljesíteni, a bizalmasságot (az információ csak az arra illetékesek birtokába jusson), a sértetlenséget (az információ megváltoztatására vagy törölésére csak az arra jogosultaknak legyen lehetősége), valamint a rendelkezésre állást (az információ mindig rendelkezésre álljon, amikor szükség van rá).

A védelmi intézkedések szintén három nagy csoportba sorolhatók: fizikai, logikai és adminisztratív kategóriába.

A fizikai védelem körébe tartoznak például a vagyon- és tűzvédelmi eszközök, a beléptető- és megfigyelőrendszerek, a szünetmentes áramforrások stb.

A logikai védelemhez tartoznak a tűzfalak, behatolásérzékelő rendszerek, az autentikációs rendszerek, a Publikus Kulcsú Infrastruktúra, a vírusvédelem, a mentési rendszerek, a virtuális magánhálózatok (VPN) stb.

Végül az adminisztratív védelmet a biztonsági irányelvek, szabályzatok, a katasztrófaelhárítási terv, az alkalmazottak ilyen célú oktatása stb. jelentik.

Az utóbbiak fontosságát gyakran alábecsülik. Nem készül munkahelyekre lebontott biztonsági szabályzat, vagy nem ismertetik az alkalmazottakkal, nem ellenőrzik a betartását. Pedig a biztonság legalább

annyira az emberi tényezőn is múlik, mint a technológián. Bizonyos problémákat adminisztratív úton egyszerűbb és olcsóbb megoldani, mint technológiával. Például van olyan szoftver, amellyel megakadályozható, hogy az alkalmazottak munkaidőben magáncélra használják a webet. Ez természetesen pénzbe kerül, és rendszeresen frissíteni kell. Sokkal egyszerűbb megtiltani az ilyesmit és időnként ellenőrizni.

Az adminisztratív intézkedések-nél döntő a cég vezetésének a hozzáállása. A tanácsadó segít az irányelvek és a szabályok kialakításában, de ezeket a szabályokat nem tartalmazhatja be, a biztonsági rendszert az ügyfél működteti.

A biztonság nem állapot, hanem folyamat, a projekt lezárulta után

rendszeres ellenőrzésekre, a rendszer felülvizsgálatára van szükség, mert változik a technológia és változik az üzleti gyakorlat.

Némi humorral azt mondhatnánk, hogy a biztonsági rendszerek jövője biztosítva van. Az informatika, a digitális világ egyre újabb szolgáltatásokat és funkciókat kínál az üzleti élet számára is. A funkcionalitás növekedése pedig magával hozza a biztonsági kérdések bonyolódását. A mai biztonsági problémák jelentős része például az internet és a web elterjedésére vezethető vissza, ugyanakkor ma már nem tudnánk ezeket nélkülözni az üzleti gyakorlatban sem. A nagyobb funkcionalitás (egyik) ára, hogy többet kell költeni a biztonságra.

Mivel a biztonsági rendszer nem választható el a teljes informatikai rendszertől, a szolgáltatók – így a Synergon is – biztonsági forráski-helyezést nem vállalhatnak. Az in-

formatikai rendszer különböző szintű kihelyezése azonban magában foglalja a biztonsági rendszer kezelését is.

A Synergon tanácsadói szerint bár egyre több cég van tudatában a biztonság fontosságának, hajlamosak ezen a területen takarékoskodni. Hiszen ez közvetlenül nem produktív, nem ad plusz funkcionalitást, nincs közvetlen kapcsolatban az üzleti hatékonysággal, de esetleg a céget megrendítő károkat előzhet meg. Sokszor arra is fel kell hívniuk ügyfeleik figyelmét, hogy itt egy kis takarékoság nagy ráfordításokat tehet értelmetlenné. Például üzembe helyeznek egy aktív kártyás azonosítórendszert, de nem dolgozzák ki a jogosultsági irányelveket és a szabályzatot. Ráadásul, amíg egy szolgálatlan hozzáférés nem okoz bajt, addig nem veszik észre, hogy baj van.

Cs. S.

Nem csak a szemlélet változik

→ Folytatás az 1. oldalról

implementálást végző informatikusoknak és az üzleti tanácsadásban érintett gazdasági szakembereknek szorosan együtt kell működniük, mert csak így képzelhető el, hogy a megrendelő igényeinek mindenben megfelelő támogatási rendszerek szülessenek.

A Synergon az évek során folyamatosan átalakult. Mindeközben folyamatosan változtak a szakemberek által használt eszközök is. Változtalan viszont a kötődés a világcégekhez, így az Oracle-höz, a Microsoft-hoz, és az általuk nyújtott – szinte minden üzleti igényt kielégítő – alkalmazásokhoz. Utóbbi termékek közül az üzleti tanácsadás folyamatában leginkább a Business Intelligence alkalmazható.

Az utóbbi időben szintén fontos szerephez jutottak a folyamatszervező eszközök. A vállalatoknál egyre gyakrabban merül fel az igény a teljes vállalati struktúra átgondolására és ezzel összefüggésben az üzleti folyamatok újjászervezésére. A nagyvállalati folyamatok újjászervezésének első lépése az addigi helyzet pontos megértése. Az

eszközök – közöttük a Synergonnál alkalmazott Aris Toolset – elsősorban ehhez nyújtanak segítséget, de mindemellett alkalmasak az új folyamatok hatásainak szimulációjára is. Ezek a szoftverek képesek az



üzleti folyamatok kritikus pontjainak bemutatására, így használatukkal feltárhatók, felismerhetők a különösen nagy odafigyelést igénylő részfolyamatok. Az Aris Toolset arra is képes, hogy lépésenként mutassa be a változás hatásait, vagy előre model-

lezzen egy új állapotot. Nem szabad elfeledkezni arról, hogy a folyamatátalakítási projektek célja a legtöbb esetben a hatékonyság, a minőség növelése vagy a költségsökkentés, amihez megfelelő szakértelem mellett hasznos támogatási tud nyújtani az Aris Toolset. Néhány évvel ezelőtt az Egyesült Államokban egy sikeres banki BPR-projekt végrehajtása során az adott bank 20 százalékkal tudta növelni piaci részesedését: bár a különböző bankok által nyújtott kondíciók közel azonosak voltak, az említett banknak sikerült a hitelkérelem elbírálási folyamatát 8 napról 2 napra csökkentenie.

Végül még egy, a háttérben meghúzódó, de mégis életbevágóan fontos tényező: egy, a szervezetben végrehajtott projekt tudásbázisa, azaz a projektben felgyűlt adatok, információk összessége. Ezeknek az adatoknak a megfelelő felhasználásával a szervezetnél tisztább képet kaphatunk egyes területekről, részterületekről, illetve ezek működéséről. És a projekt folyamán összegyűjtött tapasztalatok felhasználásával a későbbiekben nagyobb hatékonyságot érhetünk el.

R. G.



2. ábra

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

**Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!**

J.D. EDWARDS

Vállalatirányítás fejlődő szervezeteknek



OnePack ONEWORLD

A fejlődésben lévő gazdasági szervezetek sokban hasonlítanak az emberekhez. A megfelelő ütemű növekedéshez elengedhetetlen a szervezet tökéletes működése. A dinamikus fejlődő vállalkozásoknak hibátlan és optimális működést biztosít a OnePack vállalatirányítási rendszer, amely a vállalat növekedésével összhangban bővíthető, alakítható. A legnagyobb vállalatot is hatékonyan támogató J.D. Edwards OneWorld alapjain, speciálisan a kisebb szervezetekre kidolgozott OnePack csomag az aktuális igényeknek megfelelően telepíthető.

A OnePack végigkíséri vállalata fejlődését mindaddig, amíg cége az igazán nagyok közé kerül.

SYNERGON

A megoldásszállító.

Synergion Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
telefon: 399-5500 • fax: 399-5599 • e-mail: jde@synergion.hu • www.jde.hu



20/01

OLAP: Microsoft alapon

Döntéstámogatás középvállalatoknak is

Az üzletiintelligencia-megoldások legfontosabb összetevőit, a döntéstámogató DSS (Decision Support System) rendszereket segíti az OLAP (On-Line Analytical Processing) néven ismert szoftvertechnológia. Ennek a lehetőségeit és a Synergion hozzá kapcsolódó megoldásait Kanalovics Zsolt, az üzleti és biztonsági tanácsadási üzletág tanácsadója mutatta be.

Az OLAP egy olyan adatbázis-hozzáférési és -elemzési módszer, amelynél az adatkezelés és megjelenítés elsődleges célja az üzleti igények támogatása, szemben például a relációs adatbázisokkal, ahol az adatok gyors karbantartása és az erőforrások minél hatékonyabb kihasználása a fő tervezési szempont.

A kiindulópont, mint az ábra mutatja, egy vagy több forrásadatbázis, amely lehet relációs szerkezetű vagy egyszerűen csak egy adattömb. Ezek összesítésével, megtisztításával, a bennük lévő redundancia kiszűrésével készül a relációs alapú adattárház. A relációs rendszerekben az adatbázis használatához szükséges lekérdezéseket előre, az adatbázis tervezésekor kell definiálni. Az OLAP technológia legnagyobb előnye, hogy tetszőleges, ad hoc lekérdezésekkel lehet az OLAP-adatkockákhoz fordulni, így sokkal rugalmasabban támogatja az üzleti elemzéseket. Az adatkockáknak annyi dimenziójuk van, ahány lekérzési szempont szóba jöhet az adott adatbázis használatakor. Az adatkockát a relációs adatbázisból OLAP-adatbázismotor segítségével lehet automatikusan generálni.

A forrásrendszerekben általában csak alapadatok vannak, az adattárházak már tartalmaznak olyan adatokat, úgynevezett aggregátumokat is, amelyeket az alapadatokból valamilyen művelettel állítanak elő. Ezeket szintén már az adatbázis tervezésekor definiálni kell. (Természetesen az adatokból utólag bármilyen összesítés elkészíthető, csak hogy ez az adattömeg és az alkalmazott hardver függvényében meglehetősen időigényes. A tárolt aggregátumok elérése pedig ugyanolyan gyors, mint az előre definiált lekérdezéseké.)

Az OLAP-ban a dimenziók, azaz az elemzési szempontok mentén hierarchiákat lehet felépíteni, és ezeknek megfelelően lehet összegezni az aggregátumokat, például olyan lekérzési szempontok szerint, mint amilyenek a termékek, termékcsoporthok, ügyfelek, ügyfélzsemmek stb. Ezek a hierarchiák szintén előre definiáltak, de az aggregátumok nemcsak egyszerű alapműveletek eredményei lehetnek, hanem bonyolultabb üzleti folyamatok – például eredménykimutatás, költség-szerkezet-elemzés, szervezeti vagy területi egység szerinti felosztás alapján történő elemzések – leírására is alkalmasak.

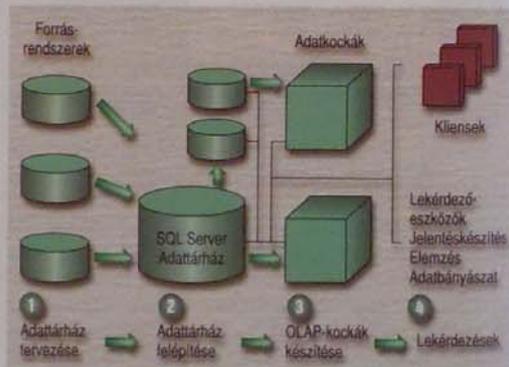
OLAP a gyakorlatban

Az elmondottak alapján az OLAP nyilván erőforrás-igényesebbnek tűnik a relációs adatbázis-kezelésnél, és ez nagymértékben függ a körülményektől és a használt eszközöktől. Ennek illusztrálására Kanalovics Zsolt a Microsoft SQL 2000 kiszolgálójába Analysis Services néven beépített OLAP-motorral végrehajtott kísérleti T3 projektet említette. Eb-

ben egy 1,2 terabájtos, 7,7 milliárd sort tartalmazó adatbázisból készítették olyan háromdimenziós adatkockát, amelynek a mérete 471 gigabájt lett, vagyis kevesebb, mint a forrásadatok 40 százaléka. Az SQL 2000 OLAP-motorja tömöríti az adatokat, így módon az üres cellák helyfoglalása az eredetinek a töredéke lesz.

Szintén a helyfoglalás csökkentését szolgálja, hogy az SQL 2000-nél megadható: az aggregátumok hány százalékát számolja ki és tárolja előre az OLAP-kocka. A ritkán lekérdezett aggregátumokat a lekérdezősor számolja ki, ehhez természetesen több idő kell.

Az adatbázisok ritkán statikusak, az adatok változnak, frissülnek, karban kell tartani őket. Ennek megfelelően időnként az OLAP-kockát is újra kell generálni. Előleg megoldható a forrásadatokkal való folyamatos szinkroni-



zálás, de ez időigényes, és a napi változások követésének szükségessége ritkán merül fel. A gyakorlatban a forgalmi adatokat napi, a pénzügyi adatokat pedig az OLAP heti vagy havi újragenerálásával elegendő követni.

A Microsoft OLAP-adatkockához az ügyféloldalon a legegyszerűbb módon az Excel-adattábla (pivot table) szolgáltatásával lehet hozzáférni. Adattáblaival a megszerelt Excel-műveleteket lehet végrehajtani: így például jelentéskészítést vagy grafikus ábrázolást.

Ennél összetettebb és bonyolultabb elemzéseket támogató OLAP-lekérdezőt tesz lehetővé a Knosys ProClarity nevű szoftver; ezt a szoftvert szorosan integrálták a Microsoft Office-szal. Az OLAP-kockából lekérdezett aktuális adatok bármely Office-alkalmazásba – Outlookba, PowerPointba, Excelbe stb. – beilleszthetők, automatikus jelentéskészítésre is lehetőséget adva.

Ígértes terület az OLAP számára az ERP rendszerekhez való kapcsolódás. Az ERP rendszerek alapfeladata nem az elemzések támogatása; még ha vannak is ilyen funkcióik. Az OLAP-alkalmazások lehetővé teszik, hogy a vezető nem csupán előre definiált kész riportokat kaphat, hanem maga tudja előhívni a saját szempontjai szerint az adatokat.

Kiseb cégeknek is

Az OLAP nem iparág-specifikus. Mindenhol használható, ahol elemzésekre, döntéstámo-

gató rendszerekre van szükség. Korábban elsősorban felsővezetői alkalmazás volt, ma a Microsoft stratégiája az, hogy az SQL 2000-be épített OLAP-technológiát, pontosabban az általa nyújtott lehetőségeket a vezetés alacsonyabb szintjein is hozzáférhetővé tegye. Az SQL 2000 Enterprise Edition megvásárlásával a cég OLAP-eszközök birtokába is jut, az ügyféloldalon az Excel elterjedt és ismert program. Ezeknek a szoftvereknek a birtokában minden további licenccel fizetése nélkül használható az OLAP.

További előny, hogy az adatbázis-kezelőt és az OLAP-motort egy termékben integrálva nagymértékben egyszerűsödik a használat és lerövidül a bevezetés ideje.

A Synergonnal a tanácsadási divízió foglalkozik az OLAP-projektekkel, a bevezetés tel-

jes folyamatának menedzselésével. A tapasztalatok szerint egy ilyen rendszerhez már általában külső segítségre van szükség, a cég saját informatikai szakemberei nem bírkóznak meg a feladattal, legalábbis határidőre biztosan nem. A Synergon a tudást és a tapasztalatot nyújtja ezekhez a projektekhez, több tucat OLAP-installálással a háta mögött. A körülményektől és a bonyolultságtól függően általában két-három hónapot vesz igénybe az OLAP bevezetése – a szerződéskötéstől az átadásig. Kanalovics Zsolt szerint a magyar piac megérett erre a technológiára, sok helyen használják már. A multinacionális vállalatoknál jelent meg először, most a költségeinek a csökkenésével alkalmazható a középvállalati szegmensben is.

Cs. S.

Saját tapasztalatok a tudásbázisban

Egy vállalaton belül több helyről is indulhat a kezdeményezés egy informatikai audit végrehajtására – kezd az IT-szolgáltatások egy egyre többet emlegetett válfajának ismertetésétől. Gál Sándor, a tanácsadási divízió vezető tanácsadója, bejegyzett információrendszer-auditor (CISA). Az egyik kezdeményező a vezetés lehet: kíváncsi arra, milyen állapotban van a vállalati informatika, mennyire képes biztosítani az üzleti célok megvalósítását. A második az az előrelátó informatikai vezető, aki független szakértők szemüvegén keresztül is szeretné a saját, illetve osztályának munkáját látni. Végül a harmadik megrendelő a vállalati belső ellenőrzés lehet: vizsgálnia kell a szervezet működését, mivel azonban az informatikai kérdésekhez nem ért, külső fél segítségét veszi igénybe, továbbá a pénzügyi auditor is egyre inkább informatikai környezetben végzi tevékenységét.

Az informatikai auditok elvégzésére többféle nemzetközi módszertan is rendelkezésre áll. A Synergon ezek alapján kidolgozott egy saját módszertant, az Enterprise Security Risk Assessment and Managementet (az ESRAM-ot). Erre azért van szükség, hogy a saját tapasztalatokat is be tudják építeni tudásbázisukba: az abban felhalmozott tapasztalatokat újra és újra fel tudják használni a projektekben. Egy informatikai átvilágítás átfoghatja a tervezés és szervezeti felépítés, a beszerzés és fejlesztés; az üzemeltetés; valamint az ellenőrzési mechanizmusok területét is. Vizsgálatakra három szinten kerülhet sor. A legegyszerűbb, amikor csak azt nézik, hogy létezik-e egyáltalán szabályozási környezet, vannak-e írásban foglalt felső szintű szabályzatok, operatív szintű szabályozások és tevékenységleírások, és ezek kapcsolódnak-e egymáshoz és végül az üzleti célokhoz, az üzleti stratégiához. A második lépcsőben már azt vizsgálják, hogy a lefektetett szabályzatokat ténylegesen betartják-e, azok beépültek-e a mindennapi folyamatokba. Végül a harmadik szinten azt ellenőrzik, hogy a szabályzatok és eljárások megfelelő védelmet nyújtanak-e a külső (vagy belső) támadások ellen, és jól szolgálják-e a vállalat üzleti érdekeit. Az átvilágítás átfogó jellege ellenére az első lépések egészen „földhözragadtak” is lehetnek: ellenőrizni kell a hardver- és szoftverleltárt, vagy ha nincs, készíteni kell egyet. Ehhez tartozik az a – manapság már (szerecsére) egyre gyakoribb – kérdés, hogy vizsgálják meg a szoftverlicenccet, vannak-e illegális programok a vállalatnál. Ebből persze át lehet lépni a következő szintre: miért nincs (és hogyan legyen) egy olyan szabályozás, amelynek tartásával megakadályozható, hogy illegális szoftverek kerüljenek a vállalati gépekre.

Az átfogó vizsgálatok mellett persze lehet kémi szűkebb körű auditot is: át lehet világitani csak a változáskövetést vagy a dokumen-

tációt, vagy valami mást. Tudni kell azonban, hogy ebben az esetben a teljes rendszer „egyenszilárdságát” nem tudja megvizsgálni az auditor. Az auditált területek ugyanis nem egymás mellett, jól elhatárolhatóan léteznek, hanem szorosan összefonódnak, hatnak egymásra. Gál Sándor egy szemléletes példával él: hiába állapítják meg, hogy a szerverek online védelme kitűnő, hogy a szerveroszobába csak az arra kijelöltek léphetnek be szigorú ellenőrzés után, ha közben nem veszik észre a távra-nyitva álló földszinti ablakot.

Fontos, hogy egy auditor általában nem abszolút, hanem relatív módon értékeli az informatikai rendszert és környezetet, folytatja Gál Sándor. Nem azt mondja, hogy a rendszer jó vagy rossz, hanem hogy mennyiben biztosítja a vállalati célok elérését, mennyire követi a mindennapi gyakorlatot a lefektetett elveket. A hiányosságokat kockázati tényezőként írja le, és felhívja a figyelmet a hiányosság megszüntetésére. A hogyanra már nem ad tanácsot, hiszen az már a rendszerintegrátorok, a szoftverfejlesztők vagy a tanácsadók dolga. A fentiekből adódóan egy ötéves NetWare-hálózat és a hozzá tartozó egy szál rendszergazda esetleg jobban vizsgálják, mint egy több száz felhasználós vállalati irányítási rendszer és az azt kiszolgáló informatikai gárda.

Erdős Iván, a supporttal foglalkozó divízió igazgatója ugyanakkor arra is figyelmeztet, hogy nem érdemes az informatikai auditot leszűkíteni a biztonság területére.

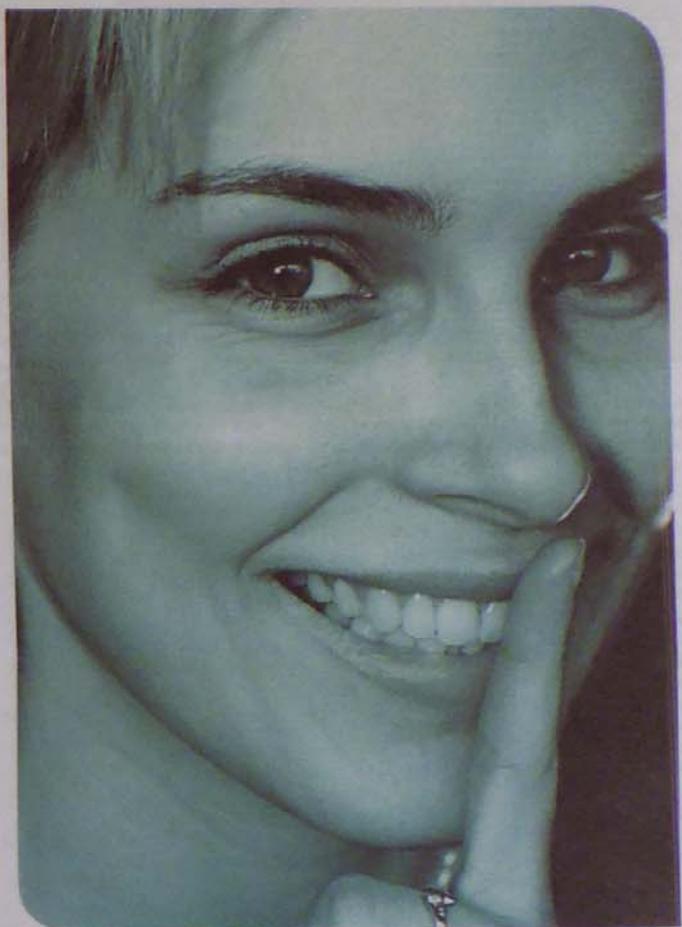
Egy rendszer biztonsága ugyanis nem csupán abból áll, hogy azt meg tudják védeni a támadások ellen. Legalább ekkora veszélyt jelenthet egy nagyvállalat számára, ha nem szabályozzák pontosan, hogyan kell elvégezni a fejlesztési munkákat a vállalati háttérrendszerben: ilyenkor ugyanis előfordulhat, hogy nem áll rendelkezésre a szoftverek mögötti forráskód, és ezáltal a szükséges fejlesztéseket nem lehet végrehajtani.

Saját munkája során Erdős Iván azt tapasztalta, hogy a magyar cégek többségénél nincs megfelelő informatikai szabályozás. Ilyenkor az audit is nagyon elhúzódnak, még ha csekély mélységű is; először rendszerint azt javasolják, hogy az átvilágítás minél szélesebb körre terjedjen ki, de ne legyen túl mély, ily módon a vezetés teljes képet kaphat a kockázatokról. A későbbi, esetleg nagyobb mélységeket feltáró auditok már gyorsabban is végbemehetnek, ha a szervezet jól felkészült, és a szabályok beépültek a mindennapi gyakorlatba. Erdős Iván azt javasolja, hogy az informatikai környezet gyors változásai miatt érdemes sűrűn – akár negyedévente is – elvégeztetni az auditot; ebben ez esetben feltehetően nem tart napoknál tovább, és mindig biztosítja a megfelelő informatikai felkészültség meglétét.

Sch. A.

INFORMATIKAI BIZTONSÁG

Hogy a titok titok maradjon



FELÉ & KALIBRÁNYI

Tegye biztonságossá informatikai rendszerét!

Egy vállalat megbízhatósága nemcsak dolgozóin múlik. A technika fejlődésével egyre nagyobb szerepet kap az informatikai rendszer megbízhatósága. Digitalizált világunkban nem mindegy, hogy egy titkos információ csak az érintettekhez jut el, vagy mások számára is hozzáférhető. Megfelelő védelem nélkül nemcsak a titkok kiszivárgásának nagy a kockázata, de könnyedén avatkozhatnak hálózatába illetékeltek, így akár meg is béníthatják rendszerét, esetleg pótolhatatlan adatai sérülhetnek. A védekezés hasznos, de mindenképp célszerű szakértőre bízni a problémát, mert a különböző szintű kockázatok különböző megoldást igényelnek. Keressen fel minket, hiszen mi széles körű, cégére szabott biztonsági megoldást kínálunk Önnek!

SYNERGON
A megoldásszállító.

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91-95.
tel.: 399-5715 • fax: 399-5599 • e-mail: security@synergon.hu • www.synergon.hu/security



2000 elején indult meg a fejlesztés, és egy teljes évet vett igénybe. Az egyik első feladat az energetikai rendszer informatikai leképezése volt. Ezt a feladatot a konzorcium grafikus módon, gráfjelárrással oldotta meg: hierarchikus fában, a gráfpontokban objektumokként – magában a programban kis ikonokkal jelölve – szerepelnek mindazok a műszaki berendezések (hőfogadó állomás, mérőkör, elzárási hely, bekapcsolási pont, egyebek), amelyeknek szerepük van abban, hogy a lakásokba eljusson a távfűtés és a meleg víz. Összesen 11 ilyen objektum van, ezekből építhető fel a Főtáv energetikai hálózata. A primér hőfogadó állomás után már kétféle gráfot különböztetnek meg: a fűtési és használati meleg vizet jelző gráfot, ezeknek egymástól függetleneknek kell lenniük.

A törzsadatok kezelése és gráf alapú megjelenítése azonban csak az egyik funkciója a Hőhálóknak. A rendszerbe rögzítik az energetikai és a mérési adatokat, utána a gráfra támaszkodva ezeket az adatokat szétosztják az ellátási hálózat végpontjai (a fogyasztók) között. Ezzel már gyakorlatilag előálltak a fogyasztási eredmények, és mivel a tényleges számlázás nem a Hőháló feladata,

hogy óriási mennyiségű adattal kell dolgozni, miközben a rendelkezésre álló feldolgozási idő – a mérési adatok rögzítése és az elszámolási időszak vége között – viszonylag rövid. Ennek megfelelően a Hőhálóknak megfelelő sebességet kell produkálni, még nagy tömegű adattal is. A fejlesztést tovább bonyolítja – jogszabályból eredő – kötelezettség volt, hogy a rendszerbe bekerülő adatokat öt évig bármikor visszakereshető és kezelhető formában kell tárolni. Ezzel összefüggésben hatálykezelést is be kellett építeni a Hőháló rendszerébe: az objektumok adataiban bekövetkező változásokat érvényességi időben, úgynevezett hatály-intervallumokban kezeli a rendszer. Ez annyit tesz, hogy a Hőháló képes bizonyos feltételek időbeli

elhatárolására (például arra, hogy egy bizonyos állapot ettől-éddig áll fenn). A programban a gráfkezeléshez is szigorú szabályokat kellett megfogalmazni. Mivel a gráfok képezik le a műszaki törzsadatokat, és ezek jelentik az alapját a későbbi számlázásnak, a módosítás nem történhet ötletszerűen. A rendszer képes automatikusan ellenőrizni a gráfokat, illetve az érvényben lévő időbeli elhatárolások meglétét.

A Hőháló némiképp túlnőtt az eredeti elképzeléseken, és több lett, mint mérési adatgyűjtő és nyilvántartó rendszer, mondja Polgár Pál. Bizonyos alapvető elemzések elvégzésére már az alrendszer is képes: összevethető például a primer hálózatból átvett és a szekunder hálózatban felhasznált hőmennyiség

nagysága. Ha a kettő között nagy eltérés van, egyértelmű, hogy a fogyasztók nem használják fel az összes átadott energiát, ebben az esetben a gazdaságos működés érdekében érdemes csökkenteni a bevitt hőmennyiséget.

A projekt véglegesen még nem zárult le. A funkcionális tesztek már elvégezték, azaz a vevő igazolta, hogy a rendszer képes arra, amire tervezték. A funkcionálisakat követő teljesítménytesztet jelenleg is folynak: ezek eddig többnyire megnyugtató eredményeket hoztak, de feltehetően a későbbiekben akadnak majd olyan részletek, ahol módosításokra lesz szükség.

Ugyancsak most folyik az integrációs teszt is, ahol azt ellenőrzik, mennyire zökkenőmentes az adat-

áramlás az egyes modulok és programok között. A siker jelentős részben a Főtáv-szakemberek aktív részvételének köszönhető, hangsúlyozza Polgár Pál, hiszen szakmai tudásuk nélkül az informatikusok jóformán meg sem tudták volna mozdulni. „Folyamatos volt a párbeszéd a megrendelő, a Synergon Rt. és az AAM Kft. között – meséli az üzletág-vezető –, hetente találkoztak a projekt-vezetők, a projektfelügyelő-bizottsági üléseket pedig havonta tartották.” Ennek a zökkenőmentes együttműködésnek is köszönhető, hogy a Hőháló, illetve a Főtávnál zajló egyéb – informatikai és szervezeti átalakítási – projektek érdekei nem ütköztek, hanem szépen kiegészítették egymást.

Sch. A.

TANÁCSADÁS

Egy gondolat, egy tanács, egy újabb elért cél



Szakértő véleményére támaszkodni a döntés biztonsága, s egyben a siker biztosítéka is.

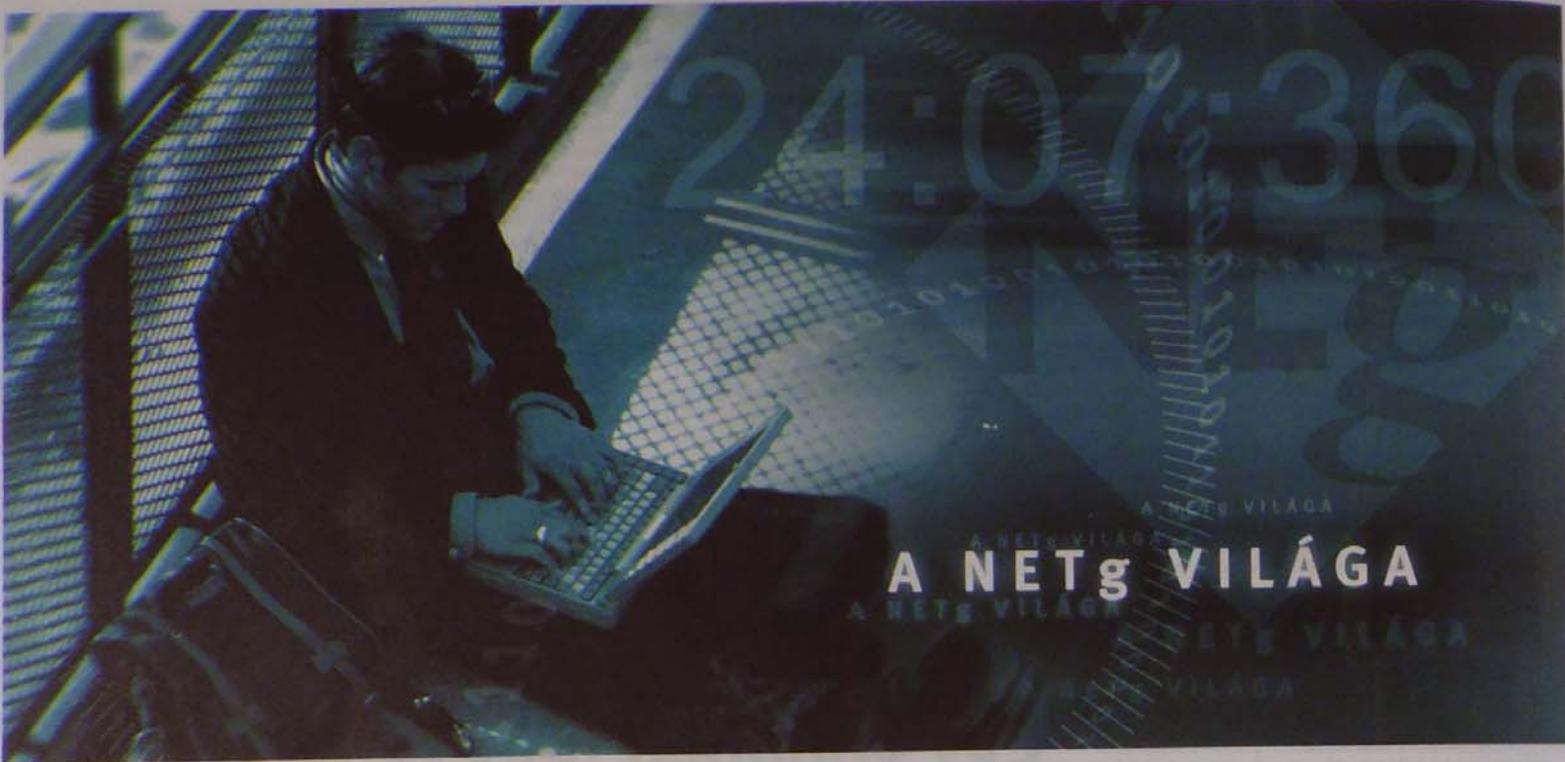
A tanácsadó ismeri ügyfelei igényeit, üzleti filozófiáját, folyamatait és mindezeket figyelembe véve támogatja őt javaslataival, megoldási elképzeléseivel. A konkrét helyzet ismeretében ad tanácsot a megfelelő megoldás kiválasztására.

Ezekre az alapelvekre építve lehet a Synergon a vállalatirányítási rendszerek, az üzleti intelligencia és az üzleti biztonság egyik olyan vezető tanácsadó cége, amely nemcsak javaslatot tesz az optimális megoldásra, de igény esetén meg is valósítja azt.

SYNERGON
A megoldásszállító.

Synergon Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91–95.
tel.: 399-5500 • fax: 399-5599 • e-mail: ubt@synergon.hu • www.synergon.hu





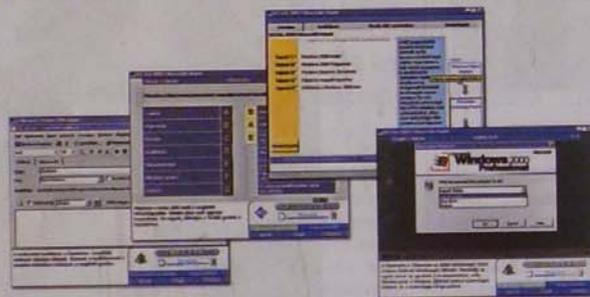
A NETg VILÁGA

PROFESSZIONÁLIS NETg E-LEARNING TANANYAGOK A SYNERGONTÓL

Az e-learning technológia fejlesztésében és hazai elterjesztésében élenjáró Synergon Informatika Rt. 2000. júniusától a NETg hivatalos viszonteladója és lokalizációs partnere, amely tevékenységet a Synergon Education üzletágunk szolgáltatja. Az angol nyelvű NETg kurzusok forgalmazásán kívül azok honosításával, vagyis magyar nyelvre való átültetésével foglalkozunk. A NETg tananyagokat a SYNEDU™ e-learning rendszerünk keretében szolgáltatjuk ügyfeleinknek.

JELENLIG ELÉRHETŐ MAGYAR NYELVŰ FELHASZNÁLÓI TANFOLYAMAINK:

- Microsoft Windows 2000 Professional User Fundamentals
- Microsoft Outlook 2000 Fundamentals
- Microsoft Excel 2000 Fundamentals
- Microsoft Word 2000 Fundamentals
- Microsoft PowerPoint 2000 Fundamentals
- Microsoft Outlook 2000 Professional User
- Microsoft Word 2000 Professional User
- Microsoft Excel 2000 Professional User
- Microsoft PowerPoint 2000 Professional User



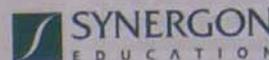
A NETg

A National Education Training Group amerikai központú cég, amely számítógépes alapú, interaktív multimédiás tréningeket értékesít világszerte. A NETg-t 1968-ban alapították elsődlegesen új oktatási technikák kifejlesztésére. Napjainkra a világ 60 országában működnek képviselői, s több mint 1300 tananyaggal rendelkezik. Tananyagait olyan jelentős informatikai partnerek által kibocsátott eszközökhöz készíti, mint a Microsoft, Cisco, SAP, Oracle, Novell, Netscape, vagy a Lotus.

A NETg NEMZETKÖZI REFERENCIÁI:

ABN Amro, AT&T, British Telecom, British Aerospace, Daimler Chrysler, Deutsche Bank, EDS, Ernst&Young, GE Capital, Hewlett Packard, IBM, Lufthansa, Motorola, Nestlé, Rolls Royce, Siemens, Xerox

AZ E-LEARNING KÖZPONTJA™



Synergon Education ■ 1139 Budapest, Váci út 99. ■ tel.: 288-7040 ■ fax: 288-7041 ■ oktatas@synergon.hu ■ www.synedu.hu

