

COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XVI. ÉVFOLYAM 44. SZÁM

2001. OKTÓBER 30.

ÁRA: 295 FORINT



Apple iPod: és akkor?

Immár az Apple is a piacon van digitális zenejátszóval **6. oldal**



Így maradtam szegény

Váncsa István két grafikai programot is tollhegyére tűzött **12. oldal**



Késésben a 3G

A mobiltelefonía nemcsak hasznos, hanem öltöztet is **22. oldal**



En vagyok én...

Már a digitális személyazonosságot is lopják **30. oldal**

Lendületben

Elkészült az IDC elemzése Közép- és Kelet-Európa 2000-es informatikai fejlődéséről. A dokumentumból megállapítható, hogy a környező országokkal összehasonlítva, Magyarországnak semmi oka a szégyenkezésre.

Az 1998-as hanyatlás után 1999-ben már magához tért a közép- és kelet-európai informatikai piac, a 2000. évben pedig már erős növekedésnek indult. Az informatikai kiadások teljes összege 11 százalékkal emelkedett, s elérte a 11,31 milliárd dollárt. Tavaly újra Oroszország lett a teljes térség legnagyobb piaca (Lengyelország 1999-ben, mindössze egy évre elhódította tőle ezt a címet).

Folytatódott az a korábbi évekre is jellemző tendencia, hogy a kiadások egyre inkább a szoftverek és a szolgáltatások felé tolódnak el. A szoftverek között továbbra is a vállalati alkalmazáscsomagok és a szoftverfejlesztő eszközök népszerűek. A viszonylag fejletlen országok túlsúlya miatt azonban a hardverkiadások továbbra is csaknem kétharmadát teszik ki az informatikára fordított összegeknek. Gyors növekedésnek indult az internetes és az elektronikus kereskedelmi szektor – az internetelési díjak és a távközlési szolgáltatások árának csökkenése megnövelte a felhasználók számát. Nöti az internetszolgáltatások mennyi-

sége, javult a minőségük, s ez megeremtette az alapot az internetes gazdaság későbbi fejlődéséhez.

A teljes közép- és kelet-európai térség fejlődéséhez a közép-európai országok – Lengyelország, Csehország, Magyarország, Szlovákia, Szlovénia és Horvátország – járultak hozzá a legtöbbel. Ezekben az országokban a bruttó nemzeti össztermékből közel akkora hányadot költenek informatikára, mint Nyugat-Európában (ott 2,6 százalék az átlag).

Az arány Magyarországon 2,5 százalék, a teljesítményével élenjáró Csehországban 3,2 százalék. A térség sereghajtója ebből a szempontból Románia, 0,8 százalékkal. Közép-Európában az informatikai piac összetétele is fejlettebb, mint a térség egyéb államaiban: többet költenek szoftverekre és szolgáltatásokra, elterjedtebbek a PC-k.

Ezek után nem meglepő, hogy Lengyelország, Csehország és Magyarország **(Folytatás az 5. oldalon)**

Szakítás a csönddel

Több éve csönd van a Műszertechnika körül. A közelmúltban azonban a cég új székházat avatott, és október végén „Konvergencianap” címmel szakmai napot tartott. Ez alkalomból Széles Gábor, a cég elnöke az új vállalati struktúráról és a cég helyzetéről nyilatkozott lapunknak.

Valóban voltak átszervezések a cégnél, de nem valamiféle válsághelyzet miatt volt szükség rájuk. Elmondhatjuk, hogy az idén 20 éves Műszertechnika sikeresen túlélte az elmúlt évek viharait. Idén, mintegy 24 milliárd forintos forgalom mellett, 800 millió adózás előtti nyereséget várunk a vállalatcsoporttól. Az új struktúrában a vállalatot két nagy

egységre bontottuk: az egyikbe a termelővállalatok, a másikba az információs technológiával foglalkozó cégek (összesen 18 vállalkozás) kerültek. Az InfoCom csoport idei forgalmától 14 milliárd forintot várunk, vagyis a teljes Műszertechnika belül továbbra is ez lesz a meghatározó jelentőségű üzletág. Úgy látjuk, a Műszertechnika számára újra itt a lehetőség az előrelépésre, és egy olyan jellegű vezető szerep betöltésére, mint amilyen 1985–1990 között volt. Az átszervezéssel egy időben költözött új helyre a cég: új székházunkban 14 ezer négyzetméter áll a rendelkezésünkre. **(Folytatás a 4. oldalon)**

Kézben tartott forgalom

Az internetszolgáltatás folyamatosságáról gondoskodó megoldásokat mutatott be szakmai napján a Lanex Kft. Az izraeli Radware terméksaládjának tagjai intelligens terhelésmegosztást, illetve forgalomirányítást végeznek. A LinkProofnak elsősorban azok a vállalati felhasználók vehetik hasznát, akiknek nagyon fontos a rendelkezésre állás. **(Folytatás az 5. oldalon)**

Windows XP

Október 25-én, sajtótájékoztatón jelentette be a Microsoft Magyarország a Windows XP operációs rendszer megjelenését. A Windows XP két változatban kapható: a Home az otthoni felhasználóknak, a Professional pedig üzleti alkalmazásra készült. Mindkettő a Windows 2000 kódjára épül, így megszűnik a Windows 9.x termékvonallal. **(Folytatás az 5. oldalon)**

Doctus

Bemutatta döntéstámogató eszközét az idén alakult eFlow Kft. A Doctus névre hallgató döntéstámogató keretrendszer ötvözi és formalizálja a vállalati szakemberek felhalmozott tudását, valamint a vállalati ügyfelek adataiból nyert összefüggéseket. „Egy tapasztalt üzletember körülbelül ezer üzleti szabályt halmoz fel munkája során, sok esetben **(Folytatás az 5. oldalon)**





PRECIZITÁS ÉS GYORSASÁG EGYSZERRE?

*Csak 12 év tapasztalat, európai színvonalú fejlesztési
és üzemeltetési technológia kell hozzá.*

A gepárdnak többmillió évre volt szüksége, hogy a szárazföldön
a leggyorsabb állattá váljon. A banki szoftverfejlesztésben mi 12 éve tartjuk
a hazai bankok fokozódó iramát. Sikeres projektjeink és ügyfeleink
bizonyítják, hogy komplex banki rendszereket nem csak precízen
és körültekintően, de gyorsan is be lehet vezetni.

Online
BUSINESS TECHNOLOGIES
A LEGGYORSABB



CÉGÜNKRŐL ÉS TERMÉKEINKRŐL TOVÁBBI INFORMÁCIÓKAT KAPHAT
AZ ALÁBBI CÍMEN: H-1032 BUDAPEST, VÁLYOG U. 3.
TELEFON: (+36 1) 437-0701 FAX: (+36-1) 437-0702 INTERNET: WWW.ONLINE.HU



Aibo után Pod

Konceptautót készített a Toyota a Sony Aibo kutyájának tervezője segítségével. A folyamatos internetkapcsolattal rendelkező autó figyelni tulajdonosának minden rezdülését, érzékel hangulatát, kedvenc zenéjének lejátszásával felvidítja, vagy akár figyelmezteti a veszélyes vezetésre, ha kell.
www.szt.hu/hirek_arch.php
 (2001. 10. 25.)

www.szamitastechnika.hu

2001. OKTÓBER 30.

Informatikai védelem

Czakó Ferenc vezérigazgató szerint a Synergon „360 fokos szemléletben” tekint a biztonságra, azaz teljes körű szolgáltatásokat nyújt. Ebben beleérnek a felmérési, az elemzési, a tanácsadási és a megvalósítási munkák egyaránt.
 Melléklet, I–VIII.



TARTALOM 44. HÉT

AKTUÁLIS

4

- 6 APPLE IPOD: ÉS AKKOR? (TRAUTMANN BALÁZS)
- 6 ÉLNEK A VONALAK
Call center működik a Nyugdíjnyújtó Főigazgatóságon (MALLÁSZ JUDIT)
- 6 CARTES 2001, PÁRIZS
Mi újság a világ legnagyobb chipkártyaipari kiállításán? (MÁRTONFFY ATTILA)
- 7 A MONTANA SZÁLLÍT A ZSÍRÓNAK (RÉVÉSZ GÁBOR)
- 7 BENTLEY FÓRUM BUDAPESTEN (HORVÁTH LÁSZLÓ)
- 7 MÉGIS ELADJÁK A GTS EUROPE-OT (MALLÁSZ JUDIT)
- 8 A LEGJOBB BULL-ÉV (MÁRTONFFY ATTILA)
- 8 VIRÁGZIK EURÓPÁBAN AZ E-KERESKEDELEM (MÁRTONFFY ATTILA)
- 9 MINDENKI KOMMUNIKÁL
Kommunikációs megoldások az Euronet szakmai napján (MALLÁSZ JUDIT)
- 9 ZÉRO KONFIGURÁCIÓ
E-mallezés saját címről – szállodákból (MALLÁSZ JUDIT)
- 10 GÉGVILÁG
- 11 VÉLEMÉNY
KONVERTIBILIS? (VARGA JÁNOS)
- 11 ÚJ MODELLEK ÉS ÚJ SZOLGÁLTATÁSOK AZ IBM-NÉL
Megújul a ThinkPad noteszgépcsalád: a termékvonalat immár az XTRA jelöli (HORVÁTH LÁSZLÓ)
- 11 SAS AZ APEH-BEN (MÁRTONFFY ATTILA)

TERMÉK ÉS TECHNOLÓGIA

12

- 12 ÍGY MARADTAM SZEGÉNY
Váncsa István októberi elmélkedésének egyik apropóját az adja, hogy egy jótét vírusnak köszönhetően ugyanarról a címről ötven e-mailt kapott; ennek kapcsán ajánlja figyelmünkbe a PocoMail levelező ügyfélszoftvert (VÁNCSA ISTVÁN)
- 19 ÚJABB ZEN AZ ASZTALON
A NetWare 6 bejelentése körüli fanfárharsogásban nem sok szó esett az ugyanakkor megjelent ZENworks for Desktops legújabb, 3.2-es változatáról. Ebben a cikkben pótoljuk a hiányt (OSÓRIÁN SÁNDOR)
- 21 ÖT ÉV UTÁN RÉVBÉ ÉRT
Öt évig tartó fejlesztőmunka eredményeképpen született meg az IBM Regatta, hivatalos nevén az IBM eServer pSeries 690 (HORVÁTH LÁSZLÓ)

TRENDEK ÉS MEGOLDÁSOK

22

- 22 KÉSÉSBEN A 3G
Késlekednek a 3G telepítések, és a kísérletek során is számos műszaki akadály merült fel. Remény azonban van. Jelenleg a befektetések összegének lecsökkentése, illetve a GPRS-3G átmenet jelentheti a kiutat (MALLÁSZ JUDIT)
- 23 VÉLEMÉNYEK ITTHONRÓL (MALLÁSZ JUDIT)
- 25 SAJÁTSÁGOS TUDATÁLLAPOT
A kockázatkezelés során felkészülten kell várnunk ez előre nem látható eseményeket (MÁRTONFFY ATTILA)
- 26 AZ ERŐ FORRÁSA
Üzleti iskolákban konok következetességgel azt tanítják, hogy az erőforrás-kihelyezés révén karcsúbb, könnyebben kezelhető vállalathoz jutunk (ZIMÁNYI KATALIN)
- 28 TEJBEH-VAJBAN (SCHOPP ATTILA)

INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM

30

- 30 ÉN VAGYOK ÉN, TE VAGY TE?
Rohamosan terjed a digitális személyazonosság-lopás. Útlevélet, személyi igazolványt, jogosítványt eltulajdonítani nem mai találmány. Az utóbbi évtizedben új dimenzióba lépett a személyazonosság-tolvajlás (MIKOLÁS ZOLTÁN)
- 32 INDIAI ODÜSSZEIA, AVAGY LYUK A FALBAN (MIKOLÁS ZOLTÁN)
- 34 A JÖVŐBE NÉZVE (RÉVÉSZ GÁBOR)
- 34 SYSTEMS, INVEX (SZIEBIG ANDREA)

MELLÉKLET

I–VIII

VÉDELEM

Nemcsak beszélni kell az informatikai rendszerek védelméről, hanem ki is kell építeni. Mellékletünk ennek lépéseit járja körül, a kockázatelemzéstől kezdve a logikai, hálózati és adatvédelmen át egészen a fizikai védelmi módszerekig.

A GTS bejelentette, hogy berekesztette közép-európai részlegének eladását célzó tárgyalásait. A GTS még 2000 novemberében hozta nyilvánosságra, hogy... fontolóra veszi a közép-európai érdeklőségek eladását. Most azonban, tekintettel arra, hogy a közelmúltban sikeresen értékesítette a Golden Telecomban birtokolt többségi tulajdonrészét, a vállalat vezetése úgy döntött, megtartja sikeresen működő és stratégiaileg is fontos közép-európai részlegét.

http://www.szt.hu/hirek_arch.php (2001. 6. 19.)

Szakítás a csönddel

(Folytatás az 1. oldalról)

A telephelyet egyébként készpénzért vásároltuk meg.

– *Hogyan épül fel az InfoCom csoport?*

– A csoportot a számítógép-értékesítéssel, az irodatechnikai eszközök értékesítésével, a rendszerintegrációval, illetve a telekommunikációval foglalkozó vállalkozások alkotják. Van azonban egységes módon kezelt feladatok: így az egyébként különálló cégeket egységes kereskedőcsapat szolgálja ki. A szakmai feladatok ellátására alkalmas vállalkozásokon, illetve a vidéki képviseleteken kívül a cégnek olyan egységei is vannak, amelyek alkalmasak például a banki finanszírozási háttér megteremtésére. Ez azért fontos, mert egyre több az olyan vevő, aki nemcsak szolgáltatást (hardver-, szoftverértékesítést vagy szervizt) vár el a szállítójától, hanem igényt tart a

szállításához kapcsolódó pénzügyi konstrukció – lízing, bérlet, outsourcing – kidolgozására is.

– *Hogyan oszlik meg a fenti összeg az információtechnológia, valamint a telekommunikáció között?*

– A telekommunikáció értéke ebből 1 milliárd forint, a többi hagyományos informatikai eszközök eladásából és szolgáltatásból származik.

– *Az informatikaeszköz-értékesítés nyereségessége folyamatosan csökken. Ennek tudatában a cég milyen mértékben akarja átstrukturálni a tevékenységét?*

– A „vaseladás” nyereségtartalma valóban alacsony, és a pénzügyi siker érdekében valóban minél több hozzáadott értéket kell képezni. Az elmúlt években azonban, és most is, kizárólag a hardvereladásokon keresztül lehet látni a piaci igényeket, illetve elnyerni rend-



Széles Gábor: A Műszertechnika kereskedelem-központú marad

szerezési projekteket. Természetesen a rendszerintegrációs tevékenység egyre nagyobb szerepet kap, de semmiképp sem akarunk megfélemlíteni a hardvereladásról, illetve a tavaly mintegy másfél milliárd forintos forgalmat hozó szolgáltatási tevékenységről. Végeredményben azt mondhatjuk, nagy forgalmat továbbra is csupán hardvereladásból lehet elérni.

A további fejlődés lehetősége – függetlenül hardver- vagy szoftvereladói tevékenységüktől – csak az olyan cégek előtt nyitott, amelyeknek megfelelő méretű forgalma és hozzá kapcsolódó erős banki háttere van, azaz a bankok bíznak bennük.

– *Felvásárlásos vagy organikus növekedésre számít a jövőben? Néhány hete a tőkepiacra találgatásokra adott okot, hogy találkozott Czako Ferencsel, a Synergion vezérigazgatójával.*

– Az akkor elterjedt információk minden alapot nélkülöztek. Mindössze arról beszélgettünk, hogy a Műszertechnika milyen módon tudna részt vállalni a Synergion J.D. Edwardsszal kapcsolatos tevékenységében. Egyelőre ezek a tárgyalások is elakadtak, ezért nem tartom valószínűnek, hogy akár csak egy közös vállalat is létrejöhetne a közeljövőben. Ami a területi terjeszkedést illeti: Kelet-Európában már korábban megvetettük a lábunkat (így például van romániai vállalatunk), számunkra a kihívást most a nyugat-eu-

rópai piacra való belépés jelenti. Természetesen partnerekre minden cégnek szüksége van, de befektetőt közvetlenül nem keresünk, tőzsdei terveink pedig nincsenek.

– *Korábban a cég gyártás-központú volt. Most azonban kereskedelem-központúnak látszik. Melyik az erősebb?*

– Stratégiai partnereinket mindig nagyon fontosnak tartottuk. Emlékeztetnék rá, hogy az első magyar PC-összeszerelő szövetséget is mi szerveztük meg. Csak hogy a Műszertechnika piacait a nagy számítógépgyártó cégek rendszerei húzzák. Vannak azonban olyan kis- és középvállalkozások, melyek ár-érzékenyen viszonyulnak a piacához: mi számukra kínáljuk saját összeszerelésű gépeinket. Az azonban tény, hogy a Műszertechnika kereskedelem-központú cég volt, és jövőbeli tevékenységében is ez a jelleg lesz meghatározó, úgy, hogy a cég a teljes rendszerek szállítása felé mozdul el.

REVÉSZ GÁBOR

Sikerre Programozzuk!



Integrált Irodai Rendszer



Iktatás, irat- és ügykezelés



Dokumentum archiválás és visszakeresés

FreeSoft

1119 Budapest, Vahot u. 6.
Tel.: 371-2910, fax: 371-2911
E-mail: info@freesoft.hu
Internet: www.freesoft.hu



Workflow



Lexmark

Nyomtatás?

Szkennelés?

Fénymásolás?



Mind 1!

X73



All in One

Minden egyben!

Végre egy irodai nyomtató, amely megkönnyíti munkánkat. Nyomtat, szkennel és másol, mindezt színesben.

- 2400 x 1200 dpi maximális felbontás, tintasugaras technológia
- 12 lap/perc maximális nyomtatási sebesség
- 600 x 1200 dpi optikai szkennel felbontás, 48 bites színmélység

A színes irodai élet fontos kelléke.

X83



LEXMARK

RCE

Hivatalos nagykereskedő: RCE Kft., 1118 Budapest, Szurdok u. 1.
Telefon: 309-4700, fax: 309-4701, www.rce.hu

Lendületben

(Folytatás az 1. oldalról)

szág teszi ki a térség teljes informatikai piacának több mint a felét (további egynegyedét pedig a méretei miatt kiemelkedő Oroszország). 2000-ben Közép-Európa dinamikusan fejlődött: a térség minden országában sokkal többet költöttek informatikai termékekre és szolgáltatásokra, mint korábban.

Az IDC adatai szerint a magyar piac a jó teljesítményű gazdaságnak köszönhetően már több éve folyamatosan bővül. 2000-ben az informatikai szektor növekedése azonban mégis csak egyszámjegyű volt – vagyis alatta maradt a régió átlagának –, s ennek érdekes módon éppen a piac fejlettsége az egyik oka: kisebb tere van ugyanis a további bővülésnek. Az IDC szakértői a lassulás okai közé sorolják még az államigazgatás csökkenő informatikai kiadásait, valamint a forint leértékelődését – ez utóbbi miatt a fejlődő informatikai szolgáltatási szektor dollárban kifejezett értéke kisebbnek látszik a ténylegesnél. A nagyjából ugyanakkora lélekszámú Csehország piaca nagyobb volt a magyarországinál: az informatikai kiadások összértéke 1,73 milliárd dollár volt, míg Magyarországon csak 1,31 milliárd dollár. Ami a különféle szegmenseket illeti, a távközlés az egyik leggyorsabban növekvő terület. A visegrádi országok ebben is élen járnak a térségben: a fejlesztések az alapszol-

gáltatások elterjesztéséről egyre inkább a nagyobb hozzáadott értéket adó szolgáltatások felé tolódnak el. A vezetékes vonalról származó bevételekből ma még csak 9 százalékot tesz ki az adatkommunikáció, de ez az arány – az eltolódásnak megfelelően – 2005-re már 16 százalék lesz. Az adatkommunikáción belül pedig a fejlettebb szolgáltatásokat kínáló megoldások iránt nő majd a kereslet.

Az internethasználat is jókora fejlődés előtt áll, véli az IDC, s ennek nagy lendületet adhat az ingyenes internetszolgáltatók megjelenése. A számítások szerint a négy visegrádi országban 2005 végére a lakosság csaknem egynegyede havonta legalább egyszer böngészik majd az interneten; idén ez az arány még csak 11 százalék. Az internet terjedésével együtt jár az elektronikus kereskedelemről származó bevételek ugrásszerű növekedése: a négy közép-európai országban tavaly 100 millió dollárt tettek ki az e-kereskedelmi tranzakciók, de az idén már várhatóan 651 millió dollárra rúgnak.

A szolgáltatások közt a hardver- és szoftvertelepítés mellett egyre nagyobb teret kapnak az olyan nehezebb feladatok, mint az erőforrás-kihelyezés és a tanácsadás. Ezen a téren az államigazgatás a legnagyobb megrendelő, s utána a pénzügyi, valamint a távközlési szektor.

SCHOPP ATTILA

+online: www.idccentral-europe.com

Megjelent a Windows XP

(Folytatás az 1. oldalról)

Az XP-ből nem lesz Server változat, a kiszolgáló vonalat a .Net kiszolgálók viszik tovább. Az új rendszernek számos új szolgáltatása van a Windows 2000-höz képest; hagyományaihoz híven a Microsoft most is sok, korábban segédprogramok révén elérhető szolgáltatást integrált az operációs rendszerbe. Mindennek természetesen ára is van: a szokásos telepítésnél a rendszernek 1,5 gigabájtnyi helyre van szüksége a merevlemezben, a memóriáigénye pedig 128 megabájt. A cég szakértői, illetve az eTesting Labs felmérése alapján az XP sokkal gyors-

sabb a korábbi Windows-változatoknál, különösen a rendszerbetöltésnél és az alkalmazások indításánál. Az áttevett kezelői felületnek köszönhetően elődeinél egyszerűbben kezelhető. Ez az első olyan operációs rendszer-verzió, amelyet az Office XP-nél megszokott módon a telepítés után aktiválni kell.

A magyar változat november végére készül el, és december elején lesz kapható a viszonteladóknál.

CSÓRIÁN SÁNDOR

+online: www.microsoft.com/windowsxp/

Kézben tartott forgalom

(Folytatás az 1. oldalról)

A meglehetősen bonyolult felépítésű eszköz az útválasztók fölött helyezkedik el, és intelligensen irányítható vele a forgalom. Tétélezzük fel, hogy a felhasználó – például egy bank, egy biztosítótársaság vagy egy kormányzati intézmény – több internetszolgáltatóval áll kapcsolatban. Ha kiesik az egyik ISP, akkor annak forgalmát a LinkProof egy másik ISP-hez irányítja. Az eszköz akkor is beavatkozik, ha az egyik útvonalon túlzottan lelassul a forgalom: ilyenkor kiegyenlíti a terhelést.

A WebServer Director főként sokfelhasználós vállalatoknak lehet előnyös. Ilyen esetekben több, tükrözött webkiszolgáló működik. A WebServer Director feladata, hogy eldöntse, melyik webkiszolgálóhoz kapcsolja a felhasználót.

A Radware harmadik terméke a FireProof. Az eszköz a tűzfal

és a tartalék tűzfal közt végzi az intelligens irányítást. A megfelelő irányításhoz két FireProof-ra van szükség a tűzfalak két oldalán, amelyek együttesen, az adatcsomagok tartalma és a tűzfalak terhelése alapján határoz-

zák meg a megfelelő útvonalat. Ha az egyik cache kiszolgáló túlterhelt, akkor a Cache Server Director a másik cache kiszolgálóra tereli a felhasználót. Az eszköz lehetővé teszi, hogy fokozatosan bővítsék a rendszert, nem kell rögtön induláskor nagyobb kiszolgálót telepíteni.

MALLÁSZ JUDIT

Doctus

(Folytatás az 1. oldalról)

azonban csak töredékük jut eszébe egy-egy döntési helyzet előtt” – mondta Baracska Zoltán igazgató.

Ezért a rendszer képes a bonyolult döntési helyzeteket apró lépésekre lebontani, segítve a legésszerűbb megoldás megtalálását. Az eFlow szakértői puha ismereteknek nevezik azokat a tapasztalatokat, összefüggéseket, amelyeket a vezetők hosszú távú memóriájukban tárolnak.

A döntéstámogatás folyamatában azonban arra kell töre-

kedni, hogy a puha ismeretek leírhatóvá és mások által is hozzáférhetővé váljanak. Az általánossá tehető ismeretbázis kialakításában az okozza a legnagyobb nehézséget, hogy az ismereteket nehéz kihúzni a szakértőkből. A Doctus használó elemzőknek így az a feladatuk a tudásbázis összeállításakor, hogy ráleljenek a megfelelő döntési szabályokra.

Ezek kiderítésére az eFlow-ban megtörtént eseteket dolgoznak fel; a Doctus megfelelő modulja ezekből következtet a szabályokra, majd gráf formában jeleníti meg őket.

KELEMEN ZOLTÁN

Print Server
+ 11 Mbps Wireless
Firewall
Broadband Router
Wireless Barricade
A helyes egyenlet

Az SMC új Barricade Wireless Broadband Routers mindenki világsztárja. Ez a multifunkcionális router magában foglal egy 11 Mbps Wireless Access Point-ot, lehetővé téve a mobilitást mind az otthoni, mind a kis és közepes üzleti felhasználók számára. A Wireless Barricade további elemek:

- széles sávú összekapcsolhatóság kábel modem, ADSL-en, ISDN-en vagy egy 56k modemmel keresztül
- beépített 3 portos 10/100 Mbps switch
- beépített Firewall a hálózati védelemre
- IP megosztás lehetővé teszi az internet hozzáférést maximálisan 253 felhasználó számára

És említettük már a beépített Print szervert?



**Barricade
High Performing
Wireless Broadband
Router**


Switching


Wireless


Broadband


PC Caseivity

Distribútor
HRP
HRP HUNGARY KFT

1133 Budapest, Véső u. 7.
Tel.: 452-4600 Fax: 350-1351
www.hrp.hu

Sun Fire™
szervercsalád

nth
ready

Úgy falja az adatot,
mintha vasból
lenne a gyomra.
Ráadásul abból
is van.

Amikor a legfontosabb működéskritikus alkalmazásokhoz keres vállalati kiszolgáltót, biztos, hogy egy nehézsúlyú partnerre van szüksége.

A Sun Fire™ **midframe szerverek** a hagyományos nagygépes, azaz **mainframe rendszerek** tulajdonságait biztosítják közep-kategóriás, azaz **midrange áron**. Teszik mindezt úgy, hogy megőrzik rugalmasságukat és skálázhatóságukat, ugyanakkor a legújabb UltraSPARC III processzorral és a Solaris 8 operációs rendszerrel olyan teljesítményre képesek, mely mostanáig csak mainframe környezetben volt elképzelhető. A teljes redundancia és a csaknem minden alkatrész működés közben történő cserélhetősége által gyakorlatilag kiküszöbölhetőek akár a tervezett, akár a hiba okozta rendszerleállások. A gépcsálád azonos részegységekből épül fel, melynek révén a kisebb gépek egységei és alkatrészei változtatlanul használhatóak egy nagyobb szerverbe szerelve, így a vevők befektetésének maximális védelmét biztosítják.

A Sun Fire szervereket olyan innovatív gondolkodással terveztük, melyet Ön joggal várhat el a Suntól, a világ első számú UNIX rendszerszállítójától. Így hát nyugodtan megrendelheti az egész étlapot.

sun.com/sunfire

take it to the nth

 Sun
microsystems

44029

AKTUÁLIS

7

A Montana szállít a zsírónak

Csendes átalakulás

Vadász Pál, a Montana elnök-vezérigazgatója a cégcsoport ez évi teljesítményéről mondott néhány adatot. Véleménye szerint az idén jelentős forgalomnövekedés nem várható (tavaly a Montana Holdingnak, 8 milliárd forintos forgalom mellett, 400 millió forint haszna volt üzemi szinten). A részvénytársaság tavalyi 7 milliárd forintos forgalmát idén is teljesíteni fogja; eddig a forgalmuk 4 milliárd forint volt. Eközben a cég csendesen átalakul: csökken a hardverforgalmazásból származó bevétel, és nő a jelenleg 30 fős szoftverfejlesztő ágazat által hozott – és a hardverértékesítésnél jelentősen magasabb hasznot eredményező – bevétel. A csoport önfintaszírozó, de az akvizíciós növekedéshez mindenképpen külső tőkére volna szükség. Folytatják korábban megkezdett tárgyalásaikat is, azonban úgy látszik, a sokáig aktív amerikai pénzügyi befektetőcégek elbizonytalanodtak, és most erősebb lett az európai érdeklődés.

Mint arról néhány hete beszámoltunk, decemberben a Giro Rt. infrastrukturális szolgáltatásként elektronikus aláírás-hitelesítő központot nyit a bankoknak. A központot egy tender nyerteseként a Montana csoport építheti fel. A cég vezetői október közepén, sajtóbeszélgetésen ismertették a projekt részleteit.

Kőrös Zsolt, a Montana tulajdonában lévő Noreg Kft. ügyvezetője elmondta, hogy cégük korábban is foglalkozott információvédelmi megoldásokkal, de termékportfóliójukat a közelmúltban kiegészítették az ír Baltimore Technologies által fejlesztett PKI alapú elektronikus aláírás-hitelesítő megoldással. A konkrét rendszerről – éppen bizalmas jellege miatt – keveset beszélt, annyit azonban elmondott, hogy a zsírónál ők építik ki a teljes rendszert. Így a hitelesítő és regisztrációs központon kívül címtárszolgáltató és kulcsarchiváló alrendszereket is üzembe helyeznek, illetve információvédő alkalmazásokat is szállítanak. A megoldásuk már mostani állapotában is képes

ügynevezett minősített aláírások hitelesítésére, bár a törvényi előírások miatt a Giro Rt. most csak a fokozott biztonságú aláírás-hitelesítésre vállalkozik. Az általuk szállított rendszer szerepéről Kőrös Zsolt kifejtette: a Montana csoport és alvállalkozói, a Compaq és a Sun csak a szerveroldali infrastruktúra kiépítésére szerződtek, mint-

hogy a bankokban szükséges kliensoldali megoldások csak külön-külön projektek keretében, az adott bankban meglévő biztonsági infrastruktúra ismeretében és a bankkal együttműködve építhetők ki. Mindezzel együtt az ügyvezető kiemelte: a Baltimore PKI-rendszere Sun szervereken működik.

REVÉSZ GÁBOR

Bentley Fórum Budapesten

A MicroStation kifejlesztője, a Bentley Systems idén is megrendezte CAD/GIS kiállítását és konferenciáját Budapesten, ahol bemutatta a MicroStation legújabb, V8-as változatát. A MicroStation V8-ban a legfontosabb az új adattárolási megoldás, amely tovább növeli a program képességeit. Emellett számos további fejlesztés, újítás teszi hatékonyabbá a mérnöki munkát: például a DWG rajzok megnyitása, szerkesztése konverzió

nélkül, a továbbfejlesztett adatbázis-támogatás, a beépített Visual Basic for Application, az ingyenes rajzmegjelenítő program stb. Részletes ismertetés hangzott el a fórumon az Activ-Asset Plannerről, amely a MicroStation megoldását kínálja a terület- és eszközfelügyelet feladataira; vagyontárgy alapú megközelítése, beépített dokumentumkezelője teszi egységessé az információ tárolását, visszakeresését. A MicroSta-

tion GeoGraphics térinformatikai rendszer legújabb változata, az iSpatial Edition lehetővé teszi az OpenGIS-konform adatok tárolását és szerkesztését. A MicroStation iSpatial Edition térinformatikai információi Oracle adatbázison keresztül megoszthatók a szervezet tagjai közt.

HORVÁTH LÁSZLÓ

+online: www.bentley.com/products/v8/

Mégis eladják a GTS Europe-ot

A GTS Europe megvásárlásáról állapodott meg a KPNQwest és a Global TeleSystems (GTS). A GTS Europe tulajdonában van az európai szélessávú optikai és IP-hálózat, az Ebone, továbbá a GTS közép-európai leányvállalatai, így a GTS Magyarországon is. A tranzakció – a szükséges

engedélyek és jóváhagyások beszerzését követően – várhatóan 2002 első negyedévében zárul.

A holland KPN és az egyesült államokbeli Qwest szélessávú páneurópai gerinchálózatot üzemeltető vegyesvállalata, a KPN-Qwest – egy már megkezdett folyamat eredményeképpen –

fokozatosan a Qwest tulajdonába megy át.

A GTS Europe eladásával járó változások természetesen a GTS Magyarországot és a GTS-Datanet is érintik. A hazai leányvállalat egyelőre nem kívánja kommentálni a folyamatokat.

MALLÁSZ JUDIT

A legjobb Bull-év

Az informatikai szektor visszaesése előreláthatólag a jövő év közepéig tart, csak azután lehet fellendülésre számítani – így hangzott *Guy de Panafieu*-nek, a Bull csoport elnök-vezérigazgatójának IT-piaci prognózisa egy nemrégiben tartott sajtótájékoztatóján. A magas rangú üzletember a cég infrastruktúra-konferenciájának alkalmából tartózkodott Budapesten. A rendezvényre a világ minden részéről érkeztek ügyfelek, hogy megbeszéljék, melyek az iparág legsürgősebb feladatai. A nemzetközi konferencián a Bull csoport szakértői tartottak előadásokat, köztük Panafieu is.

Az elnök-vezérigazgató hangsúlyozta: most, hogy az internet körüli felhajtásból valódi, a nyereséges elektronikus üzletre felkészült globális gazdaság kezd körvonalazódni, az informatikai szervezeteknek új kihívással kell szembenéznük. Az

informatikának olyan megfelelő infrastruktúrát kell létrehozni, mely megalapozza a vállalatok jövőbeli sikereit, ugyanakkor elfogadható költségekkel jár.

A Groupe Bull üzletmenete jól alakult az idei első félévben, ám a második hat hónapos időszakban már a francia nagyvállalat is igazodni fog a nemzetközi tendenciákhoz. Panafieu szerint a cég még 2002 első félévében is mérsékelt teljesítményt mutat, de a második félév megint jobban sikerül. Magyarországon az idén még nem lesz lassulás, s nem is lesz rá idő; ugyanis mire ez bekövetkezik, a Nyugat is rákapcsol – mondta *Jean-Claude Desbois*, a Bull Magyarország ügyvezető igazgatója. A budapesti leányvállalat egyébként 2001-et eddigi legjobb évének tekinti: a bevétel elérte majd a 18 millió eurót, s ez mintegy 25 százalékkal haladja meg a tavalyi forgalmat.



Guy de Panafieu: fellendülés a jövő év közepétől

Hazánkat a Bull biztonságtechnikai szempontból kompetencia-központnak tekinti, és régióbeli projektek is megvalósultak már magyar részvétellel. *Daniel Le-Cogic*, a Bull európai vezérigazgatója szerint a biztonság különösen aktuális téma manapság. A cég a térség államainak gazdasági átalakulását is támogatni szeretné csakisúgy, mint az alkalmazkodást az Európai Unió jogszabályaihoz.

MÁRTONFFY ATTILA

Virágzik Európában az e-kereskedelelem

Az európai vállalatok a gazdasági recesszió fenyegetése ellenére is folytatják beruházásukat az elektronikus kereskedelem területén – derül ki az Accenture legújabb felméréséből, a The Unexpected eEurope című tanulmányból.

A megkérdezett 800 felsővezető 60 százaléka azt tervezi, hogy a következő 12 hónapban átlagosan 15 százalékkal növeli a kiadásait az elektronikus kereskedelem területén. Az új, éles versenykörnyezetben a vállalkozások az elektronikus kereskedelem nyújtotta hatékony megoldásokat keresik, ezért ruháznak be az elektronikus kereskedelemben például az irodai munka, az ellátási lánc, illetve az értékesítés és a marketing területén. Már nem az új ügyfelek megszerzése a cél, hanem

az ügyfélkapcsolatok elmélyítése az egyénre szabott megoldások révén.

Míg egy évvel ezelőtt a vezetők 74 százaléka szerint elektronikus kereskedelmi beruházásuk elsődleges indítéka az volt, hogy lépést tartsanak a versenytársakkal, ma ez az adat csak 54 százalék. A legtöbb vállalkozás most a meglévő lehetőségek kihasználására, a pozíciók megszilárdítására fordítja figyelmét. Minden eddiginél több vezető mondja azt, hogy elektronikus kereskedelmi kezdeményezéseik sikeresebbek bizonyultak – a múlt évi 34 százalékról idén 51 százalékra nőtt ez az arány. A sikert a nagyobb vállalkozások könyvelik el, noha korábban azt gondolták róluk, teret fognak veszíteni kisebb versenytársaikkal szemben.

Az európai vezetők a közeljövőben az elektronikus kereskedelem új formáinak (vezeték nélküli, beszéd alapú, televízió alapú) bevezetésére is gondolnak. A tanulmány azt jósolja, hogy hamarosan, a pontosabb fogalmazás érdekében, mindegyik univerzális kereskedelemről (uCommerce) kell majd beszélni, mivel a kereskedelem bármikor, bárhol bonyolódhat.

Noha Magyarországon az e-kereskedelem még gyermekcipőben jár, és helyzetét a magas távközlési tarifák megnehezítik, fejlődése ígéretesnek mondható. A fejlődés szempontjából kulcsfontosságú tényező az üzleti vezetők optimizmusa: 53 százalékuk a változást gyorsan követő vállalatnak tekinti saját szervezetét. A magyar cégek egyértelműen felismerik az e-kereskedelemben rejlő lehetőségeket: a vezetők 63 százaléka annak megítélése szerint az ország prosperitása annak függvénye, hogy mennyire sikerül bekapcsolódnia az új folyamatba. A hatásokat tekintve azonban óvatosak: a cégvezetőknek csak 37 százaléka mondja azt, hogy az e-kereskedelem gyökeresen átalakítja majd vállalatát.

MÁRTONFFY ATTILA



OLYMPUS LENS
AF 4.5mm 1:2.8

AJÁNDÉKBA!

Most minden egyes színes LED-nyomtatónkhoz Olympus C-1 digitális fényképezőgépet adunk ajándékba.





C9000
Sorozat

- Színes digitális LED nyomtatás: 21 színes lap/perc
- 1200x1200dpi valós felbontás, duplex egység
- A4, A3+, max. papírméret 326x900mm, papírkapacitás 2850 lap
- 320 MB RAM, 5GB HDD, hálókártya
- internetes nyomtatás, automata e-mail küldés
- Single Pass Technology

OKI, Network Solutions
for a Global Society

THE COLOUR OF BUSINESS
LIGHTS COLOUR ACTION



C7000
Sorozat



OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft.
1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com www.okihu.hu

44317

+online: www.accenture.com
www.szt.hu/hirek_hlr_ph
7id=11973

Mindenki kommunikál

IP alapú telefont, CRM megoldásokat és a vállalati kommunikáció legújabb technológiáit vonultatta fel partnereivel – az IBM-mel, az Onyxszal, az Avaya-val és a net.commal együttműködve – szakmai napján az Euronet Rt. A kommunikációs és ügyfélkapcsolati megoldások tervezésével, kiépítésével és szervizelésével foglalkozó cég három szekcióba hívta a mintegy 300 érdeklődőt.

A távközlési szolgáltatóknak bemutatták a net.com SCREAM rendszerét. A megoldással mód nyílik a sávzélesség optimalizálására; nem szükséges folyamatosan nagy sávzélességet fenntartani ahhoz, hogy az időnként jelentkező igényeket kielégítsék. A SCREAM révén bármilyen előfizető folyamatosan, pillanatnyi igényeinek megfelelően változtathatja a rendelkezésre álló sávzélességet.

A második szekció a vállalati

kommunikációval foglalkozott. Szó volt többek közt a kis- és középvállalati hang-adat integrációról, elsősorban az Avaya termékeire alapozva, valamint a BinTec VoIP telefonjait is bemutatják előben.

A harmadik szekció témáját az ügyfélkapcsolati megoldások alkották. Az Euronet e téren több beszállítóval is együttműködik. Az IBM FrontLine rendszere elsősorban a bankok, biztosítók, távközlési cégek és kormányzati intézmények teljes mértékben Java nyelven írt erőteljes megoldása. A kis-, illetve középvállalkozásoknak szánják az Onyx ügyfélkapcsolati portálját; ez teljesen új színfolt az Euronet palettáján. Segítségével a dolgozók, ügyfelek és partnerek a közös vállalati adatbázist saját ablakokon keresztül érhetik el akár a világhálóról is.

Sas Tibor kereskedelmi igazgató elmondta, hogy a vállalati

toknál ma már stratégiai kérdés a kommunikáció. Napjainkban már nem csupán a nagyvállalatokra jellemző, hogy korszerű kommunikációs megoldásokban gondolkodnak; a kis- és a középvállalkozások is egyre inkább fejlesztik rendszereiket. Ennek természetesen az is előfeltétele volt, hogy megjelenjenek a piacon olyan, a nagy rendszerekhez képest némileg korlátozott funkciókkal rendelkező megoldások, amelyeket ez a vállalati kör is meg tud fizetni.

Nemes Attila, az Euronet Rt. vezérigazgatója elmondta, hogy a részvénytársaság tervezett forgalma az október 1-jén kezdődött üzleti évben 1,7-1,8 milliárd forint. Valós esélyt látnak arra, hogy a mai formájában nem egészen egyéves cég már nyereséget termel.

MALLÁSZ JUDIT

+online: www.euronetrt.hu
www.szt.hu/ujzag_archivum.php
(2001.125, 41)
www.szt.hu/hirek_arch.php
(2001. 6. 14.)

Zéró konfiguráció

Elsősorban szállodáknak kifejlesztett internetes alközpontot mutatott be a magyar piacon a Robert Bosch Kft. távközlési üzletága. Az izraeli GlobalLoop rendszerével a hotelek vendégei úgy internetezhetnek és küldhetnek-fogadhatnak e-maileket (saját e-mail-címüket használva), hogy nem szükséges megváltoztatniuk noteszgépük eredeti beállításait (zéró konfiguráció). Az internetes alközpontok összekapcsolhatók a szálloda front-office rendszerével, így biztosítható a számlázás. Szintén a front-office rendszer gondoskodik arról, hogy a szobában lévő falicatlakozó csak a vendég szállodai tartózkodásának idejére aktiválódjon. A végpontok vagy egy-egy szabad rész érpárhoz, vagy a hotel alközpontjához (gyártó nem kötött) csatlakoztathatók. Az internetes alközpont azt is lehetővé teszi, hogy a szállodai szoba tévéké-

szülékéről egy set-top-box révén kapcsolódjon az ügyfél az internetre.

Wagner Richárd, a Robert Bosch Kft. telekommunikációs és biztonságtechnikai üzletágának vezetője elmondta, jelenleg a budapesti Hotel Békében és Hotel Heliában tesztelnek egy-egy 24 portos rendszert. Az internetes alközpontokat Magyarországon a Matávcommal és az Axeleróval közösen telepítik és üzemeltetik. A szállodáknak nem kell megvásárolniuk a rendszert, a havi bérleti díj végpontonként 5000-7000 forint. Lehetőség van arra is, hogy a felhasználók ADSL-en csatlakozzanak a hálózathoz.

MALLÁSZ JUDIT

+online: www.bosch.hu
www.szt.hu/ujzag_archivum.php
(2001/16, 19)
www.szt.hu/hirek_arch.php
(2001. 4. 9., 5. 8.)

DELL® Szakmai Nap

Jöjjen el szakmai napunkra, ahol a DELL termékújdonságairól és a HUMANSOFT ehhez kapcsolódó szolgáltatásairól első kézből kaphat információt.

**2001. november 8.
csütörtök 9.00-14.00
Westend Hilton
Budapest**

(1069 Budapest, Váci út 1-3.)

Részletes program és regisztráció:
www.humansoft.hu/events/szakmainap vagy
felvilágosítást kaphat az info@humansoft.hu e-mail
címen és a 270-7689-es telefonszámon.

HUMANSOFT
INFORMATIKA

HUMANSOFT Kft.
1131 Bp., Dolmány u. 12.
Tel.: 270-7600, fax: 270-7679
info@humansoft.hu

4305

ÚJ! Terméktámogatási ajánlat az Enterprise fejlesztőeszközökhöz. A részleteket keresse tovább!

Cross-Platform RAD akció!
Delphi 6 Professional + Kylix Desktop Development
Csak Visual Basic felhasználóknak!
184 000,- Ft!

Kylix akció! 69 900,- Ft*
Kylix Desktop Development Edition
*316 233,- Ft helyett. Árunk az ÁH-t nem tartalmazza!

TANFOLYAMAINK
Delphi - Kylix kezdő tanfolyam 2. sz. tanfolyam 12.
InterBase - SQL kezdő tanfolyam 17.
C++ Builder kezdő tanfolyam 8.
Java - JBuilder alap tanfolyam 3-7. tanfolyam 2-4. tanfolyam 22-24. tanfolyam 29-30.

Jelentős kedvezmény:
- ártámogatás,
- tanfolyamok,
- előfizetői kedvezmények egyúttal!

Borland
Borland Magyarország Kft.
1143 Budapest, Hungária köz 1-5.
telefon: (06-1) 467 17 00
fax: (06-1) 563 00 98
e-mail: info@borland.hu
www.borland.hu

44004

SPRINT SZOFTVER ÉS HARDVER

Acer TravelMate 529 ATX
PII 900, 128MB, 20GB, 24xCD,
S&K mod. 14" TFT, 10/170LAN WIRE
409 000,-

OKIPAGE Bw LITE
nyomtató
42 400,-

HP PhotoSmart 715
digitális fényképezőgép
3,3 megapixel,
3X opt. 2X dig. zoom
1000funkció valku
8 MB-es Compact Flash kártya
139 200,-

HP OmniBook XE3
Celeron 750, 64MB,
10 GB, 14" TFT
329 900,-

Microsoft Advantage akció!
Windows Pro magyar UppAdv OLP NL 50 700,-
Office magyar UppAdv OLP NL 56 400,-
Windows Server magyar UppAdv OLP NL 127 400,-
Norton Internet Security 2002 20 500,-
Kontrolling MoBiMouse 3.0 angol-magyar 12 000,-
Ankét rájáratással juttatjuk az nem tartalmazza a 30%-os ÁH-t
Ártámogatás és szoftver frissítések, illetve elektronikus kézikönyvek

Sprint Computer Kft. 1087 Budapest, Berzsenyi u. 3. Tel.: (1) 455-0232
8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel.: (22) 502-880
6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel.: (62) 552-233

4401

CÉGVILÁG

EGYHARMADÁVAL CSÖKKENT a Compaq bevétele a szeptember 30-án véget ért harmadik pénzügyi negyedévben a tavalyi év hasonló időszakához viszonyítva; 7,5 milliárd dolláros forgalom mellett 120 millió dolláros – részvényenként 7 centes – nettó működési veszteséget kellett elkönyvelnie. (Ugyanezen két érték egy évvel ezelőtt 11,2 milliárd dollárt, illetve 557 millió dollárt tett ki.) *Michael Capellas*, a Compaq elnök-vezérigazgatója a világpiac nehézségeivel és a szeptemberi terrortámadás után kialakult helyzetet magyarázta a gyenge teljesítményt. A biztató jelek közé sorolta ugyanakkor, hogy a negyedévben 600 millió dollárral csökkent a raktárkészlet, és sikerült újabb 100 millió dollárt lefaragni a működési költségekből. Mindemellett Capellas nem számít gyors javulásra: a negyedik negyedév várható bevétele 7,6-7,8 milliárd dollár lesz, csekély veszteség mellett.

Schopp Attila

A tökéletesség igényével

A tökéletesség igényével

Komplex kommunikáció
IP telefónia



www.lnx.hu

Az LNX a KPMG Számítástechnikai Csoport tagja

BÁRMILYEN ROSSZ idők járnak is a világ informatikai iparára, ismét nyereséges volt a Microsoft. A szoftvercég szeptember 30-án zárta 2002-es pénzügyi évének első negyedét: ebben az időszakban a bevétel 6,13 milliárd dollár, a működési nyereség 2,9 milliárd dollár volt. A bevétel 6 százalékkal haladja meg az előző év hasonló időszakának eredményét, a működési nyereség pedig 120 millió dollárral több, mint tavaly volt. A nettó nyereség mindazonáltal jóval kevesebb lett (1,28 milliárd dollár); a különbség legnagyobb része (980 millió dollár) egy befektetési veszteségből adódott. A Microsoft különösen elégedett a Windows 2000 és a .Net kiszolgálók értékesítési adataival. A jelenlegi negyedév adataira a várakozások szerint pozitív hatást gyakorol majd a most megjelenő Windows XP és a hamarosan boltokba kerülő Xbox játékkonzol. Ezek alapján a cég vezetése mintegy 3 milliárdos nyereségre számít.

Schopp Attila

Új modellek és új szolgáltatások az IBM-nél

Megújult a ThinkPad noteszgépek koncepciója az IBM-nél: a termékvonalat ezentúl az XTRA betűszo jellemzi (ez négy termékcsaládot takar). Az új modellek többségét a Bluetooth alapú, beépített vezeték nélküli kapcsolat és a beágyazott biztonsági alrendszer jellemzi. Ez utóbbi külön lapkával gondoskodik a felhasználók érzékeny adatainak (jelszavak, titkosító kulcsok, bizonyos állományok, levelek) titkosításáról. Továbbfejlesztették a bővítőhelyet: az Ultrabay Plus a lemez meghajtók (CD, DVD, floppy, LS-120, Zip) és az akkumulátorok mellett lehetővé teszi a külön numerikus billentyűzet vagy a WorkPad kézigépcsatlakoztatását is.

A bejelentett új modellek közül a hordozható X- és a mindent egyben tartalmazó T-sorozat (X22-es és T23-as modellek) a legkorszerűbb processzorokat, a beépített vezeték nélküli képességeket és biztonsági szolgáltatásokat is tartalmazza. Teljesen új a most megjelent ThinkPad R-sorozat, amely elérhető áron nyújtja az eddigi a T-sorozatra jellemző szolgáltatásokat. A belépő szintű új ThinkPad A30-as típus érdekessége, hogy két moduláris bővítőhellyel látják el.



A NetVista asztali gépeknél is új modellek jelentek meg. Ezzel együtt három részre bontották a családát egy másik betűszo, a MAX jegyében. A legtöbb modell (a belépő szintű A-sorozat kivételével) tartalmazza az IBM már említett beépített belső biztonsági megoldását.

A most bevezetett M-sorozatra a maximális teljesítmény jellemző: Intel 845-ös lapkakészlettel, Pentium 4-es processzorokkal és 16 megabájtos nVidia grafikus kártyákkal szerelték a modelleket. Mint a noteszgépeknél, itt is az A jelű modellek jelölik az elérhető árszintet; még Pentium III és Celeron processzor is található a kínálatban, de már a Pentium 4 is megjelent. Külön kategória az X-sorozat: ez a lapos TFT képernyőbe épített számítógépeket tartalmazza („minden egyben”, illetve újságunkban „gép képen” az ilyen konfiguráció elnevezése). A kis helyigényű X-sorozatú NetVista gépek 15 és 17 hüvelykes képtűlő LCD képernyővel egyaránt megvásárolhatók, és már Pentium 4-es processzort, Intel 845-ös lapkákat és ATI Rage 128 Ultra 4x AGP megjelenítőt is tartalmaznak.

HORVÁTH LÁSZLÓ

VÉLEMÉNY

Konvertibilis?



Sokadmagammal a „partvonalról” figyelem azt a társadalmat – az informatikai szakmai közösséget –, amelynek krónikásul szegődtem. Próbálok azonosulni a gondolataikkal, világlátásukkal, s rájuk támaszkodva felszínre hozni azokat a problémákat, amelyek elsősorban őket izgatják. Itthon most éppen azzal bíztanak mindenkit, aki hajlamos a csüggedésre, hogy a távközlési piac januári liberalizációja folytán újra megélnék a kereslet az informatikusok iránt.

Persze ettől még nem fogunk virágozó hazai iparról beszélni...

Hosszú időn keresztül nehezen fogtam fel, hogy valódi versenyhelyzetben miért állhatja meg jobban a helyét egy Magyarországon képzett szakember például egy osztrákkal, egy némettel vagy egy amerikaival szemben. A „legendás magyar szürkeállomány” című meszlagoat sohasem tudtam komolyan venni, a valódi magyarázat pedig mindig is izgatott. Végül aztán rájöttem. Nem volt ugyan reveláció, de némi jóleső érzést hozott magával.

Előző lapszámunk vezető anyaga foglalkozott a téma egyik vetületével, és egy közelmúltbeli tény is alátámasztotta az itthonról látható trendet: a németországi szabad informatikusállásoknak mindössze öt százalékát sikerült betölteni egy év alatt a „szellemi import” révén. Magyarországról pedig mindössze 1000-1500 szakember „tántorgott ki” a határon túlra.

Persze ettől azért a németországi informatika még nem indul hanyatlásnak...

Sokszor hallani ugyanakkor olyan panaszokat, hogy itthon túlképzett a munkaerő, hogy az oktatási intézmények rengeteg ballasztal terhelik meg a szakirányú előmenetelt. Pedig egyszerűen arról van szó, hogy ez a sokszor elmarasztalt oktatási rendszer az egyéb tudományokból olyan kiegészítő municiót ad, amelyhez nem ér fel a mégoly szakirányú külhoni képzési rendszer sem.

Shakespeare, Goethe, Madách, Dante, Beethoven, Kant... Ha egy kvízjátékban kellene megválaszolni, hogyan kerül az öt géniusz éppen ebben a sorrendben

egymás mellé, bizonyára lenne, akinek felrémlene valamiféle Karinthy a maga kérdéseivel. Holott azt gondolnánk: Shakespeare-ről legtöbbet az angolnak, Goethéről pedig a németnek kell tudnia, és így tovább, még ha az illető szoftveles tanárna valahonnan Magyarországról nemhogy tud mondani sokuknak nemzeti nagyjairól, hanem szegényt is hozna rájuk – holmi Faustokkal meg Hamlettel –, ha képesek lennének a pironkodásra. A döbbenetes az, hogy fel sem fogják, miért kellene nekik máshoz is érteniük, mint választott hivatásukhoz. Teszik a dolgukat, órábérben – jóval magasabb órábérben persze, mint amilyenről a „vendégmunkás” álmodhatna –, gyártják az algoritmusokat, s teljesítményük kifogástalan is mindaddig, amíg fel nem merül az igény valami másra is.

Azt mondják, nincs olyan dolog a világban, amelyet ne lehetne algoritmus-

...fel sem fogják, miért kellene nekik máshoz is érteniük, mint választott hivatásukhoz.

ként megfogalmazni. Elég viszont csak egy olyan szokványos, intim helyzetre gondolni, amely egy keresőrendszerrel folytatott párbeszédben valósul meg: kivéssé célirányos keresés – millió találat, túlspecifikált keresés – nincs találat.

Ilyenkor olyan segítséget kellene mobilizálni, mely a nyelvtudás-tapasztalat-kultúra egyvelegéből tevődik össze, s szétválaszthatatlanul fonódnak egymásba a valódi tudás különböző elemei.

S ezekben a helyzetekben a szakmáiban megszerzett – és művelt – tudomány kevésnek bizonyul majd. Később pedig a piaci versenynek olyan állomásai is lesznek, ahol csak az számíthat sikerre, folyamatos piaci növekedésre, aki képes a hagyományos kulturális értékeket is bevinni az alkotás folyamatába: kinek egy verssor, kinek egy dallam, kinek egy építészeti architektúra, kinek pedig egy vásznon látott mosoly segít megoldani az adott problémát.

A mi túlképzett közegünkben ez a kreatív mozzanat szinte fel sem tűnik – s így jó: a kultúra láthatatlan segítőtársa szegődik.

VARGA JÁNOS

SAS az APEH-ben

A SAS Institute Kft. szerződést kötött az APEH-hel, jelentette be Musza István, a SAS ügyvezető igazgatója cége felhasználói konferenciáján: az amerikai cég budapesti leányvállalata építi ki az adóhivatal külső kockázatkezelési rendszerét, amellyel az APEH – saját adataira támaszkodva – matematikai-statisztikai módszerek alkalmazásával vizsgálja az adófizetési fejelemet. A tényezők vizsgálatahoz a SAS adatbányászati szoftverre, az Enterprise Miner adja a háttérrel, lehetővé téve a modellek folyamatos karbantartását és kiterjesztését.

A nyolcadik SAS-klub résztvevői között ott voltak a pénzügyeztek, a közszféra, a tanácsadó cégek, az ipari és kereskedelmi vállalatok, a távközlési társaságok és az oktatási szervezetek képviselői. Musza hangsúlyozta: a SAS elmozdult a megoldások irányába, tevékenysége középpontjában azonban továbbra is a SAS-technológiák állnak. Míg ma portál biztosítja a felhasználói

csoportok közt a kommunikációt, a jövő hangsúlyja a technológiai platform kiterjesztésén lesz.

A mai erős piaci versenyben egy cég számára az intelligencia jelenti az egyetlen előnyt, hiszen nehezen másolható, megosztja az értékeket, továbbá mérhetővé teszi őket – magyarázta Musza István, miért választották a konferencia témájául az intelligens vállalatok kialakítását.

A SAS egyébként bevételét tekintve már 3 éve vezeti az üzletiintelligenciamegoldások világpiacát, s azon kevés cég közé tartozik, amelyek a mai, gondokkal teli világban is növelik árbevételüket és munkatársaik számát. A magyarországi leányvállalat hasonlóan jó eredményeket könyvelhet el – mondta Musza István. Jelenlegi időarányos árbevétele 60-70 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbi forgalmat, a munkatársak száma pedig 30 fővel bővül az év végéig.

MÁRTONFFY ATTILA

Így maradtam szegény

Szeptember huszonötödikén mintegy ötven azonos szövegű levelet kaptam egy fölöttébb tekintélyes hetilap nyilván hasonlóképp tekintélyes főszerkesztőjétől, akit egyébként személyesen – legjobb tudomásom szerint – nem ismerem. A levelekben egy női név volt és egy mobilszám, semmi egyéb. Se megszólítás, se záradék, se magyarázat, semmi. Az a hetilap valamikor egyszer rendelt tőlem írást, megállapodtunk a honoráriumban, én szállítottam, ők azonnal átutalták a pénzt, kapcsolatunk ezzel a legkielégítőbb módon lezárult. Illetve úgy látszik, mégsem.

Egy e-mail, benne egy telefonszámmal normális körülmények között nem sarkallna cselekvésre, ha valaki nagyon akar beszélni velem, majd felhív. Ha nem tudja a számomat, akkor küld egy e-mailt. Ha az e-mail-címemet se tudja, akkor elküldi az ÉS címére. Ha azt se tudja, akkor mi a fenét akarhat tőlem egyáltalán.

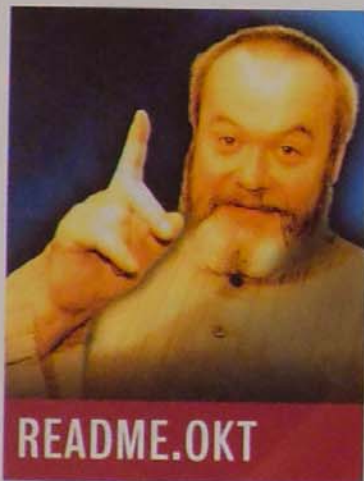
Ötven e-mail láttán viszont elbizonytalanodik az ember, aki ötven levélben mondja el ugyanazt, az valamit nyilván akar. Bizonyára az történt, hogy a közelmúltban jobblétre szenderült egy külföldre szakadt ismeretlen rokonom, és hagyott rám valami apróságot, bankoktat, biztosítótársaságokat, tengerhajózási vállalatokat, néhány áruházláncot, ilyesmit, a hagyatéki ügyintéző persze nem tudja, hol találhat meg, viszont véletlenül meglátta a nevemet abban a fölöttébb tekintélyes hetilapban, nagyon megörült, felhívta őket és kérte a segítségüket, hogy kapcsolatba léphessen velem, ezért jött az e-mail. És azért jött mindjárt ötven példányban, hogy a dolog fontosságát érzékeljem.

Így lehet, másképp sehog.

Felhívtam a megadott számot, egy roppant rokonszenves hangú hölgy vette föl a telefont, már a számon volt, hogy aztán hány millió dollárt kapok, ezzel akartam kezdeni, mert az üres fecsegés nem kenyerem, de aztán mégis inkább azt mondtam, hogy így meg úgy hívnak és kaptam ezt az ötven e-mailt satöbbi.

Nem lettem milliomas.

A roppant rokonszenves hangú hölgy azt mondta, hogy ő valamikor régen dolgozott ama fölöttébb tekintélyes hetilapnál, de ennek már sok éve, és azóta semmi kapcsolata nincs velük.



A főszerkesztő szokatlan aktivitására vonatkozólag semmifajta magyarázattal nem szolgált.

Továbbá nem hagyatéki ügyintéző, és távoli, ismeretlen, gazdag rokonom halálhírére sem hallotta.

Így hunyt ki lelkemben egy fénylő reménység.

Csupán annyi történt, hogy az illető főszerkesztő Outlook Expressre is önállósította magát, és elkezdett a saját szakállára levelezni, ahogy ezt mostanság az Outlook Express valamennyi telepített példánya teszi. Rendkívül sok levelet kapok az utóbbi időben, különféle ki mutatók, jegyzőkönyvek, támogatói nyilatkozatok, zárójelentések, periratok, olvasóforgalmi mutatószámok és szaktanácsadói tervezetek érkeznek hozzám, magánszemélyektől is, de főképp vállalatoktól, és nemcsak Magyarországról, hanem külföldről is.

Úgy tűnik, mintha az egész világ összes számítógépe megörült volna.

Lehet, hogy nyájas olvasóm ezt nem így látja, ugyanis ez a levélzuhag nem egyenletesen terül szét, hanem az öt e-mail-címemből csak háromra jön. A negyedikre sohasem kapok ilyen leveleket és az esetleg hozzátartozó Win32.SirCam.137216 wormot se, hanem oda kizárólag Hybris.B worm érkezik, abból viszont naponta három a minimum. Ezzel szemben a többi címre Hybris.B jelű féreg még sohasem jött, hanem csak a SirCam.

Hogy egy igazán nagy forgalmú levelezőkliensnek csak vírusból mit kell naponta lenyelnie, azt elképzelni se tudom, mindenesetre tény, hogy ezt az egészet az Outlook és az Outlook Express (a továbbiakban az Outlook Express kifejezés az Outlookot is jelenti) kavarja. Most olyan a világ, mint egy sok száz millió szereplős Laokoön-szoborcsoport, kétségbeesett felhasználók óriási tömegei reménytelen és halálos küzdelemben az Outlook Express sziszegő kígyóival. Az Outlook Express föllázadt és szembefordult az emberiséggel, az emberiség ennek megfelelően nyög és jajong, de eszébe sincs az Outlook Expressről lemondani, hanem ezzel szemben naponta több tízezernyi újabb példányt telepít.

Ez a világ megérett a pusztulásra, bár úgy rémlik, ezt már említettem. Mindenesetre addig még van egy kis időnk, és arra a kis időre lehetne esetleg valami más levelezőprogramot választani. Nem muszáj, persze, de ugye az Outlook Express olyan, mint Timur és csapata, naponta átfésüli a legbizalmasabb dokumentumainkat, szemelvénygyűjteményt állít össze belőlük, és azt elküldi az adóhivatalnak, a Moszadnak és a *Blikk* szerkesztőségének, a többi levelezőprogram viszont jóval kevésbé segítőkész.

Persze az Outlook Express eleve a rendszeren van, megvettük a gépet, hálozati zsinórját bedugjuk a konnektorba aztán tíz perc múlva már levelezünk.

Ez az, amit nem volna szabad.

PocoMail v2.5

Az Outlook Express nem lehet ugyan leszedni a gépről, viszont öt perc alatt letölthetünk a hálóról egy másik levelezőprogramot, azt telepítjük, kinevezzük alapértelmezett e-mail-klienssé, és ezzel az Outlook Express méregfogát eltávolítottuk. Nem egészen ugyan, de sok bajt most már nem csinálhat, mindenesetre soha senkinek az e-mail-címét ne tudasuk vele, egyáltalán soha, semmi körülmények között ne indítsuk el.

Most már csak az a kérdés, hogy a helyette belépő levelezőprogram melyik legyen. A kézenfekvő választás nyilván az Eudora vagy a Pegasus, a magam részéről használtam mindkettőt, és úgy látom, hogy mindkettő kiválóan alkalmas. De ugyanilyen jó a Calypso is, bár ennek a gyártása befejeződött, de a 3.30-as verziót továbbra is le lehet tölteni (<http://www.calypsoemail.com/>), kifogástalan holmi, tud mindent, ami kell. Viszont vegyük figyelembe, hogy e-mail-vírusok formájában és egyre dühöttebben támad az Antikrisztus, tehát az a helyes, ha valamennyi döntésünket e sajnálatos tényhez igazítjuk.

Hogyan tudunk az e-mail-vírusok ellen a leghatékonyabban védekezni?

Olyképpen, hogy a hordozóikat (tehát a vírusos leveleket) le se töltsük a POP3 szerverről, hanem ott, a biztonságos távolban semmisítjük meg őket, de nem ám RPG-7 típusú kézi gránátvető, illetve az ehhez rendszeresített PG-7V vagy PG-7VM jelű löszér segítségével, mint azt a nyájas olvasó gondolná, hanem egy olyan levelezőprogrammal, amely a veszélyes leveleket már akkor felderíti, amikor azok még a kiszolgálón vannak, és kellő határozottsággal lép föl ellenük.

Sajnos a Pegasus ezt nem tudja, és az Eudora sem, az utóbbi ráadásul mostanra némiképp elhjasodott és el is lustult, úgyhogy nem árt még egyszer körbenézni a piacon. Lehet, hogy olyasvalamit találunk, ami nem ingyenes, hanem kérnek érte mondjuk huszonöt dollárt, ez persze nagyon sok a semmihez viszonyítva, ám amennyiben a program beválik, akkor drágának nem mondható. Később majd lesz szó arról, hogy mi a drága, például a *Freehand 10* a maga hat-száz dolláros árcímkejével, az drága csakugyan. Viszont a PocoMail a maga huszonöt dollárjával egészen normális ajánlatnak mondható.

Tudását nem kívánom túlzott részletességgel taglalni, hiszen a program letölthető (<http://www.pocomail.com/>), és így mindenki kedvére tanulmányozhatja, úgyhogy szorítkozzunk a lényegre. Tömören összefoglalva: a PocoMail

v2.5 saját scriptnyelven van ellátva, azonban ezen a scriptnyelven makróváltást vagy bármiféle kártékony dolgot írni nem lehet. Viszont a scriptek a más levelezőprogramokból ismerős szűrőknél (amelyek persze vannak itt is) jóval hatékonyabban használhatók. Egyebek között már a szerveren képesek kiszűrni a gyanús küldeményeket, és azoknak onnantól kezdve annyi.

Amit pedig nem töltünk le, az ártani se tud.

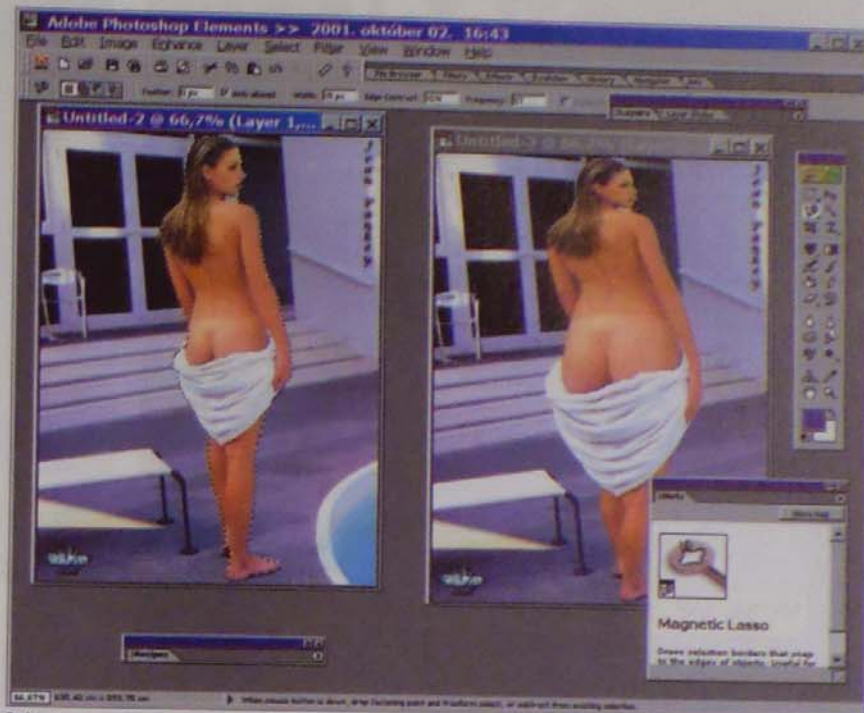
Ehhez képest a PocoMail többi tulajdonsága másodlagos, noha legalább fél tucat olyan további erénnyel bír, amelyek más programokban nem fordulnak elő, tessék nyugodtan tanulmányozni, ebből baj nem lehet. Egyébként mindent egyszerű szövegállományban tárol, tehát a levelek, ha szükséges, kívülről is hozzáférhetők. A postafiókok között öntevékenyen létrehoz egy Junk Mail nevűt is, és ebbe néhány dolgot mindenképp belepakol, nálam például a NET-HAPPENINGS Digest című remek hírlevelet is szemétpostának minősíti, próbáltam már lebeszélni erről, de egyelőre nem hallgat rám. Mindenesetre a Junk Mail itt nem a hulladékosár, hanem ugyanolyan postafiók, mint a többi, tehát a PocoMailnak megvan ugyan a véleménye a NET-HAPPENINGS Digestről, de azért nem hajítja ki, hanem ezt rám bízta. Viszont például az „I send you this file in order to have your advice” jellegű szövegeket tartalmazó küldeményeknek egyből nyakukat szegi, s egyidejűleg küld a feladónak egy levelet, amelyben elmondja, hogy a számítógépe igen nagy disznóságokat művel a gazdi háta mögött. Némelyik gazdi ezt a levelet megköszöni, aztán minden megy tovább.

Adobe Photoshop Elements

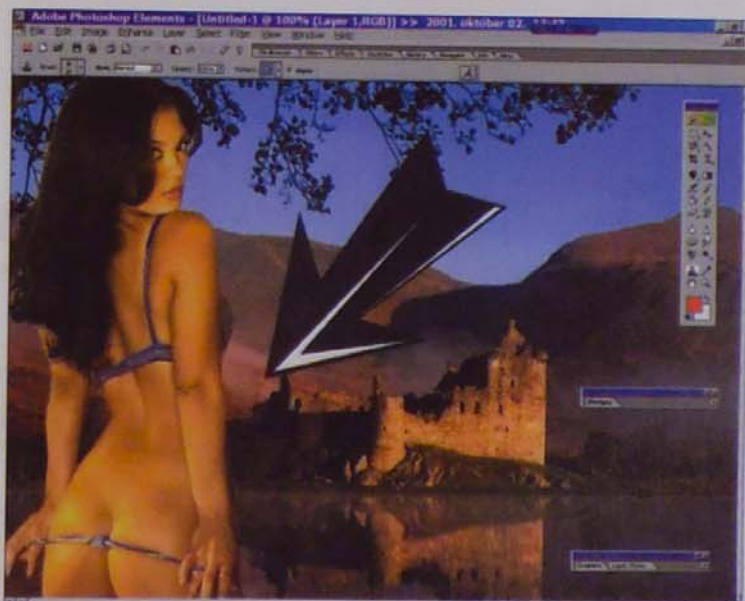
Grafikai alkalmazásokról aránylag rég volt szó e helyt, holott ilyesmivel babrálni a legkedvesebb időtöltéseim közé tartozik, vagy legalábbis tartozna, ha volna fölös mennyiségű időm, amelynek a kulturált eltöltéséről gondoskodnom kell. Sajnos azonban úgy látszik, hogy ennek a kínálatnak az elmúlt tíz évben többé-kevésbé a végére jártam. Képszerkesztőben van egyfelől a Photoshop, a Corel PhotoPaint, és a hasonló súlycsoportú, de ingyenes Gimp; aztán van a kereskedelmi alkalmazások széles mézönye, tehát különféle fél- vagy álprofi programoké, amelyek ezzel együtt kevesebbet tudnak, mint a Gimp; végül vannak a különféle, részben kereskedelmi, részben shareware, részben ingyenes hobbicuccok, egy részük szintiszta bővítő, más részük esetleg tud olyasvalamit, aminek a végrehajtásához a Photoshopban, a PhotoPaintben vagy a Gimpben egy kicsit ügyeskedni, sőt esetleg gondolkodni kellene. Persze alkalomadtán egy ilyen holmi is lehet érdekes valami-



1. kép



2. kép



3. kép

lyen szempontból, én például figyelemre méltónak találtam, hogy egy olyan gyártó, mint az Adobe, néha kicsoda gagyikkal hajlandó felvonulni ezen a piacon. Most pedig azt érzem figyelemre méltónak, hogy ugyanez a gyártó ugyanabban a kategóriában igen elegáns alkalmazással hozakodott elő.

Az Adobe Photoshop Elements természetesen nem a semmiből jön, elődjét úgy hívták, hogy Photoshop LE, azaz Limited Edition. Az Elements szó ennél jobban hangzik, noha persze nem kizárt, hogy a gyanútlanabb felhasználó Photoshop-bedolgozókat gyanít a csomagban,

és ezért veszi meg, de hát sírjon az ő anyukája. Aki viszont a saját fényképesztési remekműveit szeretné tovább tökéletesíteni, az a Photoshop Elements beszerzésével jól jár, látványos dolgokat állít elő, és közben nyugodtan mondhatja, hogy ez mind a Photoshopban született. Az Elements szóról meg is felelkezhetünk akár.

Érdekes egymás mellé tenni és összehasonlítani a Photoshop Elements és a Photoshop eszköztárát, ahogy az 1. képen látható. Balra a Photoshop, jobbra a Photoshop Elements szerszámládjája figyelhető meg, az eszközök helye mó-

dosult, de a kínálat nagyrészt átfedi egymást. Például a Photoshop Elementsben is megvan a Photoshop nagyszerű mágneses lassója, ami pedig nem éppen a hobbiszintű képszerkesztők alapfelszereléséhez tartozik. Egyet kaptint vele a népművész, aztán laza csuklómozdulattal a kimaszkoló motívum köré spulnizza és, ahogy a 2. kép bal oldalán látható, a hajadont bekerítettük, mint Boroszlót a császári hadseregek a harmadik sziléziai háborúban. Persze a cél nem pusztán a bekerítés, hanem a megfelelő szépészeti operáció végrehajtása, amit egy új rétegen abszolválunk, ám ez csupán egy-két billentyűmozdulat, s a jobb oldalon máris a szemet gyönyörködtető végeredmény tárul elénk.

Természetesen a Photoshop Elements a CMYK módot nem ismeri, merthogy arra csak kiadványszerkesztő profiknak van szükségük, továbbá nincsenek benne olyan bonyolult eszközök, mint például a Calculations vagy a Channel Mixer, amelyek a nótás kedvű fotográfust amúgy is csak idegesítenék. (Ügyvézi felhatalmazás nélkül folytatott megfigyeléseim szerint egyébként a Photoshop szolgáltatásainak bizonyos hányada még a sokéves gyakorlattal rendelkező ügynevezett profik egy része előtt is rejte marad.) Van ezzel szemben pirosszemeltávolító, ami a Photoshopban nincs, és ott elég furcsán is mutatna, továbbá itt van a Photoshop összes retusálószerkeze, mint például a Pattern Stamp. Vegyük szemügyre a 3. képet: a nyíljal jelölt helyen távvezeték-oszlop éktelenkedik, és a szovjethatalom energetikai vonatkozásairól szóló lenini tévtanok mérgével fertezetteti ezt az egyébként hangulatos

Ki védi az Internetet?

FireWall-1
RealSecure
VPN-1

CHECK POINT™
Software Technologies Ltd.



Mi védjük az Internetet!

www.checkpoint.com



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

36013

Notebook fél áron?

www.portocom.hu



PORTOCOM
LAPTOPOK, ÉRTÉKESÍTÉS, GARANCIA ÉS SZOLGÁLTATÁS

40018

Informatikai Tanácsadó Cég keres
1 fő rendszerszervezőt

Elvárások:

- jártasság adattárházak, nagy adatbázisok tervezésében, valamint

2 fő programozót

Elvárások:

- többéves gyakorlat Oracle adatbázisban,
- Oracle Forms programozásban.

A pályázatokat fizetési igény megjelölésével az alábbi faxszámra várjuk: 225-34-35
Tel.: 06/30-311-8491

44031



Druckluft, Kálte, Kontaktisztizító, Univerzális Irodagép-tisztító aerosolok.

Gyártó: Auto-Mobil Vegyi Kft.
6727 Szeged, Acél u. 27/C
Telefon: 62/480-640
Fax: 62/482-791
e-mail: automobil@tisznet.hu

44036

Most érdemes előfizetni!



Ha november 30-ig előfizet a Számítástechnika című hetilapra, megnyerheti a Dell Latitude 600-as notebookot vagy az 5 db Ericsson R380s mobiltelefon egyikét, Pannon Praktikum kártyával!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Előfizetéssel megrendelem a

Számítástechnika

nemzetközi informatika hetilapot példányban,

- egy évre: 12 000 forintért
 fél évre: 6000 forintért

Név (intézmény neve):

Cím:

A CW-SZT ONLINE használatához kérjük az alábbi sorokat is kitölteni:

USERNAME: E-MAIL:



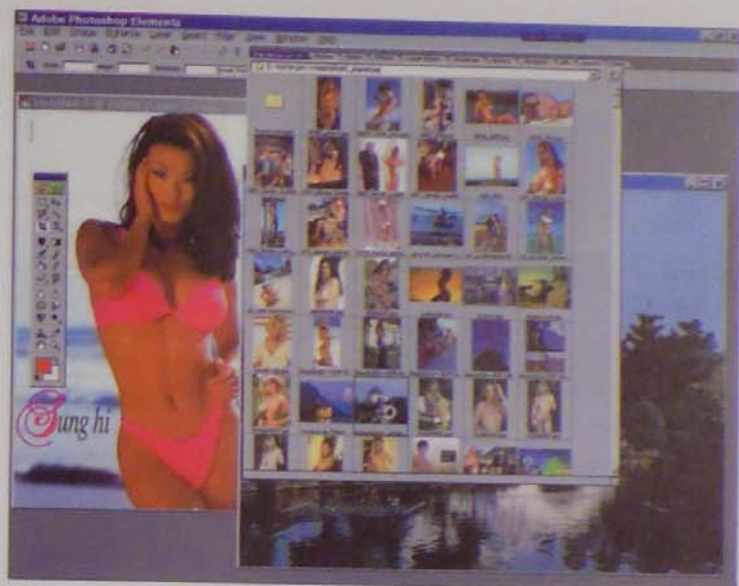
A megrendelőlapot az alábbi címre kérjük visszaküldeni:
IDG Lapkiadó Kft.
1374 Budapest 5, Pf.: 578 Fax: 269-5676

PANNON GSM
Az életem.

HUMAN SOFT



4. kép



6. kép

> fotográfiát. Eltávolítása persze semmiképp se nagy ügy, a Pattern Stampmal viszont még annyi se, hanem egészen pontosan három kattintás: az elsővel mintát veszek a villanyoszlop mellett a hegyoldalból, a másik kettővel pedig betakarom a rüt mütárgyat, és ezzel a táj melankolikus-borongós szépsége helyreállt. Mi több, van egy olyan eszköze, ami a Photoshopból nem ismerős számomra (talán mert csak az 5.5-ös Photoshopot van szerencsém ismerhetni, a 6-ossal még nem találkoztam), ez az eszköz pedig a szivacs, amellyel a kép színtelítettségét (saturate-desaturate) tudjuk lokálisan módosítani. Akkor jöhet ez jól, amikor mondjuk a régi Videoton televíziók színvilágát kell reprodukálnunk: emlékszem például egy zenei közvetítésre, minden szürke volt a képernyőn, a háttér, a közönség, a zenészek, a hangszerek, kivéve a csellót, az színes volt, méghozzá meggyipiros.

Fölösleges volna a Photoshop valamennyi eszközét felsorolva létszámlenőrzést tartanunk, a lényeg az, hogy itt vannak nagyjából, miáltal is a Photoshop Elements a vele egy kategóriába tartozó alkalmazások között fölöttébb előkelő helyen áll. Lehet, hogy a többiek (látszatra) több szolgáltatást pakolnak szét az asztalon, viszont amit a Photoshop Elements hoz magával, az közvetlenül a Photoshoptól való. Itt van például a Background Eraser: egymásra rakok két képet, aztán a fölősről néhány mozdulattal letörölöm a felesleget, és ott a montázs. Elég, ha a 4. képen még két-tőt húzok az egérrel, és utána maga a modell is elhiszi, hogy egyszer csak ugyan fotózták őt Tajvanon, Csang Kajsek emlékműve előtt.

És mindez valamelyest könnyebben használható, mint a Photoshopban, köszönhetően a program meglepően emberszabású felhasználói felületének,



5. kép

amelyben olyan praktikus dolgok vannak, mint az egykattintásos *Color Cast Correction* (5. kép), vagy mint a 6. képen látható állománybongésző, ami a Windows szokásos *Open* párbeszédablakjának a kiváltására hivatott, és ami mellesleg a Photoshop következő verziójának se okvetlenül válna hátrányára. (Pláne, ha nem lenne annyira lomha, mint amilyen.) Fölöttébb megnyerő továbbá a különféle paletták decens elhelyezése a mentősor alatt jobbra, aminek láttán első alkalommal merülhet föl bennünk az a gondolat, hogy a tradicionális Adobe-felületen uralkodó káros valamiképp korlátok közé szorítható.

Képposzerasztatója – panorámaképkészítője – is van, a PhotoPaintéhoz hasonló, csak annál szerényebb kivitel, de

hát ne feledjük, hogy olyan alkalmazásról beszélünk, amely a weben nyolcvan uszkve száz dollárért vásárolható meg, s amely ezért a pénzért átadja nekünk egy hatszáz dolláros program eszközeit, kivéve azokat, amelyekkel amúgy se nagyon tudnánk mit kezdeni.

Jó vétel. Manapság ritka az ilyen.

Freehand 10

Mint hogy a Freehand 10 hatszáz dolláros alkalmazás, eljátszhatnánk azzal a gondolattal, hogy tőle hatszázért egy nyolcvan-száz dolláros alkalmazás eszközeit kaphatjuk, ám ez nem volna igaz, minthogy nyolcvan-száz dolláros rajzolóprogram nem létezik. Vektoros rajzolóprogramból hobbiszintű kínálat

nemigen van, shareware- vagy freeware-kínálat tudtommal nincs, bővli jellegű rajzolóprogramot venni nem lehet, illetve a bővível is a nagy piacvezető alkalmazások látják el a publikumot. Hasonlatosan az egykori szocialista országok kommunista- és munkáspártjaihoz, amelyek – hitük szerint – a saját ellenzékük szerepét is kénytelenek voltak betölteni. Ami azt illeti, ez nem túl jó hasonlat, de most már hagyom.

Tulajdonképpen csak azért írok a Freehand 10-ről, hogy a szoftverpiac mélységesen irracionális mivolta feletti érzett bámulatomnak újólag hangot adhassak. Az informatika egészének értelem feletti, okkult jellegébe már rég beleenyogtam, viszont az a kecs és elegancia, amellyel az informatikai piac az ész valamennyi törvényének fittyet hány, borzongó csodálkozással tölt el mind a mai napig. Dicső eleink idejében más-képp mentek a dolgok, akkor kivitt az ember a piacra egy nagy, kövér, frissen fogott tökehalat, és kapott érte hetven tojást. Ha apró, bár friss tökehalat vitt, akkor kapott, mondjuk, húsz tojást, ha pedig ez a hal már kezdett bűdösödni, akkor nem kapott semmit, sőt esetleg farba is rúgták. Az informatikai piac ezzel szemben olyan, hogy a nagy, friss halat a vásárló esetleg meg se látja, noha esetleg tíz tojásért megkaphatná, ezzel szemben a kicsit és bűdösöt néha hetvenért is megveszi.

Természetesen nem azt akarom mondani, hogy a Freehand 10 apró és bűdös tökehal, hanem csak azt, hogy túl van árazva. Nem kicsit, hanem sokszorosan.

A problémák a felülettel kezdődnek, pedig azt a Macromedia láthatólag próbálta megbütykölni annak érdekében, hogy a Dreamweaverrel, a Directorral és a Fireworksszel valamiképp összhangba kerüljön, sajnos azonban a Freehand felületével korábban nem az volt a baj,

LENNE PLUSZ NÉGY ÉRVÜNK AZ EVO MELLETT...



Windows®XP with Pentium®4
processor optimizations

COMPAQ EVO TERMÉKCSALÁD – A SZÁMÍTÁSTECHNIKA EVOLÚCIÓJA

Az új Compaq Evo Desktopban szériefelszereltségként találja korunk legmodernebb proceszorát, az Intel® Pentium® 4-est. Az Evo megtervezésekor arra törekedtünk, hogy átfogó Compaq-megoldásokkal minimalizáljuk a hosszú életciklus alatt felmerülő összes költséget. De az Evo még ennél is többet nyújt: modern formatervezés, CarePac garanciakiterjesztés, a Windows XP-re felkészített rendszer, versenyképes ár: **199 800 Ft+áfa**. Compaq Evo termékcsalád. Mindazoknak, akik a fejlődést választják.

INNOVATÍV
VÁLLALATI MEGOLDÁSOK
A VILÁG BÄRMELY PONTJÄN

www.compaq.hu

A Compaq személyi számítógépein jogtiszta Microsoft® Windows®-t használnak.
www.microsoft.com/piracy/howtotell

© 2001 Compaq Computer Corporation. COMPAQ and the Compaq logo Registered in U.S. Patent and Trademark Office. Inspiration Technology is a trademark of Compaq Information Technologies Group, L.P. in the U.S. and other countries. Intel, the Intel Inside Logo, and Pentium are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.

COMPAQ
Inspiration Technology

44030

CISCO SYSTEMS
EMPOWERING THE
INTERNET GENERATION™

A Cisco Systems Magyarország Cisco Expo 2001 címmel
idén is megrendezi nagyszabású hálózati konferenciáját és kiállítását.
A Cisco Expo időpontja és helyszíne: 2001. november 28-29.
Hotel Inter-Continental Budapest, Konferencia Központ
Budapest, V. Apáczai Csere J. u. 12-14.



Discover all
that's possible
on the Internet

Előzetes a Cisco Expo 2001 témáiból:

- IP telefónia
- Adat-, hang-, video-integráció
- Vezetéknélküli hálózati hozzáférés
- Optikai hálózatok
- Tartalomszolgáltató hálózatok
- Cisco vállalati hálózatmenedzsment
- Biztonsági megoldások
- Garantált sávszélesség MPLS-en
- Új generációs Metro DWDM Transport
- Kábel TV alapú Internet elérés
Cisco eszközökkel
- Internet alapú üzleti megoldások
- Mit kínálnak a Cisco partnerek az ügyfeleknek?
- Az Intranet alkalmazása
belső vállalati folyamatokban
- Adat-hang integráció ISP
környezetben
- Költségsökkentés
és tartalomszolgáltatás
nagyterületű adathálózatokon
- Partnercégeink megoldásai

További információ és regisztráció: <http://ciscoexpo.cisco.hu> Részvételi díj: 12.000,- Ft + ÁFA

Partnereink:

Platina támogató:
SYNERGON

Aranyfokozatú támogatók:

IBM **matáv.com**
A Matáv Csoport tagja

Ezüstfokozatú támogatók:

EMC **NETvisor**
www.information.com

44032

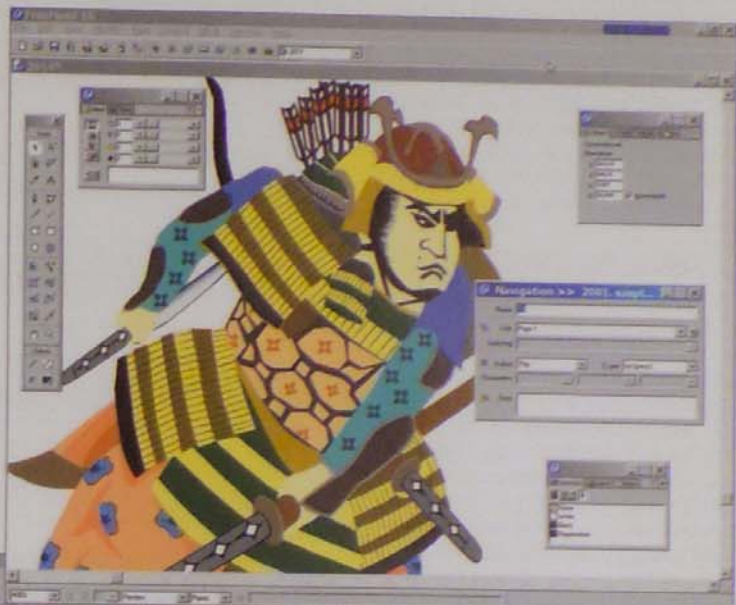
hogyan eltér a Dreamweaverétől, hanem hogy zavaros. Most már nem tér el annyira, viszont zavaros továbbra is. Főbb szó esett a tradicionális Adobe-felületen uralkodó káoszról, az Illustratort is jellemzi, de az a káosz innen nézvést a rend maga. Persze úszó paletták vannak itt is, meg ott is, csak hogy a Macromedia ezeket hol így nevezi, hol úgy, egy részük paletta, más részük felügyelő (angolul inspector, de úgy is elég hülyén hangzik). Ésszel föl nem deríthető, hogy melyiket mért úgy hívják, ahogy. Pedig ezt nem ártana tudni, mert egyébként a megtalálásukkal lesz kicsike gond.

Néha viszont abban sincs öröm, ha végre rájuk lelünk, kivált, ha ismerjük valamelyest a CorelDraw-t vagy az Illustratort, és ennek megfelelően, mondjuk, a rétegekért felelős palettán valamifajta hierarchikus objektumkezelőt próbálnánk találni. Ne keressük, nincs olyan. Aki rétegek és/vagy objektumok csoportos manipulálására vágyik, az vegye meg a jóval olcsóbb CorelDraw-t (amellyel mellesleg egy csúcshintű képszerkesztőt és sok minden mást is adnak), használja azt, és szegyejlje magát nagyon.

A Freehand 10 eszközsávján (toolbar) sok hasznos holmi akad, más kérdés, hogy itt van egy fő toolbar, utána van egy Xtra toolbar, továbbá van még egy toolbar, ami engem már a Freehand 7-nél lenyűgözött, és álmélkodásomnak hangot is adott e helyt. Ez nyilván azért van így, mert a Macromedia az eszközöket nem funkciójuk szerint, hanem a

programozók lakcíme és társadalombiztosítási azonosító jele szerint csoportosítja. Látható, persze, hogy másfajta tervezési szempontot is el tud képzelni, legalábbis erre utal az a körülmény, hogy a felhasználónak módot ad az eszközök újrendezésére, ami azonban további eszközsávok megalkotását és így a káosz növekedését vonja maga után.

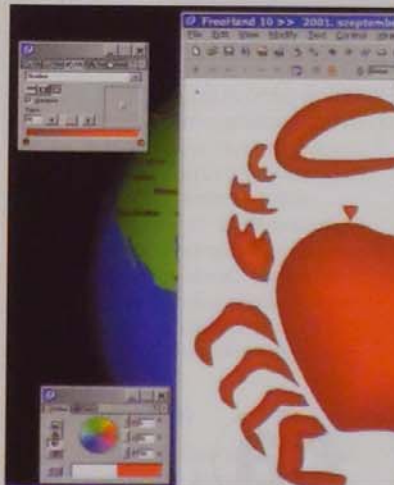
Ami mármint a 10-es verzió erőnyeit illeti, elsőként a *contour gradients*nek nevezett sajátosság említhető meg (7. kép); mint látjuk, az árnyékolás követi a motívum (esetünkben egy tarisznyarák) körvonalait. Ez a szolgáltatás a nyomába se ér ugyan annak, amit a CorelDraw-tól *mesh gradients* címszó alatt kapunk, viszont az előző verzió lineáris és radiális típusaihoz képest nagy lépés előre. (Minden relatív, ugyebár.) A másik jelentősebb újdonságot a 8. képen



9. kép



8. kép



7. kép

figyelhetjük meg, itt az történt, hogy létrehoztam a női fejet, majd azt átminősítettem úgynevezett szimbólummá, utána a szimbólumból ecsetet csináltam, és végül az ecsettel megalkottam azt a pacát, ami a samuráj homloka előtt a légtelen kavarog. Lehet, hogy nyájas olvasóm ettől nem fogja elhajtani a sarlót-kalapácsot, de mit tegyünk, ez van. Mellesleg a Freehand 10 a nyomásérzékeny digitalizálótáblákat se támogatja, illetve csak a lehető legmérsékeltbben és csak

a „vonal” nevű eszközzel összefüggésben. Továbbá bittérképekhez nem lehet vetett árnyékot rendelni, sőt szöveghez se, illetve csak akkor, ha előzőleg görbvé konvertáljuk.

Büszke még a Macromedia a Freehand 10 továbbfejlesztett navigációs paneljére, én ennek a büszkeségnek az okait nem látom ugyan egészen tisztán, ezzel együtt a tárgyat megmutatom, a 9. képen látható, ne mondja senki, hogy elcsiklom valami jó fölött. Azt pedig, hogy a Freehand 10-ből az eddig említettek kivül még mi minden hiányzik, ami a CorelDraw-ban, sőt esetleg az Illustratorban is megvan, nem fogom felsorolni, egyet említek csupán: webgrafika-készítő funkciók. Ez azért bűbáj, mert így a megtört szívű felhasználó a hatszáz dolláros Freehand 10 mellé újabb háromszáz dollárért egy Fireworks 4-et is kénytelen vásárolni, ez így együtt kilencszáz dollár, vagyis az örület maga.

Persze a Macromediának abszolút igaza van, ha veszik így is, csak vegyék. *Mundus vult decipi, ergo decipiatur*, mondták a régiek, a világ azt akarja, hogy becsapják, tehát be lesz csapva. És a világ e tekintetben mit sem változik.

VÁNCSA ISTVÁN

+online: www.catypsoemail.com
www.pocomail.com

Vannak akik a házat őrzik.



www.noreg.hu Telefon: 438-6380

Mi az információ védelméről gondoskodunk.

NOREG

ADATTÁROLÁS-MENEDZSMENT MÁSKÉPP

avagy BrightStor™ adattárolás-menedzsment megoldások

Az adattárolás-menedzsment immár évek óta folyamatosan növekvő költséget jelent, a benne rejlő lehetőségek pedig teljességgel kiaknázatlanok. Vagyis azok voltak eddig. Mert mindez mostantól megváltozik, mivel megalkottuk a BrightStor-t, a piac legátfogóbb adattárolás-menedzsment rendszerét. A BrightStor lehetővé teszi, hogy erőforrásait és adatait a teljes vállalatot átfogóan kezelje, protokolltól és platformtól függetlenül. Valójában ez az egyetlen megoldáscsomag, amely platform-függetlenül támogatja mindhárom iparági módszert (DAS, NAS és SAN). Így Ön valamennyi eBusiness-hez kapcsolódó szükségletét összefüggő eszkézként kezelheti, anélkül, hogy elveszne a részletekben. Lehetősége nyílik arra, hogy erőforrásait a teljes adattárolási infrastruktúrát figyelembe véve optimalizálja. És ami a legfontosabb, a BrightStor-ral nem csak tárolni tudja az információkat, hanem végre használni is.



Computer Associates™

HELLÓ, HOLNAP | EZ A COMPUTER ASSOCIATES | AZ eBUSINESS MENEDZSMENT SZOFTVER™

ca.com/storage

© 2001 Computer Associates International, Inc. (CA). Valamennyi itt említett áruvédjegy, márkanev, szolgáltatásvédjegy és cégemléka az azokat bejegyző cégek tulajdonja.

Újabb ZEN az asztalon

A NetWare 6-tal egy időben jelentette be a Novell a ZENworks for Desktops legújabb, 3.2 verzióját. A nevében a Zero Effort Networks (hálózatkezelés erőfeszítés nélkül) kifejezés egy olyan programra utal, amely a munkaállomások távolról való menedzselését teszi lehetővé.

A ZENworks előző verzióinak szolgáltatásait korábban már részletesen bemutattuk, most az új változat sajátosságait vesszük sorra.

Telepítés és eltávolítás

A program egyik szolgáltatása, hogy az operációs rendszert, illetve a komplett alkalmazásokat távolról telepíti a munkaállomásokra. Mivel az állományok meglehetősen nagy méretűek, ha egyszerre sok munkaállomásra kell azokat telepíteni, a hálózat áteresztőképessége szűk keresztmetszetet jelenthet. A megoldás: az állományokat tömörítve kell átküldeni a hálózaton. Az új verzióban a tömörítés módjánál választhatunk a sebességre vagy tárolóhelyre optimalizált tömörítés és a mindkét tényezőt figyelembe vevő eljárás között.

A korábbi verzióknál a távolról való telepítéshez szükség volt egy kis méretű, indító Linux partícióra a merevlemezben. A PXE (Preboot Execution Environment) technológiának köszönhetően erre az új verzióban nincs szükség, közvetlenül a hálózatról elindítható a telepítés.

A címtárra támaszkodó, házi rend alapú, távolról végrehajtott telepítéseket korábban csak a parancssorban kiadott parancsokkal lehetett vezérelni. Most lehetőség van parancs- (script-) állományokba rögzíteni ezeket a folyamatokat, és felügyelet nélkül lefuttatni őket.

Az azon hardver- és szoftverkonfigurációjú gépekre a telepítőállományokat célszerű nem egyenként, hanem egyszerre, multicast módon eljuttatni, ezzel számottevő idő és hálózati sávszélesség takarítható meg. Ez szintén új lehetőség.

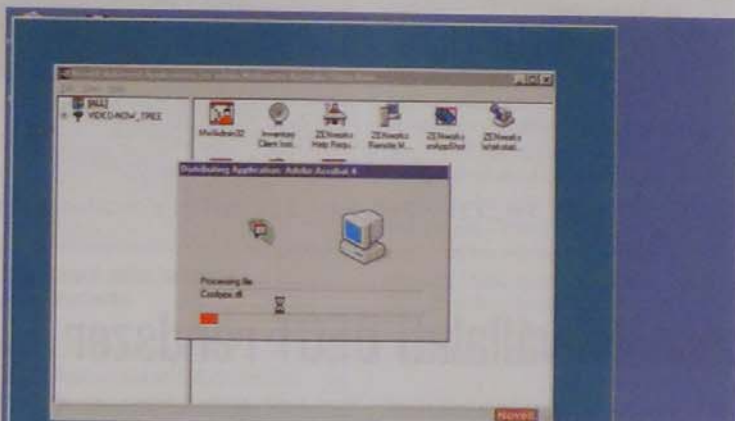
Terheléselosztás

A ZENworks for Desktops 3.2 a telepítőállományokról biztonsági másolat tárolását is lehetővé teszi egy másik kiszolgálón. Ha az egyiket már használja valaki, akkor automatikusan a másikhoz irányítja a munkaállomást vagy a felhasználót, így tulajdonképpen bizonyos mértékben terheléselosztást végez. Ha a telepítőállományokat tároló két kiszolgáló nagyobb távolságban van egymástól, például különböző telephelyeken, akkor automatikusan a közelebbi lévőhöz irányítja a kérést.

Ha az operációs rendszert, illetve az alkalmazások tömörített telepítőállományait – az úgynevezett image állományokat – CD-ROM-ra vagy más hordozható adattárolóra másoljuk, akkor nemcsak a hálózaton keresztül, hanem kapcsolat nélkül is telepíthetjük azokat.

Serverrel tesztelték. Az Application Launcher támogatja a licenccsökkentést, vagyis figyelmeztetést küld, ha az engedélyezett licenccsökkentés többet akarják egy időben elindítani az alkalmazást, sőt, akár le is tilthatja az alkalmazást.

Továbbfejlesztették a munkaállomá-

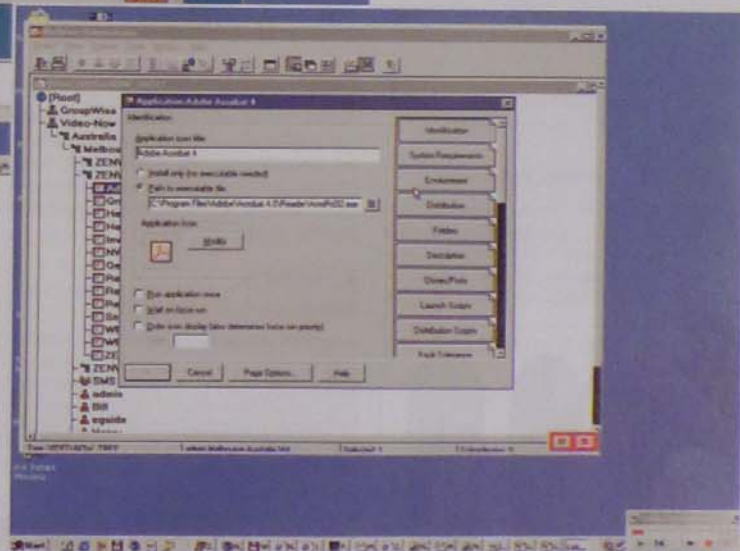


Nemcsak a telepítés, hanem időnként egy szoftver eltávolítása is gondot okozhat. A ZENworks for Desktops 3.2 verziója távolról is el tud távolítani minden, a 2. vagy későbbi verziója által telepített alkalmazást.

Új házi rendek

A felhasználókon kívül a munkaállomásokra is definiálhatunk házi rendeket. Ezekben olyan, a konfigurációra jellemző adatok rögzíthetők, amelyek függetlenek attól, hogy éppen ki dolgozik az adott gépen.

Nagyvállalati környezetben a vékony klienseket, illetve a régebbi, már elavult PC-ket gyakran használják terminálként a kiszolgálókhöz. Ezek menedzselését a ZENworks for Desktops Application Launcher komponense támogatja, amelyet szintén továbbfejlesztettek az új verzióban. Gyorsabb és megbízhatóbb lett a program, amit a Citrix MetaFrame XP-vel és a Windows 2000 Terminal



sok távolról való menedzselési lehetőségeit. Azokat a gépeket, amelyeknek a hardvere erre alkalmas, távolról, a hálózaton át is be lehet kapcsolni (wake up on LAN). Bizonyos adminisztratív műveleteket el lehet rejtetni a felhasználók elől, sőt, a távolról való vezérlés idejére le lehet tiltani a billentyűzetet és az egeret, nehogy véletlenül vagy szándékosan megzavarják a műveletet. Ez akkor for-

dulhat elő, ha a felhasználó a ZENworks for Desktops helpdesk segédprogramjával közvetlen segítséget kér a rendszergazdától. A rendszergazda távolról átveheti a munkaállomás képernyőjét és vezérlését, hogy megoldja a problémát, vagy éppen megmutassa a felhasználónak, hogy ilyen esetben hogyan járjon el.

Leltár- és nyomtatókezelés

Az új verzióval központilag és automatikusan készíthető hardver- és szoftverleltár a felügyelt munkaállomásokról. Leltárt általában minden cég készít, a gond csupán az, hogy azok hamar elavulnak, hiszen még a memóriabővítést, merevlemezcsere stb. is elfelejtik bevezetni, a sokkal gyakoribb szoftverfrissítésekről nem is beszélve. A ZENworks for Desktops-szal mindig az aktuális hardver/szoftverleltárt lehet összeállítani, anélkül, hogy a rendszergazda felállna géptől. Az új verzió támogatja a WMI (Windows Management Interface) szabványt, ezzel a korábbinál részletesebb információk nyerhetőek a PC-kről.

Egyszerűsödött a nyomtatókezelés. A nyomtatók nemcsak munkaállomásokhoz, hanem felhasználókhöz is rendelhetőek. Ez azt jelenti, hogy ha egy adott nyomtató használatára jogosult felhasználó bejelentkezik egy olyan munkaállomásra, amelyen korábban még nem dolgozott, a ZENworks for Desktops automatikusan telepíti arra a gépre a nyomtatómeghajtót. Így a felhasználó

bármelyik gépről ki tudja nyomtatni anyagait. Természetesen a nyomtatók munkaállomásokhoz is rendelhetőek, vagyis bárki használhatja azokat, ha az adott munkaállomáson jelentkezik be.

CSÖRIÁN SÁNDOR

+online: www.novell.com/products/zcnworks/desktops/
www.novell.com/competitive/zen/

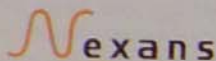
hamex



- router-ek
- switch-ek
- hub-ok
- USB-k
- converter-ek



- álló és fali rack-ek
- egyéb hálózati passzív elemek



- struktúrát hálózati rendszerek

- router-ek
- switch-ek
- hub-ok
- USB-k
- converter-ek



A fenti termékek disztribútora a: **hamex**

Hamex Rt. 1131 Budapest, Dolmány u. 26.; Tel: 236-4040; Fax: 236-4030; e-mail: info@hamex.hu; www.hamex.hu

44033

KIRK – a professzionális vállalati DECT rendszer

Átgondolt tervezés, elegáns skandináv design, könnyű használhatóság, kiváló minőség. A KIRK megszünteti a telefonálás fizikai korlátait. Alkalmazásaival a vállalati és közszférát célozza meg. A technológiai megoldásokban vezető cég gazdag múlttal, hagyományokkal rendelkezik. Termékeik közül most két DECT rendszert mutatunk be.

KIRK 500-as dect rendszer

Az új KIRK 500-as professzionális egycellás dect rendszert a kis- és középvállalatok számára tervezték. A rendszerrel megoldható, hogy állandóan elérhetőek legyünk (növeljük ügyfeleink elégedettségét a cégünkkel szemben), ezáltal nem



KIRK professzionális dect kézbeszők

kell ügyfelünket visszahívni, munkatársainkkal ingyen beszélhetünk (költségmegtakarítás)... Ez csak néhány, ám nagyon fontos tulajdonság, ami vonzóvá teszi ezt a telekommunikációs formát. A KIRK 500-as dect rendszer egy kis - pénzügyileg vonzó - vezeték nélküli telefonrendszer, kiváló lehetőséget nyújtva arra, hogy növelje cégünk hatékonyságát. A rendszer DECT/

GAP szabványon szerint épül fel, 8 analóg vonal lefedésével. A rendszer teljes mozgásszabadságot biztosít mind épületen belül, mind azon kívül.

Tipikus felhasználók

A KIRK 500-as dect rendszer ideális megoldás mindazok számára, akik olyan üzletmenetet visznek, ahol nélkülözhetetlen az állandó elérhetőség. Építésszek, gépjármű-forgalmazók, kertész centrumok, jogászok, reklámszakemberek, szállodák, nyomdák, szupermarketek...

A rendszer alapvető tulajdonságai

A rendszer analóg módon bármilyen telefonközponttal csatlakoztatható. A vezeték nélküli (nincs szükség kábelezésre!!) repeatereknek köszönhetően (csak 220 V-ra van szükség!) a már meglévő épületekben is kiépíthető anélkül, hogy az épületben bontanunk vagy új kábeleket kellene lefektetnünk. A rendszer alapja egy bázis/kontroll egység, amely a cég telefonközpontjához csatlakozik. A rendszerhez 8 vezeték nélküli kézbesítőt csatlakoztathatunk, amelyeken egyidőben 6 személy beszélhet. A beszélgetés átirányítható a kézbesítők között. A „házon belüli” kommunikáció ingyenes.

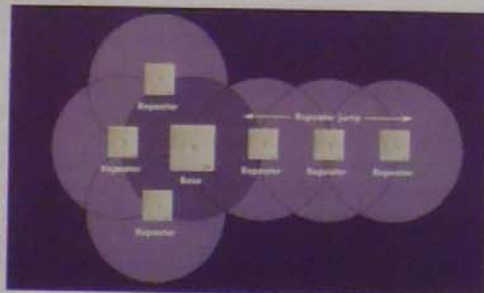
Írányított antenna használata

Az írányított antennával a hatósugár 1000 méterre növelhető.

Egy speciális tulajdonság – amely egyedülálló a telekommunikációs piacon – lehetővé teszi, hogy egymás után sorban elhelyezhessünk 3 repeatert (kábelezés nélkül), ezáltal növelve meg a hatósugarat. A KIRK 500-as rendszer ezzel a tulajdonsággal egyedülálló a piacon.

KIRK 1500 – A flexibilis multicellás dect rendszer

A KIRK 1500-as rendszer az 500-as rendszer „kibővített” változata. Az alközponttal való analóg kapcsolat alternatívájaként az illesztés digitálisan is létrehozható, ISDN alapon. A 2 Mbps-os PRA (Primary Rate Access) IWU kártya egy 32 csatormós digitális kapcsolatot eredményez. A digitális ISDN kapcsolat nagy előnye, hogy jóval szűkebb jelszámot foglal el, melynek köszönhetően megnöveked a rendszer kapacitása (analóg kapcsolat esetén 128 kézbesítőt, ISDN-nél 250). A rendszerbeállításához egy kártya is elegendő. A vezetékes bázisállomásoknak és a vezeték nélküli repeatereknek (nincs szükség kábelezésre!!), csak



220 V szükséges) köszönhetően a hatósugár szinte korlátlanul növelhető. A KIRK 1500-as ideális vezeték nélküli megoldás a közép- és nagyvállalatok számára.

SMS küldése

Egyedülálló megoldás a rendszeren belüli szöveges üzenet (SMS) küldése, amely lehetővé teszi, hogy üzenetet hagyjanak, ha éppen nem tudjuk felvenni a telefonunkat.

KIRK 1500 Kontroll Egység (CCFP)

A CCFP (Central Control Fixed Part) a dect rendszer szíve. Az egység felügyeli a bázisállomások, összehangolja a rendszert a zavartalan működés érdekében, visszahangszűrés, vonal késésének kompenzálása, stb. A CCFP kezeli a kapcsolatot az alközponttal, beépített memóriája tárolja a működés alatti adatokat. A CCFP gyakorlatilag alaplapként működik a szükséges alapvető kapcsoló áramkörökkel és számos slottal a plug-in modulok számára.

Köszönhetően a moduláris felépítésnek egy erősen versenyképes megoldást jelent a piacon azzal, hogy csak azokat a modulokat kell installálni, amelyek az adott körülmények között szükségesek. Mindezek lehetőséget nyújtanak arra, hogy a rendszert bővítsük, ha a telefonközpontunk is bővíti.

A kontroll egység működteti a bázisállomásokat normál kéteres vezetéken keresztül. Bázisállomásonként egy vezetékpar szükséges, a kábel hossz-sza maximálisan 7000 méter lehet. A nagy rendszerrel szintén használható az irányított antenna.

Információ: **Waltner Adrián**
HAMEX Rt.

1131, Budapest, Dolmány u. 26.
Tel.: 236-4040, E-mail: kirk@hamex.hu (X)

44010

Öt év után révbe ért

Október elején az IBM termékbejelentései között egy számos technológiai újdonságot hordozó berendezés is megjelent.

Horváth László mutatja be a Regatta képességeit.

Nem kevesebb, mint öt évig tartó fejlesztőmunka eredményeként született meg az IBM eServer pSeries 690 szerver. Kialakításához a nagygépes és a mikroprocesszor-technológia területén elért fejlesztések eredményeit használták fel. Az IBM p690 „Regatta” kódnéven vált ismertté, és több, az üzletvitelhez szükséges alkalmazás egy szerveren való egyesítését támogató megbízhatósággal és rendszerszolgáltatásokkal rendelkezik.

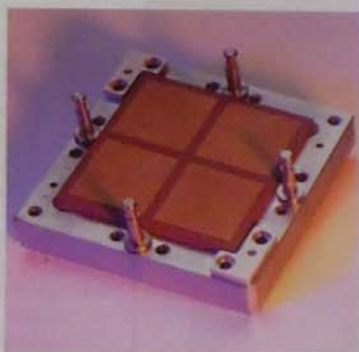
Jellemző a Regatta teljesítményére, hogy kapacitása egészen 32 szimmetrikus processzoros (SMP) rendszerig növelhető. Ugyanakkor 256 gigabájt memória befogadására képes, 160 PCI-bővítőhelyet tud kezelni, emellett 4,5 terabájt belső tárolókapacitása lehet.

Mikroprocesszor

A Regatta felépítése az új processzor-technológia gyermekén, a Power4 lapkán alapul. A réz alapú SOI (Silicon on Insulator) technológiával előállított Power4 processzor lapkája 170 millió tranzisztorból áll. Könnyíti az alkalmazások átírását erre a processzorra, egy binárisan kompatibilis elődeivel, a korábbi RS64 és Power3 processzorokkal.

A „kiszolgáló egyetlen lapkán” megoldás szerint a lapka két darab 1 gigahertznél magasabb órajelű processzort, egy nagyméretű közös, másodlagos (L2) memória-gyorsítótárat, egy nagy sávszélességű rendszerkapcsolót és I/O-vezérlőket foglal magába. A másodlagos gyorsítótár és a processzorok között az adatáramlás 100 gigabájt/másodperc feletti, és még a külső harmadlagos gyorsítótár is 14 gigabájt/másodperc sebességgel érhető el.

A Regatta építőelemei nem önmagukban a Power4 processzorok, hanem az ezekből egybeépített processzormodulok (MCM, azaz Multi-Chip Modul). Egyetlen modul négy Power4 lapkát tartalmaz egy kerámiahordozón, így nyolc processzoronként növelhető a Regatta teljesítménye. (Számításgényes alkalmazásoknál, hogy a másodlagos gyorsí-



Négy Power4 lapkát tartalmazó processzormodul

tár közös használatából fakadó esetleges várakozásokat kiküszöbölik, lapkánként egy, modulonként négy processzor is alkalmazható.) A processzormodulban a lapkák egymástól 90 fokban elforgatva helyezkednek el, így minimális a lapkák közötti távolság, s nagyobb lehet a lapkák közötti kommunikáció sebessége.

A vetélytársak áráinál önmagában is jelentősen olcsóbb az IBM eServer pSeries 690, ráadásul nagyobb teljesítményű processzorának hála, a működési költségek is csökkenthetők vele.

Felépítés

Nagygépes jelleget sugall a – redundáns – tápellátást is magába foglaló, egyetlen 24 hüvelykes keretszekrényes (rack) kialakítás is (szükség esetén bővítőszekrényrel az alapház négy I/O-fiókja továbbiakkal egészíthető ki). A toronyban elhelyezett központi egység a processzormodulokon kívül egy önálló memóriával rendelkező szervizprocesszort és a memóriarendszert tartalmazza. Ez utóbbiban minden processzormodulhoz a harmadlagos gyorsítótáron keresztül két memóriahely kapcsolódik. Ezekbe dupla adatelérésű (DDR), 4 bit hibakorrekcióra képes Chipkill memória tehető.

Mindegyik, a Regattába beépíthető I/O-fiók tartalmaz 20, működés közben cserélhető PCI-bővítőhelyet és 16, üzem közben cserélhető merevlemez-beépítő helyet. A központi egység és az I/O-fió-

kok közötti kapcsolatot távoli I/O- (RIO-) kábelek teremtik meg. A rendszerhez tartozik egy médiafiók is, ez tartalmazza a kezelőpanelt, a hajlékonylemez-meghajtót, egy CD-olvasásra képes egységet, emellett további három adathordozó számára van még hely itt.

Minden p690 része a Hardware Management Console (HMC), egy dedikált munkaállomás, amely soros vonalon csatlakozik a Regatta szervizprocesszorához. Egy ilyen számítógép négy p690-essel tud együttműködni.

Részt vállal a HMC egy ebben a kategóriában új szolgáltatás, a valódi logikai particionálás kezelésében, felügyeletében is. A logikai erőforrás-megosztás alapján a Regatta nem csupán egyetlen nagyméretű szerverként használható, hanem akár 16 „virtuális” szerverre is felosztható, ezeken az AIX 5L és a Linux operációs rendszerek tetszés szerinti kombinációban futtathatók. A Regatta logikai particionálása változatos erőforrás-megosztást tesz lehetővé: egy vagy több processzort is létrehozható virtuális kiszolgáló. Az egyetlen megkötés, hogy minimum egy processzort, legalább 1 gigabájt memóriát és a szükséges I/O-erőforrásokat kell tartalmaznia a logikai particiónak. Természetesen az egyes virtuális szerverek az operációs rendszer egy-egy saját másolatát futtatják elkülönített erőforrásokkal, ezáltal egy esetleges programhiba csak az aktuális virtuális gép leállítását okozhatja.

Üngyógyító architektúra

Az IBM Project eLiza kezdeményezésre építve a Regatta egy olyan Unix-szerverre vált, amely többretegű üngyógyító képességgel rendelkezik. Ezáltal értékes segítséget nyújt a kiszolgáló folyamatos működésének biztosításához, még súlyosabb meghibásodások és rendszerhibák esetén is. Beépített érzékelők észlelik előre, ha valamelyik összetevő (például az egyik processzor, a gyorsítótár vagy a memória, esetleg a háttértár valamelyik része meg fog hibásodni. Így a szervizprocesszor az érintett részegységet kiiktathatja, a feladatokat automatikusan átírja a szerver folyamatos üzemben tartása mellett. Ehhez járulnak a redundáns megoldások a tápegységek és hűtőventilátorok között, valamint az üzem közben cserélhető elemek. A rendszerlogikát felkészítették arra is, hogy megkeresse a felmerülő problémák okát, mielőtt azok a meghibásodások láncreakcióját indítanák be.

Ahol még ez sem elegendő, ott a folyamatos működés biztosítása és a további méretezhetőség érdekében több Regatta fűrtbe köthető. ¶

+online: www-1.ibm.com/servers/eserver/pseries/hardware/datactr/p690.html
www.szt.hu/ujzag_archivum.php
(2001/41)

Ön
meg-
találja
ügyfelét?

A béka tökéletesen rejtőzködik. Vadászik, a golyva elől bujkál, esetleg dehidatani szeszitáját tölti ki tudja!

Pedig, ha fontos számunkra a béka, mindez lenyerve lebet – és jó, ha ezek az információk keznel yamnak

Az Euronet Rt.,

a kommunikáció szakértője, megoldásaival a minőségi ügyfélkezelést támogatja:

- Automatikus hangbemondó rendszerek (IVR)
- Call Center megoldások, kis operátorszám esetén is
- Contact Center megoldások (kapcsolat minden médian keresztül)
- Ügyfélkapcsolat-kezelő szoftverek

euronet +36 1 270-9500
www.euronetrt.hu

Késésben

a 3G

A mobilpiacon világszerte tapasztalható gazdasági lassulás és az új technológiák hiányosságai a mobilipar bizonyos fokú bénultságát eredményezték. Nem múlt el nyomtalanul, hogy az egész iparág hazárdfrozott és hatalmas összegeket veszített. Világviszonylatban a szolgáltatók mintegy 200 milliárd dollárt „pazaroltak el” arra, hogy 3G-licencket vásároljanak, s ezáltal súlyos adósságokba verték magukat. Mi lehet ezek után a legfőbb érdekük? Természetesen az, hogy befektetéseik valamiképpen megtérüljenek.

A 3G-telepítések azonban késlekednek, és a kísérletek során is számos műszaki akadály merült fel. Többben baljós előjelnek tekintették például azt a Vodafone-bejelentését, mely szerint UMTS hálózatának kapacitása nem elegendő a multimédia-szolgáltatások teljes körének támogatására. Szintén rossz jelnek tekinthető, hogy a japán NTT DoCoMo 2001 májusáról 2001 októberére halasztotta kereskedelmi W-CDMA szolgáltatásának elindítását.

A baljós jelek ellenére van azonban remény – vélekedik Eirwen Nichols, az Ovum vezető tanácsadója. Úgy tartja, hogy a 3G technológiák lehetőségei és korlátai már jó ideje nyílt titoknak minősülnek, csupán a marketinggépezet tartotta életben a multimédiás 3G-világ hamis reklámját. Az elvárásoknak – különösképpen a hálózatépítések kezdeti szakaszában – a valóság talaján kell maradniuk, elkerülendő, hogy a 3G rendszerek is a WAP-csapdába essenek.

Jelen helyzetben az előremutató út a 3G-hálózatok tökebefektetéseinek minimalizálása. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy rugalmas indulóstratégiát kell kidolgozni, ezt a piac megérésekor és a körülmények megváltozásakor át lehet majd alakítani.

Építés, vásárlás vagy megosztás

A legtöbb szolgáltató gyenge pénzügyi háttérrel lépett be a 3G világába – vélekedik Eirwen Nichols. A hálózatépítések még csak a kezdeti fázisban tartanak, és az infrastruktúra-költségek hatalmasak lesznek. A szakember szerint a szolgáltatók csak Európában legkevesebb 100 milliárd dollárt költenek 2006-ig e célra.

A mobiltársaságok három út közül választhatnak: hálózatot építenek, hálózatot vásárolnak vagy megosztják a hálózatokat, attól függően, hogy az illető ország licencfeltételei milyen előírásokat rónak rájuk. A legrágább megoldás, ha valaki saját hálózatot épít. A magas költségek dacára sok szolgáltató – a szabályozási előírásoknak köszönhetően – kénytelen ezt az utat választani. Némi gyógyírt jelenthet a költségek ellen a hálózatok megosztása. Ennek mértéke esetenként eltérő lehet: kezdődhet a torony- és antennamegosztásnál, de kiterjedhet egészen a rádiós hozzáférési hálózat megosztásáig. Ez a modell hozzásegít a költségek csökkentéséhez, biztosítja a gyorsabb hálózatépítést, továbbá csökkenti az infrastruktúra elemeinek és az antennáknak a számát.

Kétségtelen tény, hogy eljön a 3G kora, ugyanakkor az is tény, hogy a kockázati tőke elapadt – állapítja meg az Ovum vezető elemzője. Ilyen körülmények

Van remény. Jelen körülmények között a befektetések összegének leszorítása, illetve a GPRS–3G átmenet jelentheti a kiutat.

között az a legfőbb, hogy olyan stratégiai üzleti tervek készüljenek, amelyek lefaragják a kiadásokat, és a tőkebefektetés/nyereség arányra összpontosítanak.

Középpontban az adatszolgáltatás

A 3G-rendszerek nem nyújtják a közeljövőben az ígért szolgáltatásokat – vélekedik *Ian Goetz*, a Tellabs mobilrészlegének vezetője. A szakember szerint a harmadik generációs mobilrendszerek sikeréhez elengedhetetlen a mobil-adatszolgáltatások elterjedése. Ezt némileg akadályozza a WAP lassú felfutása, továbbá a GPRS-végkészülékek késlekedése.

A szolgáltatók meglehetősen nehéz helyzetben vannak. Eddig a mobilpiac növekedése minden várakozást meghaladt ugyan napjainkban több országban a telítettség jelei mutatkoznak. A fokozódó verseny hatására egyre lejjebb mennek az árak, a mobiltársaságoknak nincs tehát más választásuk, mint új területeket keresni: az adatszolgáltatásokra összpontosítani.

Ian Goetz úgy véli, hogy a 3G-telefonok 2003-ig vagy 2004-ig nem lesznek képesek az audio- és csomagkapcsolt videostreaming szolgáltatásokat nyújtani. Ekkorra várható a UMTS 4. verziójának kereskedelmi bevezetése. Mindaddig a 3G-telefonok csak hangátvitelre, maximum 384 kilobit/másodperces web-böngészésre, valamint korlátozott videotelefon-szolgáltatásokra lesznek alkalmasak. A mobil-adatszolgáltatásokra azonban már ma megvan az igény. Miért várunk akkor a 3G-re, miközben az igények egy részét a GPRS is ki tudja elégíteni – teszi fel a kérdést a szakember. A 2,5G-nek is nevezett GPRS-rendszerekkel ki lehet tapasztalni, hogy melyik új szolgáltatás működik és melyik nem, melyikre van fizetőképesség, melyik hoz számottevő jövedelmeket. Tapasztalatai nyomán végre lehet hajtani a szükséges módosításokat, javításokat, így téve zökkenőmentesebbé az utat a 3G-rendszerek előtt.

Küzdelem több fronton

A mobiltársaságoknak persze így is megmarad a fő problémájuk: hogyan teremtsék elő mindazoknak a hálózati bővítéseknek az alapjait, amelyek a 3G-szolgáltatások jövő évi bevezetéséhez elengedhetetlenek? Ahogy nő a mobilfelhasználók száma, úgy válik egyre élénkebbé a szolgáltatók közti verseny. Miközben a felhasználók a csomagárakkal és a hálózati minőséggel foglalkoznak, a szolgáltatóknak ki kell elégíteniük a felmerülő igényeket, így próbálva megelőzni az előfizetők elvándorlását.

A mobiltársaságok további feladata az egy felhasználóra eső átlagos bevételek növelése, természetesen a költségek csökkentése mellett. Mi lehet tehát a megoldás? Mivel a GPRS kulcsfontosságú lépcsőfok a 3G, valamint az adatszolgáltatások piacának kialakítása felé, járható útnak tűnik a GPRS-3G átmenet. A GPRS és a 3G alaphálózatban sok a közös elem, a GPRS azonban lényegesen kisebb beruházásokat igényel. A 2,5G a 3G-hez képest korlátozott lehetőségei dacára mindenképpen alkalmas arra, hogy serkentsen az adatszolgáltatások iránti piaci érdeklődést.



MALLSZ JUDIT

+online: www.umts-forum.org/
www.itu.int/home/tml.html
www.szt.hu/ujsga_archivum.php
 (2001/19, 23)
www.szt.hu/hirek_arch.php
 (2001. 4. 2., 4. 3., 5. 8., 6. 2., 6. 12.)

Vélemények itthonról

Lehet, hogy kimarad a 3G?

Komoly kérdőjelek merülnek fel azzal kapcsolatban, hogy a 3G-rendszerek gyökeret tudnak-e eresztetni, tartja *Drozdy Győző*, a Pannon GSM vezérigazgató-helyettese. Véleménye szerint a 2G-hálózatok még jelentős fejlődés előtt állnak, ezért egyelőre nem mondható meg, hogy melyek azok a szolgáltatások, amelyeket a 2G nem, azaz csak a 3G tud majd nyújtani. Az is nagy kérdés, hogy vajon mire lesz fizetőképesség. Mindezek fényében az sem kizárt, hogy a harmadik generációs mobilrendszereknek semmilyen jövőjük sincs.

Az utóbbi időben több tanulmány is napvilágot látott a 3G-licenckért kifizetett óriási licenccégekkel kapcsolatban. Ezek szerint – mutatott rá *Drozdy Győző* – mindazoknak a szolgáltatóknak, amelyek nem rendelkeznek már ma előfizetői bázissal, óriási kockázatot jelent a 3G-hálózatok kiépítése. A tanulmányok szerint még akkor is negatív lenne a beruházások nettó jelenértéke, ha az érintettek ingyen jutottak volna a licenckhez.

Természetesen megváltozhat a helyzet a jövőben, állapítja meg a vezérigazgató-helyettes, aki szerint a 3G legnagyobb gondja, hogy korábban kezdtek el bevezetni, mint ahogy a kiforrott szabványok rendelkezésre álltak volna. Ebből következően elkerülhetetlen, hogy legalább 3 különböző verzió jön létre, mielőtt a véglegesnek mondható rendszer megszületne. Mindezeket figyelembe véve *Drozdy Győző* azt sem tartja kizártnak, hogy a 3G teljes kudarcs lesz, és a 2G-rendszereket közvetlenül a 4G-rendszerek követik majd.

Szuperhálózat és koncessziók

A mobilkommunikációban gyökeres áttörést jelentenek a 3G-rendszerek. Bekerülési költségei eddig is dollár- és eurómilliárdokat igényeltek a távközlési cégektől, sőt a szférában megfigyelhető zavarok is annak tulajdoníthatók, hogy a társaságok egy része erején felül vásárolt be, azaz szerzett UMTS-koncessziós jogokat több nyugat-európai országban. Am a trendeket elemezve kiderült: a világ még nem elég érett a szuperhálózatra – mondta *Németh Attila*, a Vodafone kereskedelmi és marketing igazgatója.

Az európai országok egy része már túl van a koncesszió, több száz milliárd dollárt áldozva a 3G rendszerre, ám a kialakult bizonytalanság miatt ezt több helyen elhalasztották, így hazánkban is csak jövőre vagy 2003-ban kerül rá sor. A Vodafone mindenekelőtt feltérképezi a magyarországi igényeket, lehetőségeket, és elemzi a nemzetközi tapasztalatokat.

Kis igény az igazi 3G-re

A 3G-rendszerek sikere a szolgáltatásokon és a terminálokon múlik, vélekedik *Vannai Nándor*, a Westel vezető menedzsere. Meglátása szerint a jövőben a 3G-rendszerek felhasználóinak két eszköze lesz: egy, a maihoz hasonló telefon, Bluetooth-modullal, valamint egy PDA-szerű eszköz a megjelenítéshez és az adatok beviteléhez, szintén Bluetooth-modullal. E két eszközzel lehet majd igénybe venni a hagyományos mobiltelefon-szolgáltatásokat,

valamint az olyan tipikus 3G-szolgáltatásokat, mint a videotelefon, a videokonferencia vagy a videostreaming. Rendkívül fontos, hogy a szolgáltatások szabványosak legyenek. Így érhető csak el a hálózatok közötti átjárhatóság, azaz, hogy a felhasználó virtuálisan minden hálózatban „otthon” érezze magát. Fentiek nélkül nem képzelhető el a 3G-rendszerek sikere.

Vannai Nándor szerint egyébként a felhasználók döntő többségének mindegy, hogy 2G- vagy 3G-rendszeren kommunikál; a mobil-előfizetőknek nem több, mint 1-2 százaléka veszi igénybe a belátható jövőben az igazi 3G-s szolgáltatásokat. A szakértő rámutatott: a 3G-rendszerek kapcsán sokszor emlegetett 2 megabit/másodperces átviteli sebesség csak akkor érhető el, ha egyetlen felhasználó használja a sávot. Azaz: egy rádiós cellában vagy egyetlen felhasználó jut nagy sávszélességhez, vagy százötvennél is többen beszélgetnek. Szakértői vélemények szerint a 3G-licencket többen alapvetően nem az igazi 3G-szolgáltatások lehetőségéért, hanem kapacitásnövelési céllal vásárolták meg.

Se hálózat, se terminál

A 3G-rendszerek kiépítése késlekedik ugyan, de a helyzet nem olyan tragikus, mint ahogy azt sokan gondolják – vélekedik *Kovács László*, az Ericsson Magyarország UMTS-programigazgatója. A késlekedés egyik oka, hogy nincs elegendő végkészülék a piacon, s a rendelkezésre álló típusok sem támogatják az igazán vonzó 3G-szolgáltatásokat. A hálózati fejlesztések szintén késlekednek, ez is oka annak, hogy Európában egyelőre nem indult el egyetlen 3G-rendszer sem.

Kontinensünk első kísérleti hálózatai várhatóan 2002 közepén állnak üzembe, de ekkor sem várható meredek felfutás. Vajon miért? A hálózatok első verziói nem nyújtják az olyan hűzőszolgáltatásokat, mint például a videostreaming. Továbbá gát, hogy nagy mennyiségű, kiforrott végkészülékre sem számíthatunk még a jövő év közepére.

Kovács László szerint 2004 lesz az az év, amikor már jól működő 3G-hálózatokról beszélhetünk. Ekkorra lesz már elegendő, a nagy sebességű szolgáltatásokat is támogató készülék a piacon.

Figyelem Japánra

A harmadik generációs mobilrendszerek bevezetése az elmúlt időben világszerte mintha megtorpanni látszott volna, nyilatkozta *Gábor Zoltán*, a Nokia Magyarország értékesítési igazgatója. Az új technológia gyökeresen felforgatta az egész iparágat. A frekvenciaengedélyekért Nyugat-Európában fizetett százmilliárdos nagyságrendű díjak anyagilag súlyos terhet róttak a szolgáltatókra. Alapvető fordulatot hozhat azonban az, hogy Japánban ez év október 1-jén megindult az első kereskedelmi 3G-szolgáltatás, mutatott rá a szakember.

A Nokia meggyőződése, hogy a MultiMedia Messaging (MMS) lesz az a következő alkalmazás, amelyik követi az SMS sikerét. Az MMS nem a távoli jövő, ez már a GPRS-szel lehetővé válik, és olyan egyéb szolgáltatásokat is előmozdít, mint például az m-kereskedelem és az m-szórakoztatás.

Mallsz Judit

Informatikai szaktudás CD-ROM-on

Minősített Microsoft-tanfolyamokat kínál az ELO

Az ELO (Európai Levelező Oktatás) nemzetközi hálózattal rendelkező holland vállalat, amely Európa hat országában, valamint Kínában is ismert. Magyarországon az elmúlt kilenc évben 150 ezren iratkoztak be az ELO különböző tanfolyamaira. A cég nyelvoktatással kezdte meg működését a hazai piacon (öt világnyelvet oktat különböző szinteken, és ma már komoly kínálattal rendelkezik szakmai tanfolyamokból is). A távoktatással foglalkozó ELO kínálatában új elemet jelentenek a CD-ROM-on elérhető és megvásárolható „Minősített Microsoft tanfolyamok”.

A Microsoft bevezette a Minősített Microsoft Szakképzési Programokat, hogy garantálja a Microsoft IT-technológiával dolgozó munkatársai megfelelő képzettségét. Ezek közül a Minősített Microsoft Rendszerműnök (MCSE) a legismertebb. Az MCP (Microsoft Certified Professional), MCSA (Microsoft Certified Solution Developer) és MCSE (Microsoft Certified Systems Engineer) tanfolyamok az IT-ágazat legjobbjai közé emelik a felhasználókat. A Microsoft néhány gondosan kiválasztott intézményt kinevezett Minősített Microsoft Képzési Intézetnek, hogy még magasabb szakmai szinten folytathassa képzési programjait.

Az ELO (www.elo.hu) által kínált interaktív CD-ROM-ok segítségével mindenki teljesen egyéni módon bővítheti tudását. A tanfolyam kezdete előtt – a CD-n levő tudásfelmérő teszt segítségével – kijelölheti saját tanulás menetrendjét, ez garantálja, hogy kizárólag olyan dolgokat kell a felhasználónak megtanulnia, amelyeket eddig még nem tudott (Precision Learning Track – Pontos Tanulási Útvonal).

Nincs szükség könyvekre, mert olyan CD-ROM-ok állnak rendelkezésére, amelyek folyamatos interakciót követelnek, ezáltal gyorsabbá válik a tanulási folyamat, és a hallgató jobban emlékszik majd mindenre, amit addig megtanult. A tananyag még gyorsabb elsajátítását támogatja a CD-ROM-ok angol nyelvű hanganyaga is. A megszerzett tudást különféle tesztek segítségével lehet ellenőrizni, amelyek rávilágítanak arra, hogy mely területeken akad még fejleszteni valót.

A www.prometric.com honlapról a felhasználó kiválaszthatja a tesztcentrumok közül, hogy melyiknél szeretne jelentkezni a vizs-

gákra. A különböző tanfolyamok tantárgyaival, valamint a törölt, visszavont vizsgákkal kapcsolatos információk a www.microsoft.com/trainingandservices címen érhetőek el.

Ugyanerről az oldalról tovább lehet lépni a Certification (Képesítések) menüpontra, ahol minden szükséges információ megtalálható az MCP-vel MCSE-vel és MCSA-vel kapcsolatban.

Az ELO Kft. által kínált CD-ROM-ok töké-

letesen illeszkednek a hivatalos vizsgák tananyagához. A CD-ROM-ok angol nyelvűek, mert a vizsgák is angol nyelvűek. Tudásszinttől függően vizsgánként 20-25 tanulási órával lehet számolni.

Az ELO Kft. emellett számítástechnikai levelező tanfolyamokat is kínál, amelyek segítségével minden olyan készség elsajátítható, amely a Word, az Excel és a Windows optimális használatához szükséges. (X)

SIKER MINDEN NAP! AZ ELSŐ TANANYAGCSOMAG MOST 50% KEDVEZMÉNNYEL

INTERNET ALAPFOKON 12 hónapos 2.700 Ft/hó



Az információ ma már termé-
leszköznek számít szinte
mindenkinek szüksége van
internet tanfolyamunk segí-
ségével Ön is hozzájárulhat
ezen információhoz, amely
érdekl.

SZÁMÍTÓGÉPKEZELŐI ALAPISMERETEK 12 hónapos 2.700 Ft/hó + végso Kétségek



A tanfolyam az ECDL (Európai
Számítógépesítő Jogioktatás)
vizsga moduljából áll. A PC
alapszabvány (WINDOWS,
WORD, EXCEL, stb.) az ECDL
alapszabvány felhasználói
tudásanyagok megfelelően
meghatározzák.

ANGOL, NÉMET NYELV KEZDŐKNEK 20 hónapos, 2700 Ft/hó hangkazettával



A leggyakoribb tanfolyamoktól eltérően,
most kötetlen formában
kezdhet el nyelvet
tanulni az ELO levelező
módszerével. A leckék
könyves és gyorsan be-
dolgozhatóak. A tanfolyam és a hangkazetta
együtt használásával érhető el, hogy a
beszéd energiá maradjon a tanuló
személyében. Az Ön időbeosztása szerint
legjobb mód megismerés tanulására, más
könyves megismerés a gyakorlatokat.
Rövidvideokazetták hátréteként, valamint
hanganyag formájában is érhető el.

Az ELO levelező módszerével könnyen elérheti céljait:

- Otthon tanulhat, nem kell utazással töltönie idejét.
- Havonta kapja postán a tananyagot. (Normál tempónál két-hét lecke.)
- Nem kell nagyobb összeget kiadnia egyszerre! A tanfolyam végéig havonta fizetheti az éppen aktuális tananyagot.

KÜLÖNLEGES AJÁNLATUNK

Akik az IT területen
kuponon jelentkeznek, vagy
telefonon a hirdetés
kódszámára hívkoznak
október 15-e és november
30-a között, az első
tananyagcsomagot 50%
engedménnyel kaphják
kézzhez.



Jelentkezés és információ:

(1) 206-1775

Minősített tanfolyamok, tananyagok, vizsgák, képzések és
szakképzési programok. Az ELO Kft. által szervezett.

- A tananyagot folyamatosan, havi postázással kérem, és havonta fizetem.
- A tananyagot nem havi postázással, hanem egyben kérem (borítással) 15% kedvezménnyel, melyet egyszerre, egy összegben fizetek ki.
- Amennyiben még nem tudott választani tanfolyamaink közül, kérje ingyenes tájékoztatókat. (Csak ha nem választott tanfolyamot!)

Igen, megrendelem az alábbi tanfolyam anyagát. A próbahónapon belül
inában érhető a visszatérési lehetőség. (Ebben az esetben csak az első
lehet kapott tananyagot kell kifizetni.)

Választott tanfolyam: _____

Név: _____ Telefonszám: _____

E-mail: _____ I. szék, helység: _____

Utca és házszám: _____

Dátum: _____ Állás: _____

Az Ön adatait kizárólag saját nyilatkoztatásunkra használjuk és biztosan kezeljük.
Nyilatkoztatásunkból bármikor kiveszheti adatait.

LEVÉLCÍM: ELO 1243 Bp. Pf.: 1100



Sajátságos tudatállapot

A kockázatkezelés során felkészülten kell várnunk az előre nem látható eseményeket. A projektvezetőnek el kell fogadnia a változás elkerülhetetlenségét és a válaszlépések megtételének szükségességét – magyarázza Peter Henderson, a Cisco EMEA régiójának üzletfejlesztési igazgatója.

Az IT területén számos szakember gondolja azt, hogy a kockázatkezelés olyan felesleges adminisztrációs nyűg, amely akadályozza a szervezetet a kitűzött célok megvalósításában. Mindazonáltal a hatékony bánásmód a kockázatokkal folyamatos és dinamikus tevékenységet feltételez, s nem tartozik a projektmenedzsment statikus tevékenységei közé. A feladat tehát a kockázatok megfelelő felmérése és az azokra való felkészülés. Azt se veszítjük szem elől, hogy a kockázat nem feltétlenül csak veszteséget jelent, hanem üzleti lehetőségeket is rejthet.

Amikor nemzetközi projektek kockázatkezeléséről beszélünk, tiszteletben kell tartanunk a kulturális összetevőket. Tapasztalatok szerint azonban gyakran a legkényelmesebb megoldás különböző kulturális értékekben vagy nemzeti sajátosságokban megfogalmazni minden bajok gyökerét. Az esetek többségében a problémák máshonnan fakadnak, így tarthatatlan ez az álláspont. A kényelmes álláspont feladása mellett szól az is, hogy a kockázatokat legjobban a projekttagok látják, de nehezen öntik azokat hallható szavakba. Ennek oka, hogy egyszerű dolog felülről lefelé figyelmeztetni az esetleges kockázatokra, de fordított módon ez már nem működik. Negatív megítélés alá esik, mikor alsóbb szintek próbálják a felsőbb vezetési szintek figyelmét felhívni a kockázatokra – mondja Peter Henderson.

Mindezek tudatában a legfontosabb egy projektkörnyezet kialakítása: ebben a projekttagok számára megengedett, hogy hibát kövessenek el olyan projekt megvalósítása során, amely egyedi, és amelyre soha nem volt korábbi tapasztalat. Cserébe olyan légkör alakul ki, ahol a tisztázatlan kérdéseket, felmerült problémákat nyíltan meg lehet beszélni, fel lehet térképezni a kiutakat, a megfelelő korrekciós tevékenységek pedig beépíthetők a projekttervbe. Ilyen típusú feladatokat csak csapatszellemben lehet megvalósítani, ahol a belső és külső projekttagok tisztelete természetes, ahol megvannak a hatékony kommunikációs csatornák a nyitott információcseréhez, és ahol az alkalmazottaknak az egymáshoz való viszonya is rendezett.

A kockázatok meghatározásának folyamatához olyan környezet szükséges,

KÜLÖNBSEGEK		
Fókusz	■ Projektmenedzsment Hatékonyság (Idő, erőforrás stb.)	■ Stratégiai projektvezetés Hatásosság és hatékonyság
Gondolkodásmód	Operatív	Stratégiai, operatív, emberi
PM feladat	A feladat elvégzése	Üzleti eredmények elérése
Megközelítés	Egy méret mindenre	Adaptáló megközelítés
PM meghatározás	Projekterjedelem	Versenyelőnyök, stratégia, terjedelem
Áttekintések	Előrehaladás, mérföldkövek	Szükségletek, stratégia, elvárások, előrehaladás
Emberi oldal	Teamek, konfliktus	Vízió, szellem, motiváció

(Aaron J. Shenbar, a Stevens Institute of Technology munkatársa szerint)

Jó, ha szem előtt tartjuk

A kockázatok elkerülhetetlenek, valami biztos fog történni. Senki sem képes mindet előre látni.

- Nem érdemes időt vesztegetni olyan dolgokra, amelyekre nincs befolyásunk.
- Tíz kockázatból álló lista elegendő, de akkor ezek mindig legyenek szem előtt.

Fontos az elemzés elkészítése, de meglepetések így is várhatók. A projektmenedzsmentnek a klasszikus menedzseri szerepkörből a vezető szerepbe kell átlépnie.

A kockázatok üzleti lehetőségeket is jelentenek.

Megfelelő projektörnyezetet kell kialakítani:

- A projektcsapat a legjobb fegyver a kockázatokkal szemben.
- Olyan csapatot kell építeni, ahol a kockázatok megoszthatók.
- Mind a lefelé, mind a felfelé irányuló kapcsolatok segíthetnek szükség esetén.
- Olyan ügyfélkapcsolatra van szükség, amely lehetővé teszi a kockázat megosztását.

A különböző értékrendeket, kulturális különbségeket és eltérő személyiségjegyeket tiszteletben kell tartani.

ahol a kockázatot kimondó személy biztonsgában van, és ezért szabadon mer megfogalmazni nemcsak „halvány érteket”, de esetleg ellentmondó megfontolásokat is. A kockázatok kommunikációjának negatív megítélése esetén a projekttagok nem osztják meg gondolataikat a kockázatokról. Előfordulhat az is, hogy a projektben az új kockázatok kimondását „nyavalygásként”, „felesleges bajkeverésként” élik meg, így a kockázat megfogalmazója válik a probléma gerjesztőjévé. Ilyen körülmények között nem szívesen kommunikálják az embe-

rek az általuk meglátott kockázatokot. Elkezdenek szelektálni a kockázatok között, gyakran puhítanak rajtuk, hogy azok nagyjából egybeessenek a csoport elvárásaival. A projekt sikerét ugyanakkor emberek garantálják. Nincs az a technológia, dokumentáció, szerződés, amely le tudná küzdeni a csapatszellel hiányából fakadó nehézségeket.

A kockázatelemzés alapján döntjük el, melyek azok a kockázatok, amelyekkel foglalkozni kell. A kockázatkezelés más projekttevékenységtől vesz el időt és energiát, így elengedhetetlen, hogy a

projektcsapat csak azokkal a kockázatokkal foglalkozzék, amelyekkel foglalkozni kell. A cél a kockázatok számának limitálása (általában tízre). A tíz kiemelt kockázatnak azonos mértékegységben kell szerepelnie (vagy pénzben, illetve hatásmértékben kifejezve – különben nem lesznek összehasonlíthatók).

Miután a kockázati tényezők hatásfok alapján nagyságrendi listába kerültek, a projektcsapat feladata a kockázatkezelési stratégia kidolgozása, illetve ezeknek a projekttervben való megjelenítése. A legegyszerűbb, mégis leghatékonyabb eljárás a „Top-10” lista alkalmazása és annak folyamatos karbantartása. Könnyen áttekinthető minden érdekelt fél számára, legyen projekttag, projektszponzor vagy bárki, akinek érdekei fűződnek a projekthez. A lista karbantartása is folyamatos, hisz kockázati tényezők változhatnak hatásfokban, maguk a kockázatok eltűnhetnek bizonyos projektéletciklusokban, illetve új kockázatok jelenhetnek meg.

A projekten belüli és az azon kívüli kommunikációból származó kockázatok csökkentése érdekében érdemes megfelelő kommunikációs dokumentumokat létrehozni (például kommunikációs jelentés, emlékeztetők, projektszótár stb.). A projekttagok így a megfelelő kommunikációs eszközt használhatják fel.

A vezetés („leadership”) annak művésze, hogy többet tudunk megvalósítani, mint amit a menedzsment lehetségesnek tart. Elképzelhető, hogy a projektvezetés az a jelenség, amely változást hozhat az üzleti élet fejlődésében. A kulcs ebben az esetben az érték. A vezető erős értékrenddel bír, és ismételtan tanújelét képes adni annak, hogy elkötelezettséget vállalt az adott értékek iránt.

Mivel egyre több az olyan vállalat, amely üzleti területeit projekteken keresztül bővíti, a projektmenedzsment felértékelődött, és a cégek alapvető kompetenciáinak körébe került. Az információtechnológia világában nem lehetséges úgy megvalósítani egy projektet, hogy ne szentelnénk jelentős figyelmet a menedzsmentnek. Ahogy azonban a projektek egyre komplexebbekké válnak, ahogy a terjedelmük globális méreteket ölt, és egyre nagyobb és kulturálisan különböző csapatok alkotják a megvalósító csapatot, új szerepkörkörvonala alakul – a projektvezető. E szerep kulcsfontosságú: egyike, hogy a vezető megfelelő jóvőkép-birtokában vezesse a projektcsapatot, mégpedig oly módon, hogy a képes legyen megvalósítani többet is a kitűzött célnál, ha az ügyfél megelégedettségéhez és a kiváló teljesítményhez erre van szükség.

MÁRTONFFY ATTILA

+online: www.nextra.hu/press_center/press_releases/autolinkfolder/kulatas3.html

Az erő forrása

Üzleti iskolákban konok következetességgel azt tanítják, hogy az erőforrás-kihelyezés révén karcsúbb, könnyebben kezelhető, és úgy általában, minden szempontból összefogottabb vállalathoz jutunk.

Időt és energiát takaríthatunk meg, ha szakértő külső céget bízunk meg egyes, számunkra kényelmetlen vagy alkalmatlan feladatok megoldásával – mindez nem jelent különösebb újdonságot. Az viszont már valószínűleg igen, hogy az elmúlt egy-két évben a világ nagyvállalatainak tekintélyes hányada olyan feladatokat is házon kívül oldat meg, amelyek amúgy a belső IT-csapat hagyományos tennivalói közé tartoznának.

Mi a divat?

Az amerikai *InfoWorld* a közelmúltban 100 olvasóját (valamennyien nagyvállalati felhasználók) kérdezte meg arról, hogy miképp látják ezt a trendet, véleményük szerint valóban globális jelenségnek tekinthető-e, és maguk milyen

mértékben élnék az erőforrás-kihelyezési megoldással.

A felmérés eredményei azt mutatták, hogy a megkérdezett cégek szinte kivétel nélkül mind legalább egy vagy két információtechnológiai funkciót külsős cégre bízna, és rendszerint nem is bányák meg ezt a döntésüket. Jellemző területek: az alkalmazásfejlesztés, a szoftverkarbantartás, a webhelyek üzemeltetése, az ERP, a hálózatkezelés, illetve a helpdesk-szolgáltatások.

Ami az anyagiakat illeti: a megkérdezettek közel egyharmada nem rendelkezett pontos információval arról, hogy mennyit költ a cég erőforrás-kihelyezésre. Akik tudták a precíz választ a kérdésre, azok általában a teljes informatikai költségvetés 30 százalékát jelölték meg az erőforrás-kihelyezéssel kapcsolatos munkák honorálására fordítandóként.

A többség azért választja az erőforrás-kihelyezési megoldást, mert azt reméli, hogy ily módon hamarabb juthat el a piacra, nem kell bonyolult informatikai infrastruktúrát fenntartania, és – nem



Alekszej Szuharjev: Felnéz Indiára

utolsósorban – jelentős költségmegtakarítást érhet el.

Az *InfoWorld Outsourcing Study* arra is fényt derített, hogy bár a többség a takarékosági szempontokat tartja szem előtt, gyakorlatilag fogalma sincs arról, hogy konkrétan milyen összege(ke)t takarít meg. Tizenkét százalék még azt is elképzelhetőnek tartja, hogy vállalata egyáltalán nem nyer az „üzleten”.

Az erőforrás-kihelyezési megoldásokat kínáló cégek részéről teljesen természetes, és abszolút érthető a törekvés,

hogy lehetőleg hosszú távra szóló szerződéseket igyekeznek kötni. Amde az informatika – magyarázni sem kell különösebben – olyan terület, ahol öt-tíz év megjósolhatatlan változásokat hozhat. Van, aki ma azt mondja: „Hol lesz az e-business öt év múlva?” Így tehát inkább az a reális, ha egy-két évre szóló erőforrás-kihelyezési megállapodásban gondolkodunk, és az együttműködés minősége szabja meg, hogy mennyire lesz tartós az adott kapcsolat.

Felfutás Japánban

Nyár végén tett közzé felmérését a Jupiter Media Metrix a webhelyek üzemeltetésével kapcsolatos erőforrás-kihelyezés piacáról. A jelentésből az derült ki, hogy az egyesült államokbeli cégek az elmúlt három évben legkevesebb 12 millió dollárt takarítottak meg erőforrás-kihelyezéssel.

Probléma csak azokkal a cégekkel van, amelyek nem ismerték fel idejekorán, hogy mennyivel olcsóbb házon kívüli üzemeltetőt választani, mint önállóan bajlódni a feladattal. Egy megdöbbentő adat: a Jupiter által megkérdezett vállalatok 80 százaléka nem rendelkezik sem rövid, sem pedig hosszú távú web-

L.L.P. Az LLP SunSystems bevezetése az HBO regionális irodáiban



Az HBO budapesti központjában 1999 áprilisa óta alkalmazzák a SunSystems-t. A rendszerről, valamint az LLP budapesti irodájáról szerzett jó tapasztalatok eredményeképpen az HBO a SunSystems bevezetése mellett döntött a Cseh Köztársaságban, Lengyelországban és Romániában lévő leányvállalatainál is. Az HBO egy egységesített és sztenderdizált rendszert szeretett volna használni a régióban és a központosítási törekvései eredményeként a vezetőség az addigi pénzügyi rendszer, a Scala felcserélése, illetve a SunSystems bevezetése mellett döntött.

„Amikor az HBO központosította közép-európai tevékenységét, a vállalat könyvviteli és adminisztrációs eljárásainak harmonizálása létfontosságú célkitűzéssé vált. E cél elérése közben felismertük annak a fontosságát, hogy egyetlen partnercéggel végezzék számunkra a rendszer implementációját és támogatását. Az HBO Magyarországgal kiváló tanácsadói és karbantartói kapcsolatban álló LLP kiválasztása a regionális (Csehországot, Magyarországot, Lengyelországot és Romániát érintő) telepítés végrehajtására logikus lépés volt. Az HBO vezetését lenyűgözte, hogy az LLP mun-

Budapest, 2001. október – A pénzügyi és üzleti szoftvermegoldások egyik vezető forgalmazójának számító LLP Group bejelentette, hogy bevezette a SunSystems nevű rendszert az HBO csehországi, lengyelországi és romániai irodáiban. Az HBO, a világ legnagyobb és legsikeresebb mozicsatornája a SunSystems 4.2.6-os verzióját használja Windows NT háttérrel, Oracle adatbázissal és a Vision XL rendszerrel, amely egy analitikai eszköz menedzsment riportok elkészítéséhez (üzleti intelligencia).

katársai milyen mély tudással rendelkeznek az általuk támogatott termékeket illetően, és hogy a cég mennyire fogékony és elkötelezett a mi egységesítési és minőségbiztosítási törekvéseink tekintetében. Az LLP elkötelezettsége és szakértelme felbecsülhetetlen regionális céljaink megvalósítása szempontjából” – mondja Pinkola Zoltán, az HBO Central Europe pénzügyi és üzleti fejlesztésekért felelős vezetője.

Az HBO központjában, az eredeti implementációt egy kemény tendert megnyerve végezte a SunSystems rendszert forgalmazó LLP a Scala ellenében. „A SunSystems kiválasztása széles körű piaci elemzések eredménye volt. Ez egy olyan rugalmas könyvviteli rendszer, amellyel különböző pénznemek kezelhe-

tők, illetve eltérő riportok és elemzések készíthetők. A SunSystems a megfelelő szoftveres megoldás a középállalatok fejlesztéséhez. Tranzakcióink jellege gyakran változik, és nap mint nap új, még nem kategorizált típusok jelenhetnek meg tevékenységünkben. A SunSystems elég rugalmas ahhoz, hogy megoldja ezt a problémát anélkül, hogy az LLP konzulenseit kellene hívniunk” – teszi hozzá Pinkola Zoltán.

Az LLP Csoport

Az LLP Csoport 1992-ben alakult Prágában, és napjainkban egyike a világ vezető üzleti és pénzügyi szoftvermegoldásokat forgalmazó vállalatainak Kelet- és Közép-Európában. Az LLP kínál-

tában szerepel saját PSA megoldása, a time@work rendszer, a SunSystems pénzügyi és disztribúciós rendszer, valamint a FourthShift termelésirányító rendszer. Emellett az LLP forgalmazza és telepíti a Pivotal rendszert, ami egy CRM megoldás, illetve ezen kívül az ARIBA (elektronikus beszerzési) rendszer regionális forgalmazója is. 1995-ben az LLP megkezdte európai terjeszkedését, és napjainkban leányvállalatai Pozsonyban, Budapesten, Bukarestben, Zágrábban, Szófiában és Varsóban találhatóak. Ezen kívül az LLP világszerte több mint 40 országban vezet különböző projekteket, többek között Olaszországban, Németországban, Argentínában, Spanyolországban, Oroszországban, az Egyesült Államokban és Izraelben. A vállalatcsoport éves bevétele 2000-ban elérte az 5,27 millió dollárt; az LLP Group több mint 120 főt alkalmaz.

Az LLP Group ügyfelei az üzleti élet legkülönbözőbb területein tevékenykednek, a petrokémiai iparágától a médiáig. A partnerek között megtalálható például a BP, a GlaxoSmithKline, a Johnson & Johnson, a Shell Gas, a Roche, a KPMG, a Mirato és a La Halle.

További információ: www.llpgroup.com
Telefon: 412-2400 (X)

fejlesztési tervvel. A tervezés ilyen mértékű hiánya természetesen sokszor párhuzamos munkákhoz, és emiatt többletköltséghez vezet.

Az amerikai piackutató szerint ebben a szegmensben azok járnak a legjobban, akik egyszerre választanak külső technológiaszolgáltatót és alkalmazás-fejlesztőt.

Az IDC szerint az információs rendszerek erőforrás-kihelyezési világszerte 2005-ben 100 milliárd dolláros nagyságrendet fog képviselni. Összehasonlításképp: tavaly 56 milliárd dollár volt a megfelelő érték. Az Egyesült Államoknak a piac ezen területén 2005-ben már 44 százalékos lesz a részesedése. Az Egyesült Államok mögött második a sorban Nyugat-Európa, 10,3 százalékkal. A leggyorsabban növekedő piac az ázsiai és a csendes-óceáni, amely az IDC becslése szerint évente 20 százalékkal fog bővülni 2000 és 2005 között.

Cynthia Doyle, az IDC elemzője Közép- és Kelet-Európát az erőforrás-kihelyezés szempontjából még olyan, telítetlen piacnak tartja, ahol komoly felfutás várható. Japánban már nem kell várni a felfutásra: a szigetország vállalatai egyre szívesebben és egyre nagyobb számban fordulnak házon kívüli megoldások-



Terry Hook: Mindenkinek juthat

hoz, pedig korábban – hacsak teheték – kerültek a külső segítséget.

Ross DeVol, a kaliforniai Milken Institute regionális tanulmányokért felelős főnöke a Japánban is küszöbön álló recesszióval magyarázza a jelenséget. A cégek mindent megtesznek azért, hogy megmentik a menthetőt (értsd: a profitot), és ebbe a törekvésbe belefer az is, hogy erőforrás-kihelyezési megoldással éljenek.

Tavaly Japánban az információtechnológiai erőforrás-kihelyezésre fordított összeg nagysága elérte a 8 milliárd dol-

lárt, és az IDC becslése szerint 2005-ben meghaladja a 15 milliárdot. Pusztán az egybevetés kedvéért: az egyesült államokbeli vállalatok tavaly 25,7 milliárd dollárt fordítottak outsourcingra, míg 2005-re 44 milliárd dolláros összkiadást prognosztizál az IDC.

Az elmúlt év legnagyobb erőforrás-kihelyezési projektje az IBM Japannek kedvezett, amely tíz évre szóló megállapodást írt alá a tokiói Japan Airlines légitársasággal. A szerződés értéke 664 millió dollár, és ez nem meglepő, hiszen egyrészt hosszú távú együttműködésről van szó, másrészt pedig a Japan Airlines mindentől a legjobbat, a legkorszerűbbet akarja kapni.

Hátországok háborúja

Amikor néhány évvel ezelőtt külföldi erőforrás-kihelyezés került szóba, szinte mindenki egyből Indiára gondolt. Nem is csoda, hogy az offshore outsourcing egyet jelentett Indiával, hiszen az ország dúskál tehetséges és olcsón dolgozó szakemberekben. Csakhogy időközben bekerült a képbe Oroszország is, amelylyel egyre inkább lehet és kell számolni. Alekszej Szuharjev, az orosz Auriga cég vezetője máig felnéz az indiai szak-

emberekre. Szerinte tehetség és szorgalom szempontjából érdemes példát venni róluk, pedig az Auriga is elég sokra vitte. A szoftverfejlesztő cég Oroszországban összesen 110, az Egyesült Államokban pedig 60 fővel dolgozik, és az amerikai, a New Hampshire-i, valamint a moszkvai fejlesztőközpontok jelentős forgalmat bonyolítanak.

Terry Hook, az indiai Satyam Computer Services Ltd. európai értékesítési igazgatója szerint mindenkinek juthat elég nagy szelet az erőforrás-kihelyezési tortából. Másban jók az indiai és megint másban kiválóak az orosz szakemberek. Elemzők szerint India óriási, ha nem behozhatatlan előnnyel bír. Az indiai fejlesztők, mérnökök az ötvenes évek óta gyakorlatilag folyamatosan áramoltak ki az Egyesült Államokba, ahol megalapították a karrierjüket, és közép- vagy felsővezetői pozícióba küzdöttek fel magukat a nagyvállalatoknál. Ebben a döntéshozói pozícióban módjuk van támogatni az otthon maradtakat.

ZIMÁNYI KATALIN

online: www.jup.com
www.sz.hu/hirek_arch.php
 (2001. 4. 20.)
www.sz.hu/ujssag_archivum.php
 (1999/35, 2001/28)

Micronet
Faster and Easier Networks

Áraban más, mint a „nagyok”



- Hálózati adapterek
- Hubok
- Print szerverek
- Aktív és passzív hálózati eszközök
- IP telefon
- PCMCIA és Compact Flash
- USB eszközök
- Internet IP elosztó
- Wireless LAN
- Modemek
- Switchek

Bővebb információért és részletes árlistáért forduljon munkatársainkhoz:

Telefon: (22) 515-420, 515-463

Fax: (22) 327-532

e-mail: micronet@albacomp.hu

A Micronet termékek kizárólagos hazai forgalmazója:



ALBACOMP SZÁMÍTÁSTECHNIKAI RT.
www.albacomp.hu

A MÁTRIXOT IS BEMÉRTÜK

Fibex
Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Professionális kábelteszt

- Cat5, 5E, 6, 7 hálózatokhoz
- Class D, E, F szabványok alapján

OmniFiber

- Optikai adapter multi- és monomodusú hálózatokhoz



OmniScannerLT

Hálózatépítési anyagok, eszközök nagykereskedelme

1047 Budapest, Baross u. 91-95.

Tel.: 399-51-66, (-67, -68), Fax: 399-51-69

2600 Vác, Zrínyi u. 41/A.

Tel.: (27) 314-882, Fax: (27) 314-909

E-mail: info@fibex.hu

Internet: www.fibex.hu



MICROTEST
the future of network testing

Tejben-vajban

Különleges helyzetben van egy tejipari vállalat, mert termelését nap mint nap a folyton változó igényekhez kell igazítania. Ezt a problémát a MiZo egy Magic alapú vállalatirányítási rendszerrel oldotta meg.

Meglehetősen érdekesen alakul egy tejgyár napi rutinja – gyakorlatilag semmilyen más üzemmel nem vehető össze, még az élelmiszeriparban sem. Egyrészt az alapanyag, a friss tej mindennap érkezik, és azt fel kell dolgozni, hiszen nem lehet sokáig tárolni. Másrészt, éppen a késztermék romlandósága miatt a rendelések is kisebb tételekre vonatkoznak, és napról napra változnak. Ez a MiZo – illetve elődje, a Baranyatej – gyakorlatában annyit tesz, hogy a boltok reggel 6 és 9 óra között betelefonálnak a gyárba, hogy másnap ebből vagy abból a termékből ennyivel kevesebbet vagy annival többet kérnek. A napi gyártás az esetleg több ezer igény összesítése alapján zajlik, és estétől megkezdődik a kiszállítás.

Mindez nagyfokú rugalmasságot követel meg a vállalatnál, ám privatizációját megelőzően a Baranyatejnél nem működött saját integrált informatikai rendszer. A rendelésvétel után az adatokat taxival vitték el a SZÜV-be, ahol feldolgozták őket, és délután visszaküldték a gyárba. Ezzel a módszerrel azonban legfeljebb a kiszállítások megszervezését lehetett megkönnyíteni, a gyártási folyamatokba érdemben nem tudtak beavatkozni, hiszen mire előállt az összesített rendelés, addigra lényegében le is kellett gyártani a termékeket. A privatizáció után, a fokozottabb versenyhelyzetben az ügyfelek (boltok, kiskereskedelmi láncok) is mind nagyobb igényekkel léptek fel, és ezeknek az igényeknek a régi módszerek szerint egyre nehezebb volt megfelelni. Ugyancsak az informatikai korszerűsítés felé terelte a céget, hogy más tejipari vállalatokkal szoros kapcsolatot kezdett kialakítani: ezeknél különféle, egymással „természetesen” nem kompatibilis rendszerek működtek.

Pályázat, szerződés, felbontás

A Baranyatej az 1994-es privatizáció után egy évvel már kiírt egy meghívásos tendert integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésére és a hozzá kapcsolódó üzemszervezési feladatok elvégzésére. Az ajánlatok kiértékelésére, illetve a rendszerbevezetés projektfelügyeletére felkérték a Baranyay és Társa Gazdasági

Tanácsadó Kft.-t mint fővállalkozót. A tender győztesét a megbízó választotta ki, de a szerződést már a kft. kötötte. A szoftvernek le kellett fednie a pénzügy-számvitel, a kereskedelem, a termelés-tervezés és -irányítás, valamint a raktárkészlet-kezelés funkcióit. A pályázat győztese végül egy svéd fejlesztésű integrált rendszer lett, amely azonban nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A terméket még akkor kellett honosítani, ami túl sok fejlesztői kapacitást kötött le, így a bevezetés és az egyedi igények kielégítése csak lassan haladt.

A pénzügyi modulok telepítése után a munka elakadt, és végül a Baranyatej a szerződés felbontása mellett döntött. „Semmiképpen nem akartunk kockáztatni, mert a legkisebb hiba is végzetes következményekkel járhat ebben az iparágban – mondja Baranyay Olivér, a Baranyay és Társa egyik tulajdonosa, a projekt vezetője. – Egy konkurensünk egy rosszul sikerült rendszerbevezetés után napok alatt elvesztette megrendeléseinek felét.”

A megíúsult projekt ellenére a megbízó és a Baranyay és Társa között tovább élt a szerződés, és eszerint működőképes rendszert kellett üzembe állítani. A rendelkezésre álló pénz és idő azonban már sokkal kevesebb volt, mint eredetileg.

Házon belül

Mivel elfogadható árú és funkcionalitású vállalatirányítási rendszert nem találtak a piacon, közös megegyezéssel a saját fejlesztés mellett döntöttek. Az elhatározást megkönnyítette, hogy a Baranyay és Társának már nem elhanyagolható szoftverfejlesztési tapasztalatai voltak, egyebek mellett budapesti önkormányzatoknál.

Ezt a szoftverfejlesztési ismeretet a cég a Magic rendszerben halmozta fel, így értelemszerűen adta magát az ötlet, hogy az új alkalmazásokat is Magicben fejlesszék ki. „Biztosak voltunk abban, hogy a Magicel határidőre és a kívánt formában tudjuk szállítani a rendszert” – mondja Baranyay Olivér. A fentiekén kívül további érvek is szövezték a Magic mellett: házon belül maradt a szoftver bővítése és továbbfejlesztése, illetve mód nyílt a gyors változtatásokra. Ez utóbbira gyakran szükség van: ezen a



piacra ugyanis a nagy vevők diktálnak, és ha egy áruházlánc adott formában és adatokkal kéri a számlát vagy a szállítólevelet, akkor azt villámgyorsan meg kell valósítani, különben az ügyfél mástól rendel.

A Baranyay és Társa tapasztalatai szerint a Magic alkalmas az ilyen gyors módosításokra. A fejlesztéshez a megbízhatóság érdekében a Magic 5.7-es (karakteres) változatát használták: ezt egyrészt az akkor rendelkezésre álló géppark indokolta, másrészt a vonalak is kevésbé terheltek, ha karakteres alkalmazások kommunikálnak rajtuk. Ráadásul a dolgozók betanítása és a programok kezelése is egyszerűbbnek ígérkezett egy DOS alapú szoftverben.

Mivel a Magic melletti döntés 1997 tavaszán született meg, a korábban már üzembe állított pénzügyi rendszerhez eleinte nem nyúltak, a tárgyét azzal csinálták végig. Az új funkciók közül a kereskedelmi modul kifejlesztésével kezdtek, mert – mint Baranyay Olivér fogalmaz – ezen áll vagy bukik a cég sikere is. Természetesen ki kellett fejleszteni a megfelelő csatolókat a pénzügyi szoftverhez, még ha tudták is, hogy a következő évben ezekre már nem lesz szükség. A kereskedelmi modul beüzemlése annival is nehezebb volt, hogy összesen tíz telephelyre kellett telepíteni, és vagy 300 dolgozót kellett megtanítani a kezelésére, köztük olyanokat is, akik korábban soha nem dolgoztak számítógéppel.

A megrendelések továbbra is a telephelyekre futnak be, onnan mikrohullámú bérlet vonalakon kerülnek fel az adatok a központi rendszerbe. (Emellett azért a telephelyeken is működnek helyi kereskedelmi programok, hogy kommunikációs probléma esetén is feldolgozhatók a megrendelések.) Ezt a kommunikációs formát takarékoságból választották a cégek: a GTS-től a szükséges eszközök bérletével együtt olcsóbban megkapták a kellő sávszélességet, mint a Matáv-tól a hagyományos kábeleken.

A kereskedelmi rendszer után, azzal összekapcsolva következett a tejszámlolási modul kidolgozása. A tejiparban az alapanyag árképzése is bonyolult, ugyanis a mennyiség mellett a minőség is döntő tényező, az viszont csak később derül ki, így visszamenőlegesen kell kiszámolni a fizetendő árat. Hasonlóképp

pen nehéz feladat a logisztika megszerzése, mert számtalan helyről kell begyűjteni a tejet, amelyet aztán nem feltétlenül a legközelebbi üzembe kell szállítani. A termelési és a logisztikai módokra épül rá a költségelszámolás: egyrészt számon tartják, mennyibe került az adott termék előállítás (beleértve olyan „apróságokat” is, mint a termelőeszközök karbantartására fordított összegek). Hasonlóképpen folyamatosan figyelik, hogy mennyibe kerül a kiszállítás tonna-kilométerenként, mert ennek alapján kell átszervezni a fuvarokat.

Készült egy vezetői információs rendszer is, amely a különböző modulokból kigyűjti az információkat; ez sem windowsos felületű, viszont roppant gyorsan és megbízhatóan dolgozik.

A gyorsabb adatfeldolgozásnak köszönhetően a vevők a megrendeléseket immár nem kilenc óráig, hanem délig módosíthatják: még akkor is mód van belenyúlni a termelésbe, így sokkal kisebb mértékben fordul elő, hogy valamilyen kellenél többet készítenek. A MiZónak is elemi érdeke, hogy ne gyártsanak a megrendeltnél több árut, mert azt a boltok ügysem veszik át.

Követve a változásokat

A rendszer teljes mértékben megfelelt a vele szemben támasztott legfontosabb követelménynek, a rugalmasságnak: már a fejlesztés során folyamatosan tudta követni a szervezeti változásokat, amikor újabb és újabb üzemek kerültek a MiZo birtokába. Erre a rugalmasságra akkor is szükség volt, amikor a tejipari vállalat csődöt jelentett. Ez a napi működésben nem hozott változást, hiszen a tejtermékek ugyanúgy készülnek, de a pénzügyi modult át kellett alakítani. Egy adott pillanattól kezdve minden kiállított számla FA (felszámolás alatt) jelzést kapott, ám a beérkező pénzekről el kellett dönteni, hogy FA vagy FA előtti számla ellenértéke. Ráadásul külön-külön és egyben is látni kellett a felszámolás előtti és utáni időszak pénzügyi mutatóit. Erre a fejlesztésre csak egy szűk hete volt a csapatnak. „A Magic nélkül vért izzadtunk volna, így viszont meg tudtuk csinálni időre” – emlékszik vissza Baranyay Olivér.

A további fejlesztésekre már voltak tervek – például éppen a vezetői információs rendszert akarták ellátni grafikus kezelőfelülettel, illetve a Btrieve adatbázis-kezelőről áttértek volna SQL-re –, ám a csődjelzés alatt erre nincs mód. A rendszer végleges sorsáról az új tulajdonos dönt majd, ám annak kiléte egyelőre nem ismert.

SCHOPP ATTILA

+online: www.magic-ew.hu
www.mizo.hu
www.szth.hu/ujsaq_archivum.php
(2001/14, 19, 26)

F-Secure Anti-Virus

Három víruskereső egy rendszerben

Gazdaságos

Több víruskereső előnyeit egyesíti
Három keresőmotor:
F-PROT, Kaspersky
Anti-Virus, Orion

Kényelmes

Központilag menedzselhető

Biztonságos

Napi frissítés
Szakszerű terméktámogatás

F-SECURE



Valóidejű és indítható
keresési módok

A rendszeres frissítés
automatizálható

Kiváló
platformlefedettség

*Ha szeretné biztonságban tudni számítógépeit
Ha internetezik, ezért erre is kiterjedő védelmet keres
Ha tanácsra van szüksége*

Válasszon minket, forduljon hozzánk!



Cím: 1016 Budapest, Hegyalja út 5.
Telefon: 486 7700 Fax: 486 7709
web: <http://www.f-secure.hu> e-mail: info@f-secure.hu

Munkaállomások:

Dos, Windows 3.1x, 95/98
Windows NT 4.0 workstation
Windows 2000
Windows Millennium Edition
OS/2 Warp

Szerverek:

Windows NT 4.0 Server
Windows 2000 Server
Novell Netware
OS/2 Warp
Linux

Tűzfal és levelező szerverek:

Check Point Firewall-1
Trusted Information Systems Gasnet
Egyéb CXP-kompatibilis tűzfalok
POP3, SMTP, UUCP levelezés
MS Exchange, Lotus Notes/Domino

42027

http://www.szamitastechnika.hu/

Mindent az informatikáról!

- ✓ Legfrissebb hírek
- ✓ Eseménynaplár
- ✓ Fórum
- ✓ Állás
- ✓ Letöltés
- ✓ Archivum

SZAMITASTECHNIKA
COMPUTERWORLD
SZAMITASTECHNIKA
Online

www.szt.hu

HELP: A BME Karrier KözPont

Feladatunk: a mérnökhallgatók, valamint az őket alkalmazni kívánó cégek számára találkozási és kapcsolattvételi lehetőségek megteremtése.



A BME Karrier KözPont felhasználási javaslatai:

Műgyetemi Állásbörze:

"Az Állásbörze" Ha fiatal, dinamikus, tette kész munkatársakra van szüksége.

www.allasborze.bme.hu <<tovább

InfoBörze:

Még hallgatóként szeretné megismerni a jövő IT szakembereit?

www.infoborze.bme.hu <<tovább

Cégelőadások, céglátogatások:

Szeretné, ha a leendő mérnökök ismernék a vállalatát, termékét, a munkatársakkal szemben támasztott elvárásait?

<<tovább

Munkaerő-közvetítés, toborzás:

Ha biztosra akar menni, vagy már tapasztalattal rendelkező szakembert szeretne alkalmazni...

www.karrier.bme.hu <<tovább

Útravaló:

Több ezer végzős mérnökhallgatónak szeretné bemutatni a vállalatát?

www.karrier.bme.hu/utravalo.html <<tovább

A Karrier KözPont használatának megkezdése

1111 Budapest, Műgyetem rkp. 3. k. 1. sz.
Tel.: 463-3840, 463-3845, Fax: 463-3844
karrier@sc.bme.hu
www.karrier.bme.hu

Open Print... Cancel

A legtöbb



www.jobuniverse.hu

A legjobb

Én vagyok én, te vagy te?

Átlagos életkora: 42 év. Tipikus lakhelye: nagyváros, forgalmas üzleti élettel. Ilyennek látja az amerikai statisztika egy rohamosan terjedő modern bűncselekmény-fajta, a személyazonosság-lopás áldozatait. Mikolás Zoltán elemzése.



The screenshot shows the American Express website interface. At the top, there are navigation links for 'About American Express', 'About Rewards Programs', and 'Customer Service'. Below that is the American Express logo and a 'WELCOME TO' message. A 'Seen an ADVERTISEMENT?' section allows users to select an ad they've seen. The main navigation bar includes 'Personal', 'Small Business', 'Merchants', 'Corporates', and 'My American Express'. There are four main content columns: 'CARDS' with links like 'Apply for a Card' and 'Manage Your Card Accounts'; 'FINANCIAL SERVICES' with 'Invest, Bank and Borrow Online'; 'SHOPPING' with 'Discover great savings online'; and 'TRAVEL & ENTERTAINMENT' with 'Save Money' and 'Travel and Entertainment'. A 'EUROPAY INTERNATIONAL' banner is also visible.

This screenshot shows the 'emf' (Europe Member Forum) website. It features a large globe graphic with the 'emf' logo. Text on the page includes 'Welcome to Europay International' and 'Click here to go to our Munich 2001 web-site, where you can find the programme, information on the venue, registration possibilities and contact information.' There are also logos for American Express, Europay, and other related entities.

This screenshot shows the Visa website. It features a navigation bar with 'PRODUCTS & SERVICES', 'OFFERS & PROMOTIONS', 'PERSONAL FINANCE', 'BUSINESS SERVICES', and 'ABOUT VISA'. A large promotional banner asks 'When was the last time you made plans to do absolutely nothing?' and includes a 'Get a card' button. Below the banner, there are sections for 'PERSONAL' and 'BUSINESS' services.

tartalmazó állományok különösen népszerűek a hackerok körében. Sok olvasónk emlékezhet arra a nevezetes esetre, amely idén februárban történt. Adatbetörők lezippantották és nyilvánosságra hozták a davosi Világgazdasági Fórum résztvevőinek – vagyis a nemzetközi üzleti élet krémjének – vagyis postai és e-mailcímét, telefonszámait, útlevelezőszámait.

Bár az illegálisan megszerzett adatokkal további bűncselekményt nem követtek el, az ügy jókora vihart kavart, s bizonyára megkeserítette a Svájcban tárgyaló személyiségek és kíséretük életét. Azonban aki személyazonosság-tolvaj hálójába esik, könnyen kerülhet ennél súlyosabb helyzetbe is. Olyan számlákat hajtanak be rajta, amelyekért nem felelős, megrendülhet a hitelképessége, akár csődbe is juthat – arról már nem is beszélve, milyen idegi-érzelmi megpróbáltatásokat kell kiállnia. Általában neki magának kell bizonyítania az ártatlanságát, ami pedig nem képerces mulatság. Egy kaliforniai személyiségi jogi kutatócsoport (California Public Interest Research Group, CalPIRG) szerint az átlagos amerikai áldozatnak nem kevesebb mint 175 órájába kerül, míg valahogy kikiszálódik a bajból.

Ilyen áldozat pedig egyre több van. Nagy-Britanniában például valamennyi „értelmiséginek” mondható bűncselekményfajta közül a személyazonosság-lopás szaporodik a leggyorsabban – évente csaknem 500 százalékos tempóban. Hasonlóan riasztó számokat találunk az amerikai számvevőszék (GAO) statisztikaiban. Eszerint ez a csalásfajta 1995-ben 442 millió, 1997-ben viszont már 745 millió dollár kárt okozott. Az FBI egyik tavaly szeptemberi sajtóközleményében úgy becsüli: az Egyesült Államokban évi 350-500 ezer személyazonosság-lopást követnek el.

Világszerte sokaknak vannak fenntartásaik az internetes vásárlással szemben, a magyar polgár pedig különösen hajlamos rá, hogy azon aggódjon, nehezen megszerzett kártyájának adatai online tolvajok kezébe kerülnek. Nem egy hamis webáruházat lepleztek már le, amely csupán kártyaszámok és más adatok megkaparintására szolgált. De vajon csakugyan az internetnek tulajdonítható-e a személyazonosság-lopások megugrása?

Nos, az amerikai Kereskedelmi Bizottság (Federal Trade Commission, FTC) adatai arra utalnak, hogy nem ez a helyzet. A nagyhatalmú szervezet fogyasztóvédelmi hivatala (Bureau of Consumer Protection) külön telefonvonalat tart fenn az ilyen esetek bejelentésére. Ezen 1999-ben heti 285, idén átlagosan már heti 2000 hívást fogadtak, ám a bejelentett cselekményeknek csupán 1 százaléka követtek el az interneten.

Ugyanakkor persze tény, hogy a világhálóra szakosodott személyazonosság-tolvajok sokkal veszélyesebbek lehetnek technológiailag kevésbé kifinomult társaiknál. Az interneten névtelenségbe burkolóznak, gyorsan és hatékonyan, a földrajzi távolságokat semmibe véve dolgozhatnak.

Ha sikerül is kinyomozni a tettest, egészen a közelmúltig még a nemzetközi jogi keretei sem igen voltak meg annak, hogy határokon átnyúlva bíróság elé állíthassák. Az első kísérletek ennek orvoslására már megtörténtek – ez a folyamat a következő hónapokban bizonyosan felgyorsul majd. ¶



+online: www.mastercard.com
www.visa.com
www.americanexpress.com
www.europay.com
www.consumer.gov/idtheft
www.pirg.org/calpirg/consumer/index.html

Modern műfaj? Útlevelet, személyi igazolványt, jogosítványt eltulajdonítani nem mai találmány. Amióta személyazonosságot igazoló okmányok léteznek, azóta működnek csalók, akik az orvul szerzett vagy hamisított dokumentumok jogos tulajdonosainak adják ki magukat. Ám azzal, hogy az utóbbi évtizedben mind több kulcsfontosságú személyi-pénzügyi információt rögzítenek, tárolnak számítógépen, a személyazonosság-tolvajlás is új, digitális – és ezáltal tágabb – dimenzióba lépett.

Klasszikusnak számít a műfajban a hitelkártyalopás. A tolvaj addig vásárol, amíg a kártyát le nem tiltják. A műanyag lapocskák még ezután sem válik feltétlenül haszontalanná számára, mert – mondjuk brit földön – ilyenkor is szert tehet vele áruházi kártyára, amely vásárlásra jogosítja fel egy adott üzletben vagy bolthálózatban.

Lopott személyazonosító okmánnyal hitelkártyát szerezni megint csak régi találmány. Mint *Fejes Kalmántól*, a Europay International régióért felelős kockázatkezelési igazgatójától megtudtuk, Magyarországon viszonylag népszerű ez a csalási forma.

Rafináltabb az a bűnöző, aki betörőt vagy postást fizet le, hogy banki egyenlegértécsítőhöz jusson, s a benne szereplő adatokkal, hamis néven mondjuk bankszámlát nyisson magának. Előfordul, hogy szüleitől bizonyítványt lopnak vagy lopatnak el. Az Egyesült Államokban a bűnözők különösen kedvelt célpontja a társadalombiztosítási szám, amely több nyilvántartásához is kulcsot ad. Ha pedig hozzátesszük, hogy cégbírósgától, földhivataltól és más legálisan, nyilvánosan elérhető adatbázisokból mennyi információt lehet akár a legkisebb személyi adatmorszához is gyűjteni, joggal aggódhatnak saját biztonságukért. Az orvul szerzett adatokkal csak egy ugrás a hitelkártya, és noha a kártyával kapcsolatos visszaféléseknek továbbra is csak töredékét teszik ki az ilyen cselekmények, számuk 1999-ről 2000-re alaposan megugrott.

Persze aki személyazonosságot lop, az nem feltétlenül azért teszi, hogy kártyához jusson. Lehet, hogy telefonvonalat rendel, céget alapít, útlevelet, jogosítványt vagy egyszerűen kölcsönt akar szerezni vele. Általában ebbe a kategóriába tartozik minden olyan eset, amikor az elkövető az áldozat személyére vonatkozó információkat tulajdonít el, hogy aztán felhasználásával valamilyen bűncselekményt kövessen el.

Eltulajdonít? Nem biztos: a bűnöző teljesen legális

úton is hozzájuthat a személyi adatokhoz. Szakértők felhívják például a figyelmet, hogy legyünk körültekintőek, ha – akár online, akár hagyományos formában – felmérésben, piackutatásban veszünk részt. Mielőtt információt szolgáltatnánk magunkról, mindig olvassuk el az apró betűs feltételeket is! Mivel a piackutató cégek gyakran harmadik félnek adják el az anyagot vagy annak egy részét, s a partnerek között – az adatgyűjtő minden körültekintése ellenére – csalo is lehet, jól gondoljuk meg, feljogosítjuk-e aláírással a vállalatot az információ továbbadására.

Nincs hiány persze törvénybe ütköző módszerekben sem. A személyi adatokat, bankkártyaszámokat

Indiai Odüsszeia, avagy a lyuk a falban

Volt egyszer, hol nem volt, még az Óperenciás tengeren is túl – egészen pontosan Indiában, Új-Delhi városában – volt egyszer, sőt még ma is áll – egy kerítés. Vastag kőfal alapjából vasrudak merednek a levegőbe. Erőt és áthatolhatatlanságot sugároz. Nem véletlenül, hiszen arra tervezték, hogy ne csak emberek, hanem társadalmi osztályok, szinte történelmi korok közé vonjon átjárhatatlan akadályt.

A falon belül a modern India egyik büszkesége, a dinamikus fejlődő NIIT szoftverház és oktatóközpont: ágazatában a 15. helyre küzdött fel magát az IDC világranglistáján. A falon kívül? Nyomornegyed – folyóvíz, csatorna, iskola nélkül.

Amióta felépült az NIIT irodakomplexuma, s köré a kerítés, a két világ nem érintkezik egymással. Valószínűleg akkor sem lett volna egyszerű, ha megpróbálják. Jóakarattal, Teréz anyai hivattudattal a kulturális-műveltségi szakadékok talán még át lehetne hidalni, de könnyen meglehet, hogy az ismerkedés még nyelvi akadályba is ütközne. A falon belül feltehetőleg jórészt angolul folyik a szó, míg a nyomornegyedben sokan nem is értik a volt gyarmattartók nyelvét.

Így pergett évről évre, teljes elszigeteltségben, mígnem egy napon megjelent a falon egy lyuk. A nyomornegyedbeliek tisztán távolból, értetlenkedve figyelték, ahogy az NIIT-ek belülről kibontották egy darabon a kerítést, s egy nagyobb meg egy kisebb ablakfélért szereltek bele.

A munka végeztével elcsendesedett a környék. Sokáig senki sem merészkedett a lyuk közelébe. Végül, néhány óra elteltével, egy gyerek szedte össze elsőként a bátorságát. Kíváncsisága legyőzte a félelmét. Hátba be lehet ott kukucskálni a titokzatos falon túli világba!

Nos, a lyuk csakugyan egy másik világba engedett bepillantást. Igaz, nem a számítástechnikai cég kertjébe, hanem



az internetbe, programokba – ha tetszik, magába a számítástechnikába. A falba illesztett nagyobbik ablak mögött ugyanis egy PC képernyője állt, a kisebbik ablakocska pedig egy érintéssel vezérelhető, pozicionáló felületet rejtett, olyasfajta touchpadet, amely sok noteszgépen is megtalálható. Volt aztán odaépitve még valami, amit a 8 év körüli fiúcska nem vehetett észre: egy aprócska kamera, amely szemmel tartotta, mi történik a géppel és a gép körül.

Bent az NIIT-ek izgatottan figyelték a kamerához kapcsolt monitort. A fal mellett álló gyerek egy darabig csodál-

kozva meredt a színes képeket mutogató szerkezetre. Aztán a képernyőhöz nyúlott: szemmel láthatóan megpróbálta elkapni a megjelenített dolgokat, igyekezett befolyásolni az eseményeket. A sikertelenség nem vette el a kedvét. Kezét a kis



ablakra tette, s lám, bekövetkezett a csoda: a kép megváltozott. A fiúcska elégedetten elmosolyodott, s folytatta a kísérletezést. Lassan más gyerekek is nekibátorodtak. Nemsokára már valóságos kis kölyökesapat állta körül a lyukat a falban, s egy-két felnőtt is csatlakozott hozzájuk.

Mindez 1999. január 26-án történt. A szerkezet – ahogy az NIIT-ek nevezik: a „kioszk” – azóta is működik. Naponta átlagosan 80 gyerek zarándokol el hozzá a nyomornegyedből.

„A kísérlet igazán izgalmas eredményeket hozott – írja az ötletet kiigazoló és a megvalósítást irányító Sugata Mitra, a számítástechnikai cég Kognitív rendszerek kutatóközpontjának (Centre for Research in Cognitive Systems) igazgatója. – Három hónap alatt a gyerekek

meglehetősen jártasságra tettek szert a PC kezelésében, noha ehhez semmiféle külső segítséget, oktatást nem kaptak. Megtanultak navigálni a weben, dalokat töltöttek le, képregény-síto-okat fedeztek fel, rájöttek, hogyan rajzolhatnak Microsoft Paintben. Maguk ötlöttek ki szavakat a képernyőn megjelenő új dolgok megnevezésére: a kurzort tűnek, a homokórát damrunak – Siva istennő dobjának –, a webhelyeket csatornáknak keresztelték el. A negyedik hónap végére önerőből elsajátították a mappakészítést, a kivágás és beillesztés, a képernyőn megjelenített ablakok mozgatásának és méretezésének fortélyait. Billentyűzetük nem volt – még virtuális sem –, az írástudók mégis rájöttek arra, hogyan pótyogtathatnak ki Wordben egy-egy rövid üzenetet. Mikor felmerült, hogy a kioszkot netán bezámnák, vagyis kiemelnék a gépet a falból, a gyerekek tiltakoztak. Szüleik is úgy vélték, hogy hasznukra válik a számítógépezés.”

Így aztán nemcsak hogy megmaradt a kioszk, hanem a sikereken felbuzdulva továbbiakat is felállítottak, immár kormányzati segítséggel, illetve az International Finance Corp. támogatásával. A projektet hogyan is nevezték volna el másként, mint „a lyuk a falban” (The Hole in the Wall)?

Hat kioszkban összesen harminc, ISDN-kapcsolattal felszerelt gépet adtak át Delhi déli részén, egy szegények lakta kerületben, egy másik szerkezetet pedig Uttar Pradesh államba, egy kis faluba építtettek. Itt még telefonvonal sincs, úgyhogy az internetkapcsolatot a gépen tárolt weblap- és programkollekcióval pótolták.

Persze a PC-ket olyan védelemmel látták el, mint nálunk a bankautomatákat. Vastag falat építettek köréjük, amely nemcsak a vandálok ellen véd, hanem hő- és porszigetelő is. Hűtésükről belül ventilátor gondoskodik, amely egyszerűen túlnyomást is biztosít, hogy még vihar idején se kerülhessenek homokszemcsék a gépbe. Billentyűzet vagy egér nincs, helyette a már említett touchpadet alkalmazták, illetve újabban a még ennél is ellenállóbb joystickkel szerelik fel a gépeket.

Lakjanak Delhi-ben vagy falucsában, a gyerekek mindenhol kitörő lelkesedéssel fogadták a kioszkokat. Rövid időn belül tanítás nélkül vagy minimális segítséggel megtanulták mindazt, amit a gépektől meg lehet tanulni: a számító-

IDG REPRÓ

Szoftvertárasaink: Macen és PC-n készült PostScript munkák levilágítása (Scitex Dolev 250), szkennelés (Crosfield Magnascan 280 1 dobszkennel), kromalínkészítés (DuPont Europrint)

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Anyagot e-mailben is elfogadunk: repr@idg.hu címen!

1065 Budapest,
Révay u. 10.

Telefon: 474-8854
Telefax: 269-5676

Nyitvatartási idő:
hétfőtől péntekig
8.00-tól 22.00-ig

 IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

gép- és programkezelői ismeretektől kezdve az angol szavakon és a matematikai fogalmakon át az emberi anatómiáig.

Sugata Mitra új pedagógiai szakkifejezést alkotott a jelenség megnevezésére. Amit a kioszkok nyújtanak, az szerinte Minimális beavatkozással elért oktatás (Minimally Invasive Education, MIE). Olyan tanítási módszer, ahol a hajtóerő nem a tanár vagy a tanfegyelem, hanem a gyerek kíváncsisága. A kitélepített gépek érdekes, színes anyagot kínálnak, természetes hát, hogy az apróságok nem nyugszanak, amíg az utolsó betűig (képig) ki nem szívják belőle az ismereteket, s ehhez nincs szükségük se tanárra, se szülői segítségre. Két esetben kellett csak beavatkozni, mondta a tudós feltaláló: ha már minden meglévő lehetőséget kimerítettek, vagy ha az egész gyereknek valamilyen téves következtetésre jut. Mindkét helyzetet maga a gép is automatikusan érzékelheti, s jelezheti az üzemeltetőknél – vagyis a beavatkozás valóban minimális.

Egy-egy ilyen kioszk felállítása ma Indiában 5000 dollárba kerül, s ebben benne van egy 64 kilobit/másodperces bérlet internetvonal bekötési díja is. Az éves üzemeltetési költség ugyancsak nagyjából 5000 dollár. Egy gépet a ta-



Sugata Mitra, a fal áttörője



Az első kioszk építése közben



Az emberformáló monolit a 2001 – Űrodüsszeiából

(Forrás: Palantir.net; 2001: A Space Odyssey © 1968 Turner Entertainment Co., an AOL Time Warner Company)

pasztalatok szerint 100 gyerek használhat. Tételezzük most fel azt a legrosszabb esetet, hogy egy kioszk csupán egyetlen évig működik, vagyis 100 ye-

kre összesen 10 ezer dollár költség jut. Ekkor egy gyerek egyéztendői oktatása összesen 100 dollárba kerül. Ha ugyanennyi ismeret hagyományos oktatási

módszerekkel adnak át, az az indiai statisztikák szerint éppen háromszor annyi pénzt emészt fel.

Képzljük el távvezérelt, diszpečerközpontból felügyelt, egymással is összeköttetésben álló kioszkok hálózatát, amelyet vezetékes vagy vezeték nélküli internetkapcsolaton át töltenek fel tartalommal! Egy ilyen rendszer rohamléptekkel segíthetné az elmaradott, nehezen megközelíthető vidékek felzárkóztatását, a kulturális-műveltségi falak lebontását – lelkesedik Mitra úr.

Stanley Kubrick több mint harminc évvel ezelőtt készült híres filmje, a 2001 – Űrodüsszeia azzal kezdődik, hogy az értelmet terjeszteni kívánó jóságos idegenek egy csillogó kőnek látszó hasábot telepítenek a Földre. A rejtélyes monolit ellenállhatatlanul vonzza maga köré tanulni vágyó őseinket, és végül embert formál belőlük.

Ha monolitot még nem tudunk is gyártani, kioszkot már igen. Csak gyártsuk! Helye lenne bőven!

MIKOLÁS ZOLTÁN

+online: www.nitholeinthewall.com
www.nit.com
www.nitcrca.com
www.ifc.org

Most érdemes licitálni!

www.szti.hu



Ospro Elite palmtop

A legmagasabb ajánlat
2001. október 26-an
38 000 Ft volt!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

Most érdemes licitálni!

www.szti.hu

Spypen Cleo
Digitális fényképezőgép
+ PC kamera

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

A licitálás utolsó napja: 2001. november 2.



www.szti.hu

Hirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda
Telefon: 474-8860 • Telefax: 302-0299
E-mail: hird@idg.hu

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



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



PAK HARDWARE
Nagykereskedés Viszonteladóknak

Kérésére részletes listát küldünk e-mailben. Regisztráció: info@pak.hu

KTI
NETWORKS

- Száloptika
- Konverterek
- Switchek
- PCMCIA
- Wireless
- Gigabit
- USB

PAK Rt. - 1143 Budapest, Cserei u. 8.

Tel.: 273 - 0850

Web: www.pak.hu

Ny: hétfő-csütörtök: 9-17h

Fax: 252 - 7680

E-mail: info@pak.hu

péntek: 9-15h

36002

A jövőbe nézve

Sorozatunk befejező részében a két vásárrendező cég és a jövőre bemutatkozó IVSZ szólal meg.

„Az informatikai és telekommunikációs piac rendkívül gyors változásait a kiállítási és vásármarketinges szakmának is rugalmasan és gyorsan kell követnie. A

rendezvény keretei közt nem lehet a szakma és a nagyközönség igényeit kielégíteni. Ezért Infotrend néven, április 23–25. közt, szakmai, eseménycentrikus

VÁSÁRKÖRKÉP 5.

Hungexpo Rt. is ennek megfelelően állítja össze jövő évi kiállítási programját és stratégiáját – mondta *Körösvölgyi Tamás* kiállítási igazgató a cég terveiről. – Mátrészt Magyarországon akadnak megoldandó problémák. Például az, hogy a hazai piac nagyon szegmentált: egyet-

rendezvényt szervezünk, amelynek vezérfonalát a neves meghívottakat felvonnultató konferencia adja. Ezt egészítik ki a szekcióülések, workshopok, bemutatók és a konzultációs lehetőségeket nyújtó kiállítás, amelyekkel tovább erősítjük az üzletkötés lehetőségét. Fontosnak tartjuk, hogy kizárólag szakemberek jöjjenek el a rendezvényre, ahol valóban szakmai értékek birtokába juthatnak. Célunk, hogy megnyerjük a szakmai szervezeteket: ennek érdekében jelenleg is tárgyalásokat folytatunk. Infomarket néven – összeköve az újstruktúralt BNV-vel – összel a nagyközönség informatikai igényét kielégítő rendezvényt is szervezünk majd.”

A Compxo az idei vásárrendezési terv meghiúsulása ellenére is folytatni szeretné a Comfair szervezését – közölte lapunkkal *Ihrig Péter*, a cég ügyvezetője. Jelenleg az informatikai cégek kívánságait, elvárásait gyűjtik össze, és ebből alakítják ki a jövő évi őszi rendezvény tematikáját és struktúráját. Nagyközönségnek szóló rendezvényre biztosan készülnek, és mivel szerintük a nagyközönség és a szakma közt a határvonal egyre jobban elmosódik, valódi

szakmai újdonságokat szeretnének majd bemutatni, úgy, hogy a rendezvényvel egy időben, de attól némileg elkülönítve vásárt is tartanának, ahol a kereskedőcégek közvetlen kapcsolatba kerülhetnek a vásárlókkal.

ICT-fórum néven – először jövő tavasszal – konferenciát és hozzá kapcsolódó kamarakiállítást szervez az Informatikai Vállalkozások Szövetsége. A rendezvényről *Fülöp Melinda*, az IVSZ ügyvezetője nyilatkozott lapunknak.

„Szövetségünk megítélés szerint Magyarországnak szinte egyedülálló esélye van arra, hogy a térség országait tekintve információtechnológiai központtá váljon. Mivel a »hagyományos« informatikai kiállítások koncepcióját amúgy is a kor követelményeihez kell igazítani és beszűkülték az egyéb megszólalási lehetőségek is, úgy gondoljuk, hogy a térségben működő cégeknek szükségük van olyan, a valós igényeket leképező rendezvényre, ahol találkozhatnak a vevőkkel, partnereikkel és bemutatathatják megoldásaikat.”

Menet közben bővült az a kör, amelynek fórumot kívántunk biztosítani, így mára elképzeléseink szerint széles metasztét fogjuk adni a hazai infokommunikációs lehetőségeknek, kihívásoknak, megoldásoknak. Kapcsolatot találunk a szaktárcával is, így vált kétpillérűvé a rendezvény: a gazdasági megközelítés mellett igen érdekes és hasznos lesz a kormányzati elképzelések átfogó megismerése is – mondja *Fülöp Melinda*.

Mintegy 60 cég kap majd szót a két-napos konferencián. A szekciók témáit és csoportosítását a szervezőbizottság a felhasználók érdeklődési irányai szerint választotta, illetve választja ki. Az előadások mellett tárgyalásra, kisebb prezentációkra alkalmas helyek fogadják majd a látogatókat: ide elsősorban a közepek és nagyvállalatok első számú vezetőit, illetve az informatikai és pénzügyi vezetők körét várjuk.

RÉVÉSZ GÁBOR

E számunk hirdetései (Ads' Index):

2F 2000 KRL: internetbiztonság	14. old.	IDG: CW-Számítástechnika Online	29. old.
2F 2000 KRL: F-Secure Anti-Virus	29. old.	IDG Repró: nyomdai szolgáltatások	32. old.
Ábacsomp Rt.: Micronet termékek	27. old.	IDG: Számítástechnika-előfizetés	14. old.
Ábáshirdetések	14. old.	IDG: Számítástechnika Online Vatera-árvérés	33. old.
APC: színtermentes áramforrások	36. old.	jobuniwers.hu: álláshirdetések az interneten	29. old.
Auto-Mobil Vegyi KRL:		LLP Group: SunSystems pénzügyi és	
Duckluff és Käfer termékek	14. old.	disztribúciós rendszer	26. old.
BME Karrier K&P: állások		LNX: komplex kommunikáció, IP telefonía	10. old.
mémókhallgatóknak	29. old.	Noreg KRL: információ védelem	17. old.
Borland Magyarországi		OKI Systems KRL: színes nyomtatók	8. old.
fejlesztőprogramok, tanfolyamok	9. old.	Online Rt.: integrált banki rendszerek,	
Cisco Systems:		fejlesztőeszközök	2. old.
Cisco Expo 2001 konferencia	16. old.	Pak Rt.: KTI Network	33. old.
Compac: Evo terméksorozat	16. old.	Portocom: webhely	14. old.
Computer Associates:		RCE KRL: Lexmark többfunkciós termékek	4. old.
BrightStor adattárolás-felügyelet	18. old.	Sprint: gyári szoftverek, PC-k, perifériák	9. old.
ELD: minősített Microsoft-tanfolyamok	24. old.	Sun Microsystems: Sun Fire	
Euronet KRL: kommunikációs megoldások	21. old.	midframe szarverek	6-7. old.
Fibex Ker. KRL: hálózatmérő műszerek	27. old.	Symergon Rt.: informatikai biztonság	5. old.
FreeSoft KRL: integrált irodai rendszer	4. old.	Symergon Rt.: üzleti és biztonsági tanácsadás	6. old.
Hamex Rt.: Decit szabványú KIRK rendszer	20. old.	Symergon Rt.: képzett szakemberek	
Hamex Rt.: hálózati rendszerek és eszközök	20. old.	csapatmunkája	VIII. old.
Hewlett-Packard:		Symergon Rt.: szemléltető az informatikai folyamatok	
HP OmniBook sz3 netezszip	35. old.	újraszervezéséről	VII. old.
HRP Hungary: SMC Barricade		Symergon Rt.: E-learning oktatásközpont	III. old.
Wireless Broadband Router			
HUMANsoft KRL: Dell szakmai nap	9. old.		

A római számok a melléklet oldalazását jelölik.

Systems, Invex

Míg Magyarországon minden érintett azt látogatja, van-e egyáltalán igény informatikai kiállításokra, s ha igen, milyenekre, addig a körülöttünk lévő országokban bőszen szervezik őket. Október közepén például Münchenben a Systemset vagy Bmóban a vele egy időben zajló Invexet. A recesszió alig hagyott nyomot a kiállításokon, hiszen a Systemsen 15, az Invexen 10 százalékkal csökkent a kiállítók száma, az érdeklődés pedig még a kifejezetten szakmai kiállításnak számító Systemsen is nagy volt. Ezzel szemben az Invex nem a szakmának, hanem a lakosságnak szervezett informatikai seregszemle. A kelet-európai CeBIT-ként emlegetett kiállítás az évek során hatalmasat fejlődött. Amiben a szervezőknek is szerepük volt: láthatóan visszaforgatták a nyereség egy részét új, minden igényt kielégítő pavilonok építésébe, az infrastruktúra fejlesztésébe, a marketingbe. De a kiállítói kedv sem látszik apadni, hiszen az Invexen mindenki rendszeresen megjelenik, aki ma az IT-piacon számít. Mellesleg a kiállítók igen nagyfokú toleranciát tanúsítanak az oda látogató fiatalok áradata iránt is. Így hát az ember kénytelen elgondolkodni, hogy tőlünk néhány száz kilométerrel távolabb, egy közel hasonló méretű és fejlettségű országban vajon miért él és virágzik az IT-kiállítás, s nálunk miért halódik.

SZIEBIG ANDREA

+online: www.bnv.cz/invex
<http://messe.systems.de/indexe.html>

A *Computerworld-Számítástechnika* az IDG Communications-ból, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóháza kapcsolódik, amely 68 országban több mint 260 kiadványt jelentet meg, ezeket havonta több mint 50 millióan olvassák. Belső hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG ügyvállalati folyamataiban frissíti. Lapunkat a MATESZ adja ki.

Az IDG fontosságú kiadványai:

Ausztrália: *Computerworld Australia, Australian PC World*, Ausztria: *Computerworld Österreich*, Dánia: *Computerworld Danmark*, Egyesült Államok: *Computerworld, Digital News, Federal Computer Week, InfoWorld, Network World, PC World, Publish*, Egyesült Királyság: *Macworld, PC Business World, Franciáország: InfoPC, Le Monde Informatique*, Hollandia: *Computerworld/Netherlands, LAN Magazine*, Izrael: *Computerworld, PC World*, Japán: *Computerworld/Japan*, Kanada: *InfoCanada, Network World Canada*, Kína: *China Computerworld, PC World China*, Németország: *Computerwoche, PC Welt, PC Woche*, Oroszország: *Computerworld-Moscow, PC World, Network*, Spanyolország: *Computerworld España, PC World*, Publicis: *Svájc: Computerworld Schweiz*



Bármilyen sebességet is választ, a HP Önnel tart.

Bárhol is van – úton, otthon vagy az irodában – a HP laptopjai a teljes szabadság érzését nyújtják Önnek, és biztosítják mindazt, amit elvár számítógépétől.

Ha most vásárol **hp omnibook xe3** laptopot, és honlapunkon regisztrálja magát, akkor egy **30 000 Ft értékű utalványt kap**, amelyet hp c318-as digitális kamera vásárlására használhat fel.

Sőt! Minden huszonegyedik regisztrált vásárló ajándékba kapja a digitális fényképezőgépet.

www.hp.hu/akciok/obxe3



hp omnibook xe3 (F3943W)

- Intel® Celeron™ 800 MHz processzor
- 13" TFT XGA képernyő
- 64 MB RAM
- 10-GB HDD
- beépített floppy lemezegység, CD-ROM; integrált modem és LAN
- Microsoft® Windows® 98
- egy év alkatrész szintű garancia

344 100 Ft+afa

opcionális HP SupportPack garanciával (H2848A):

388 200 Ft+afa

hp omnibook xe3 (F3949W)

- Intel® Pentium® III 866 MHz processzor
- 14" TFT XGA képernyő
- 256 MB RAM
- 20-GB HDD
- beépített floppy lemezegység, DVD-ROM; integrált modem és LAN
- Microsoft® Windows® 98
- egy év alkatrész szintű garancia

434 250 Ft+afa

opcionális HP SupportPack garanciával (H2848A):

478 350 Ft+afa



ten years
in Hungary



Garanciabővítés

TOVÁBBI INFORMÁCIÓÉRT HÍVJA VEVŐSZOLGÁLATUNKAT VAGY KERESSE FEL WEBLAPUNKAT!

A hálózatból élő vállalatok eszküsznek az APC-re.

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

Az APC Smart-UPS, a világ legmegbízhatóbb hálózatának 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 menedzsmet kártyán keresztül pedig távoli menedzselhetőséget biztosít.

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



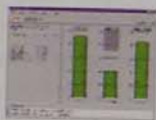
Jellemzők:

- Smart-Boost/Smart Trim
Az alacsony és magas feszültség korrigálásával biztonságos kimeneti feszültséget biztosít.
- Cserélhető akkumulátorok az állásidő kiküszöbölésére és az alacsonyabb működési költségek érdekében.
- A beépített SmartSlot lehetővé teszi a Smart-UPS testreszabását többek között a távoli menedzselhetőség és az újraindítási lehetőségek segítségével.
- A széleskörű tájékoztatást nyújtó kijelző és a riasztások pontos információkat adnak az akkumulátor és a töltés állapotáról.

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 Redundáns Switch, mint kiegészítő megoldás magasabb szintű rendelkezésre állást biztosít a díjnyertes Smart-UPS-ek használata során.

APC
Legendary Reliability™

Név: _____
 Cím: _____
 Telefon: _____
 Fax: _____
 E-mail: _____
 Város: _____
 Ország: _____

E-mail: _____
 Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos hírllevelet 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,** ezáltal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírlvelelünk levelezési listájára.

E-mail: apcHUN@apcc.com

Jelszó 64500v

© 2001 American Power Conversion. Valamennyi védjegy a tulajdonosok birtokát képezi. SU3A0EF-HU

POWERLINE +36-1-209-4678 • FAX: +36-1-209-4677

E-mail: apcHUN@apcc.com

APC Magyarország, 1114 Budapest, Kőnyves György u. 5. II/3.

VEDELEM SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XVI. ÉVFOLYAM 44. SZÁM

2001. OKTÓBER 30.

Szükségszerű a piacbővülés

Konkrétan, költségvetéssel, határidővel – az ügyfél igényei szerint

ASynergon által választott jelmondat – Biztonság 360 fokos szemléletben – vizuálisan is érzékelteti az ügyfelekkel, hogy mit gondol a cég a biztonságról – indítja beszélgetésünket **Czakó Ferenc**, a Synergon Informatika Rt. vezérigazgatója. Véleménye szerint a Synergon képes arra, hogy a vállalatok informatikai biztonságával kapcsolatosan teljes körű szolgáltatást nyújtson.

A 360 fokos szemlélet valóban teljes körű szolgáltatás-portfóliót takar. Felmérési, elemzési, tanácsadási és megvalósítási munkára egyaránt képes a Synergon. A vezérigazgató szerint rendkívül fontos, hogy mindezt egyben lássa valaki, és ne darabokból rakja össze, hiszen a darabok illesztése rendszerint pluszköltséget szül, és többletproblémákat okoz. Ez adott esetben információk elvesztését, valamint a biztonsági kockázatok növekedését jelentheti.

A 360 fok, mint indikáció, nemcsak a szakmai portfólióra vonatkozik, hanem a biztonsági projektek folyamatosságára is. Olyan ciklikusságról van szó, amelynek meghatározható az ideje, annak függvényében, hogy mennyire felkészült, és mekkora az adott cég, illetve, hogy milyen kockázatai vannak. Éppen ezért folyamatosan ellenőrizni kell a rendszert, újra kell gondolni, illetve újra végre kell hajtani a fejlesztéseket.

A Synergon elemzést, tanácsadást, megvalósítást egyaránt képes szolgáltatni, és egyúttal az ellenőrzés feladatát is el tudja látni. Ez pedig különösen a közepes méretű vállalatok számára szolgál előnyökkel: jóval több ez annál, mint amikor valaki csak jön és teoretikus tanácsokat ad (még ha ezek a maguk jogán valószínűleg igazak és fontosak is, csak éppen a hétköznapi gyakorlat nyelvére nem feltétlenül fordíthatók le).

A Synergon az adott feladatokat egy kézben tartva, konkrétan, költségvetéssel és határidővel harmonizálva végzi el,



Czakó Ferenc: Kevésbé szektorspecifikus az igény

az ügyfél igényei szerint. Természetesen semmi sem kötelező az ügyfél számára, tehát a teljes körű szolgáltatáskínálat nem jelenti azt, hogy a cégek csak teljes egészében vehetik igénybe a Synergon

szolgáltatásait. A Synergonnak voltak, vannak és a jövőben is lesznek olyan projektjei, ahol különböző típusú feladatokat kap, de Czakó Ferenc szerint az a lényeg, hogy a rendszeres és a rendkívüli feladatok ellátására egyaránt fel vannak készítve. A tragikus New York-i események miatt mindenképpen arra lehet számítani, hogy fel fog értékelődni a biztonság általában, így ezáltal az IT-biztonság is.

Azt lehet mondani, hogy jelenleg Magyarországon kevésbé szektorspecifikus az informatikai biztonság iránti fokozott igény. Az állami szféra nagyvállalatainál fokozott, jól érzékelhető odafigyelés tapasztalható, de ez teljesen világos és érthető. A pénzügyi intézmények már eddig is kiemelt fontosságot tulajdonítottak a biztonságnak, és a magyar közép- és nagyvállalatokra is az a jellemző, hogy nemcsak a terrortámadás miatt foglalkoznak az informatikai biztonsággal. Sokkal inkább az átfogó informatikai stratégia részeként kezelik az IT-biztonság kérdését.

Némi túlzással és iróniával azt lehet mondani, hogy – hasonlóan a marke-

tinghez – a biztonság is olyan terület, amelyre tetszőleges mennyiségű pénz el lehet költeni – mondja Czakó Ferenc. Mindig vezetői döntés kérdése az egyes kockázattípusok valószínűségének mérlegelése, és az azok által okozható üzleti kárnak, bevételkiesésnek a megítélése. A fokozottabb védekezési kényszer, amelyet most a vállalatoknál a terrorakció által kiváltott sokk okoz, oda vezet, hogy komolyabb összegeket fognak költeni erre a területre.

A Synergon vezérigazgatója hozzátette: a cégek védekezési stratégiáját alaposan átforgatja az a világszerte érvényesülő trend is, miszerint a nagy vállalkozások helyett egyre inkább a szétosztott vállalkozások modellje kerül előtérbe. Az új szervezeti és informatikai infrastruktúrák kialakulása pedig szükségszerűen piacbővülést jelent az IT-biztonságot szolgáltatató cégek számára. ☞

+online: www.synergon.hu/start.html
www.sz.hu/ujssag_archivum.php
(2001/32)
www.sz.hu/hirek_arch.php
(2001. 10. 2.)

Az információ kockázata

Minden üzleti vállalkozás egyik legfőbb értéke, a versenyelőny megszerzésének és megtartásának egyik legfontosabb eszköze az információ. Egy modern vállalatnál minden olyan tudás, amely nem a munkatársak fejében van, szinte bizonyosan valamilyen informatikai rendszerben tárolódik. Ezért a folyamatos és sikeres üzletmenethez elengedhetetlen ennek a rendszernek a folyamatos és legfőképpen biztonságos működése.

Ennek a biztonságos működésnek a megvalósításához azonban tudni kell, hogy pontosan mit is kell védeni – milyen adatokat és rendszereket –, illetve hogy azok elvesztése, sérülése milyen

kockázatokkal jár a vállalat egésze számára. Számos esetre fel kell készülni: megsérül, illetéktelen kezekbe kerül vagy „csak” egyszerűen elérhetetlenné válik az információ, illetve részlegesen vagy teljesen működésképtelen lesz a tárolására és feldolgozására szolgáló informatikai rendszer. Ezek következményei is sokrétűek lehetnek – tájékoztat **Damján Szabolcs**, a Synergon szakértője. Így kúba eshet egy üzlet, elúszhat egy megrendelés, csúszhat egy teljesítés, piacot veszít a vállalat – és mindezek tetejébe a fentiekből származó veszteségen túl még az informatikai rendszer helyreállítását is fizetnie kell.

Mivel a veszély minden oldalról leselkedik, az információbiztonsági kockázatok kezelésére az integrált megközelítés ajánlott. Mivel a legtöbb vállalkozás számára az informatika csak kiegészítő, a tényleges működést segítő eszköz, érdemes olyan szolgáltatóhoz fordulni, amelyik otthonosan mozog ezen a területen, képes egyben látni az összes kockázatot, és szükség esetén megnyugtató megoldást tud kínálni.

Mit is ölel fel egy teljes körű információbiztonsági megoldás? Az első tennivaló az üzleti és működési környezetből adódó követelmények azonosítása. Értelemszerűen más követelményekkel >

Az információ kockázata

>szembenül egy óriási ügyfélkörrel rendelkező távközlési szolgáltató, egy rendkívül bizalmas adatokat kezelő bank vagy a gyártási folyamatokat állandóan szigorúan ellenőrizni kénytelen gyógyszergyár. A követelmények ismeretében készíthető el az üzleti és informatikai kockázatelemzés; célja a magas kockázati tényezőit jelentő (azaz potenciálisan a legnagyobb kárt okozó) hiányosságok felderítése és azonosítása. Ha ezek is megvannak, megvalósítható a kockázatarányos védelem: a szükséges szintű védelem biztosítása, a költségek optimalizálása mellett.

Miután ezekkel a lépésekkel megalapoztuk a biztonságos információrendszert, a tennivalók a vállalat információ-biztonsági koncepciójának és stratégiájának kidolgozásával folytatódnak; ennek során fogalmazzzák meg az elérendő biztonsági célokat és a megvalósítás tervét. A következő lépésben kell kidolgozni és foganatosítani a tényleges védelmi intézkedéseket. A védelemnek három fajtáját szokták megkülönböztetni: a fizikait, a logikait és a szervezeti – folytatja Damján Szabolcs.

Az alapot a fizikai védelem adja: ez

szolgálja az információ feldolgozását végző berendezések, a létesítmények és nem utolsósorban az alkalmazottak védelmét. Ennek megfelelően ebbe a cso-



portba tartoznak a beléptető- és megfigyelőrendszerek, a vagyonvédelmi intézkedések, a tűzjelző rendszer, de akár a szünetmentes áramforrások telepítése.

A logikai védelmi intézkedések az adatok bizalmas kezelését, sértetlenségük megőrzését és folyamatos rendelkezésre állásukat biztosítják. Ezek között vannak a klasszikus informatikai védelmi rendszerek: vírusellenőrzés, védőgátak, behatolásérzékelő szoftverek, hitelesítő és titkosító megoldások, tartalomszűrés,

ronát; ezek határozzák meg az informatikai-biztonsági politikát, szabályozzák a biztonsági környezetet, meghatározzák a jogosultságokat és felelősségeket, és részletesen szabályozzák azt, mit szabad és mit tilos az informatikai rendszerben. Rendkívül fontos elemét alkotják az adminisztratív szabályozásnak azok a tervek, amelyek a váratlan helyzetek (külső vagy belső incidensek, katasztrófák) esetén lépnek életbe; ideális esetben minden elképzelhető veszélyhelyzetre van követendő forgatókönyv.

Rendkívül fontos, hogy egyszerűsággá legyen a védelem kialakítása, azaz a védeni kívánt értékeknek minden irányból közel azonos erősségű védelmet kell élvezniük.

Damján Szabolcs még arra hívta fel a figyelmet, hogy a biztonság nem statikus állapot: a környezet és a követelmények folyamatosan változnak, így a

biztonságos kommunikáció, archiválási rendszerek.

Végül az egészre az adminisztratív biztonsági intézkedések teszik fel a ko-

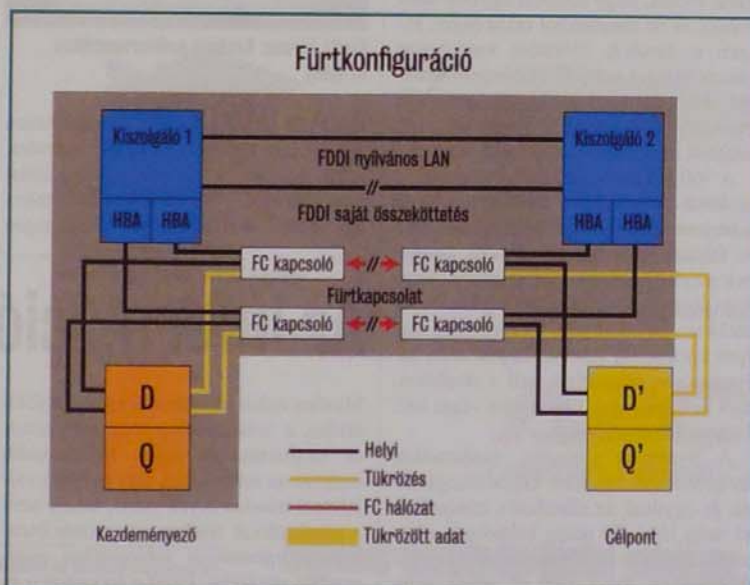
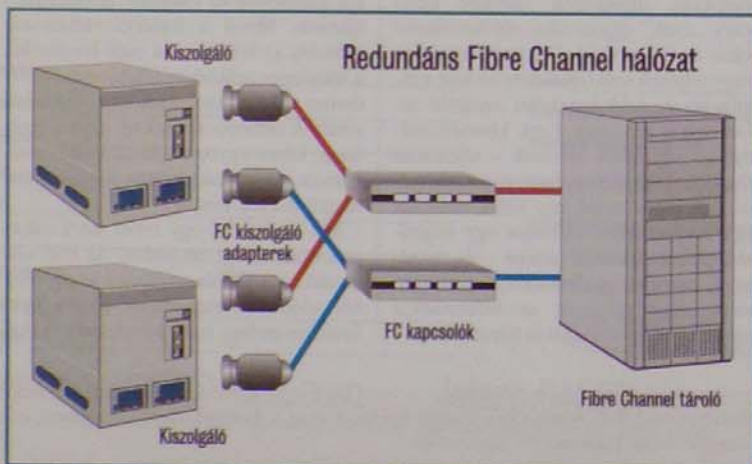
biztonsági rendszert – mind a műszaki, mind az adminisztratív elemek szempontjából – időről időre felül kell vizsgálni. ☐

Eszközök és lehetőségek

Az információtechnológia fizikai védelmi lehetőségeiről *Bárany Zsoltot*, a Synergion hardverüzletágának igazgatóját kérdeztük. Az adatok biztonsága érdekében redundáns rendszerre van szükség – mondta –, ez azt jelenti, hogy a kritikus rendszer elemekből párhuzamosan többet alkalmaznak. Egy komponens meghibásodása esetén a tovább működő eszköz biztosítja a folyamatos működést. A redundancia tágan értelmezhető, a lemeztükrözéstől egészen a geográfiailag elosztott rendszerekig terjedhet.

A merevlemezen tárolt adatok védelmének legfontosabb eszköze a RAID (Redundant Array of Independent Discs) struktúra kialakítása. Ennek lényege, hogy az adatokat több lemezen osztják szét, így ha egy lemez meghibásodik, a többitől visszanyerhetők az adatok.

Az adatok védelmén túl fontos az őket felhasználó szolgáltatások, kiszolgálók védelme, erre a célra alakítják ki a fűrtöket. A fűrtben több kiszolgáló dolgozik együtt, bármelyik meghibásodása esetén a többi képes az alkalmazás folyamatos



futtatására. A fűrtökkel kialakítható az úgynevezett NSPF (No Single Point of Failure) rendszer, amelyben nincs olyan elem, amelynek meghibásodása a teljes rendszer leállításához vezetne.

Az egyedülálló kiszolgálók üzembiztonsága szintén redundáns elemekkel növelhető, ilyenek például a redundáns tápegységek, hűtőventilátorok, hálózati kártyák, a saját hibájukat észlelni és javítani képes memóriamodulok, valamint a redundáns módon is működő többpro-

cesszoros rendszerek. A védelmi lehetőségek közé tartozik a mentés is, a merevlemezen tárolt adatokról más adattárolóra, hordozható másolatot készítenek.

A működés szempontjából az egyik kritikus tényező az áramellátás, ennek a biztonságát szünetmentes áramforrásokkal szinte tetszőleges szintig lehet növelni. A komolyabb szünetmentes tápegységek már maguk is redundánsak, így meghibásodásuk esélye minimális. ☐

Arányos ráfordítással

Egy informatikai rendszer biztonságában talán a legfontosabb terület az adminisztratív védelem. Ez fogja át az egész védelmi koncepciót; az IT-biztonsági szabályzat tartalmazza az összes domén (fizikai, logikai stb.) védelmi intézkedéseit. Sajnálatos módon ez igen sok cégnél elhanyagolt területnek számít. A nélküle megvalósított ad hoc megoldások még az adott részterület biztonságát sem mindig képesek garantálni, mert az egész rendszer kiskapui megkerülhetővé teszik a védelmi vonalakat.

Az adminisztratív védelem stratégiájának gazdaságossági szemléleten kell alapulnia: olyan szintű biztonság kell, amelyik megéri a ráfordítást, és ellátja az egész rendszer komplex védelmét. Ennek megfelelően a cég üzleti tervében szerepelniük kell a kidolgozott biztonságpolitikai elképzeléseknek, és ennek csak egy része az informatika biztonsága. Akár külső szakemberek bevonásával is célszerű felmérni a rendszer egészét. Minden területen kockázatelemzést kell végezni. Ezután már prioritási szintekre bontva meghatározhatók a kitűzendő célok és az ehhez szükséges ráfordítások, amiket – a dolog biztonsági jellegénél fogva – célszerű a cég valamely vezetőjének megfogalmaznia. Az eredmény egy alapszintű követelményszintet szolgáltat, és csak az ennél kiemelkedőbb fontosságú területekre (például pénzügyi adatok, kutatási eredmények) kell magasabb szintű védelmet biztosítani. Megszületik az informatikai biztonsági szabályzat, amely egyrészt konkrét intézkedésekkel, másrészt utasítások, szabályok formájában határozza meg a teendőket, területekre lebontva.

A biztonság hármas követelményének – bizalmasság, sértetlenség, rendelkezésre állás – elemei közül a harmadiknak a része az üzletmenet-folytonossági terv (angol rövidítésben: BCP), amely előre látható problémák esetén biztosítja a működést (például tartalék alkatrészek, szünetmentes áramforrások segítségével). Ennek a problémamegoldást szolgáló intézkedéseket is magába kell foglalnia. Emellett szükséges még egy katasztrófaelhárítási terv (DRP) megléte is, amely az üzleti folyamatokat komolyan veszélyeztető eseményekre (például földrengés, árvíz) dolgoz ki átmeneti megoldásokat. Ennek a tervnek nem csupán a szükségmegoldásra való áttérés mikéntjét, hanem a helyreállítás után a munka normál mederbe való visszaállítását is tartalmaznia kell.

Ha mindez kész, akkor sem ért véget a folyamat: a terveket időről időre aktualizálni kell. ☐



SYNEDU™ phoenix 2.0®

E-LEARNING KÉPZÉSMENEDZSMENT RENDSZER

A legfontosabb nemzetközi szabványoknak megfelelő Phoenix 2.0 e-learning keretrendszer hatékony támogatást nyújt hagyományos és számítógéppel támogatott képzések megvalósításában egyaránt. A SYNEDU™ portfólió elemeként a Phoenix 2.0 mögött fejlesztőpartnereink szaktudása, valamint saját oktatási tapasztalatunk áll.

Kidolgozásánál az a cél vezérelt bennünket, hogy olyan rendszert készítsünk, amely magyar nyelven, a hazai képzési módszertan sajátosságainak figyelembe vételével teszi lehetővé az e-learning technológia újdonságainak alkalmazását. A rendszer óriási előnye, hogy a felhasználónak nincs szüksége speciális célszofterre, elegendő egy Microsoft Internet böngészővel rendelkeznie.

A TUDÁSMENEDZSMENT ESZKÖZE

SYNERGON
EDUCATION

Synergion Education ■ 1139 Budapest, Váci út 99. ■ tel.: 288-7040, fax: 288-7041 ■ e-learning@synergion.hu ■ www.synedu.hu

A fizikai védelemre is szükség lehet

Az információt a fizikai – vagyis az adathordozóval együttes – megsemmisülés ellen is védeni kell, fejlette ki *Menyhárt Péter*, a Synergon IBC-üzletágának vezetője. Mivel a veszélyek sokfélék lehetnek, a védelmi rendszer is több, különböző védelmi funkciót ellátó rendszerre bontható.

A **vagyonvédelmi rendszer** a létesítmény és annak adott részére történt illetéktelen behatolást figyeli, jelzést ad és riasztja az őrséget, a járőrszolgálatot, vagy más, intézkedésre felhatalmazott személyt. Célszerű a létesítmény különböző szektorait egymástól függetlenül külön-külön élesíthetőre tervezni.

Az **intelligens tűzjelző rendszerrel** a tűzfészek helye pontosan meghatározható a létesítményben. A tűzjelző központ vezérli a klíma- és elszívórendszert, kinyitja a füstelvezető ablakokat. A tűzjelző központ telefonvonalon a tűzoltóságot riaszthatja.

A tűzre működésbe lépő **oltórendszerek** közül a hagyományos, vízzel oltás a szerverek, PC-k védelmére nem megfe-

lelő, ehhez oltógázzal működő oltórendszerre van szükség.

A **megfigyelő videorendszer** folyamatos üzemben rögzíti az eseményeket, változásra induló üzemmódban pedig a rendkívüli eseményeket. A képrögzítést analóg (szalagos) vagy digitális (PC alapú) módon lehet megoldani, illetve a képeket figyelheti őrszolgálat.

A **beléptetőrendszer** az egyes személyek belépési jogosultságát korlátozza a létesítmény egyes területeire, illetve különböző napszakokra, időszakokra.

A **CMC (Computer Multi Control)** rendszerrel az adatátviteli és adattároló rackek működése folyamatosan figyelhető. A CMC-eszköznek önálló IP-címe van, így a hálózatról egy PC segítségével alkalmazható. Ellenőrizni lehet a hőmérsékletet, a páratartalmat, a feszültséget, a rázkódást, a füstöt, az ajtópozíciót és egyéb paramétereket.

A rendszerek távfelügyelete RS 485 protokollon vagy telefonvonalon megoldható, az események PC-n rögzíthetők, kinyomtathatók.

Integrált információs vagyon

A technológia fejlődése egyre inkább előtérbe hozza a biztonsági kérdéseket – vélekedik *Polgár Pál*, a Synergon ERP-üzletágvezetője. Ma már nemcsak az integrált vállalatirányítási (ERP) rendszerekről, hanem a hozzájuk kapcsolódó e-business-megoldásokról is szó van. A legegyszerűbb példa az elektronikus bank, ahol nyilvánvalóan megfelelő jogosultsági és titkosítási rendszer szükséges annak érdekében, hogy a vállalatok hajlandóak legyenek elektronikus módon kezelni a banki átutalásaikat.

Az integrált vállalatirányítási rendszer fogalmából egyesesen következik, hogy a vállalat szinte teljes információs vagyona egy rendszerbe integrálódik, így rendkívüli módon megnő ennek a „központi” adathalmaznak az értéke. Ezért ezt a koncentrált információs vagyont sokkal magasabb szinten kell védeni. A magas szintű funkcionalitás miatt átgondolt biztonsági rendszerre van szükség, elég, ha egy rosszul tervezett jogosultsági rendszerre gondolunk, ahol az alkalmazottak olyan információkhoz is hoz-

záférnek, amelyekre egyébként a munkájukhoz nem lenne szükségük, viszont különböző visszaélésekre ad nekik alkalmat.

Az ERP-n keresztül a vállalat üzletmenetével kapcsolatban számolni kell a kockázati tényezőkkel (például üzletvesztés, bizalomvesztés vagy nem teljesítésből adódó jogi problémák), arról már nem is szólva, hogy igen magasak lehetnek a helyreállítási költségek.

Több tízmillió nagyságrendet is elérhet egy ERP rendszer bevezetése – mondja *Polgár Pál*. Figyelembe véve ezt a nagyságrendet, illetve azt, hogy a rendszerben tárolt információk értéke ennek valószínűleg a többszöröse, nem ajánlatos takarékoskodni a többletrfordításokon. Ebbe a körbe tartoznak az olyan járulékos kiadások, amelyek a biztonság, a folyamatok üzemeltetés szempontjából meghatározóak.

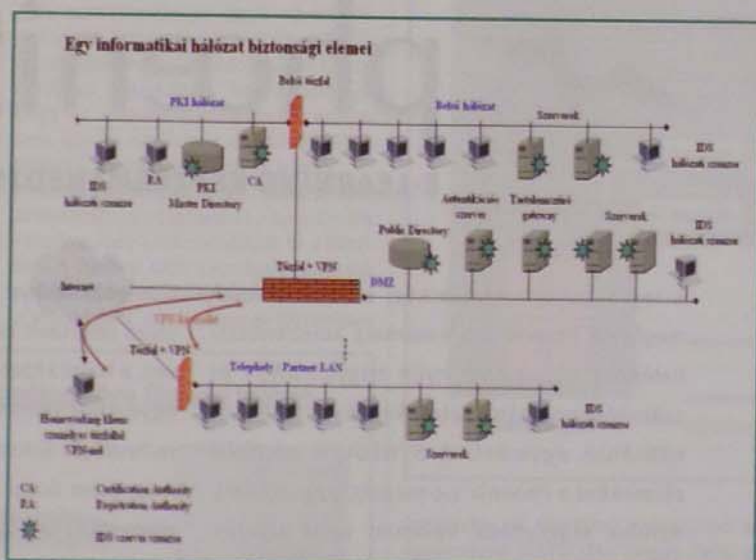
+online: www.synergon.hu/start.html
www.szt.hu/hirek_arch.php
(2001. 2. 27.)

Nem lehet kiskapu a védőgáton

Manapság még egy laikus otthoni felhasználó is alkalmaz logikai védelmet, amennyiben valamilyen vírusellenőrző programot telepít számítógépére. Ugyanezt rendszerszinten a hálózati vírusellenőrző alkalmazások szolgálják. Léteznek olyan megoldások, amelyek ezt összekapcsolják a tartalom szűrésével, így a nem produktív weboldalak látogatása is letiltható. A legmodernebb antivíruseszközök alkalmazása esetén is szükség van azonban szabályozások kidolgozására és a felhasználók oktatására (ne nyissanak meg ismeretlen eredetű csatmányokat).

Szétválasztott forgalom

A helyi hálózatok első védelmi vonalát a védőgátak, amelyek a külső (például internet) és a belső hálózati forgalom szétválasztására szolgálnak (esetleg két belső terület megosztására). Szűrhető velük az átmenő forgalom IP-címre, protokollokra vagy felhasználó szerint akár időkorlátozással is, és ezáltal jelentősen csökkenthető a támadási felület. Nem nyújt azonban védelmet a tűzfal a belső támadások ellen, és az alkalmazás szintű (ismert programok védelmi hibáit kihasználó) behatolások ellen. Fontos, hogy ne lehessen kiskapukon a



védőgát mögé jutni, így például a noteszgépeket rendszeresen hazaviszik és védelem nélkül jelentkeznek fel az internetre, így aztán olyan programokkal lehet megfertőzni ezeket a gépeket, amelyek összeszedhetnek és kijuttathatnak belső információkat. Ebben az esetben a személyes védőgát alkalmazása javasolt, amely a belülről kezdeményezett

támadások ellen is nagyobb védelmet nyújt.

Behatolási minták alapján

A védőgát funkcióit egészíti ki a behatolásérzékelő rendszerek (ismert angol rövidítéssel: IDS) bevetése. Az eddig ismertté vált alkalmazásérzékelőrendszer

alapján készült behatolási minták szerint figyelheti az IDS a forgalmat. Egyszerűbb változata naplózza az eseményeket, különféle riasztásokat (SNMP trap, e-mail, SMS) küldhet. De be is avatkozhat: megszakíthatja a kapcsolatot, át-konfigurálhatja a védőgátat. Néhányuk nem csak a dokumentált biztonsági részekre figyel; lehetőséget teremt arra, hogy a máshol történt behatolásból a rendszergazda saját mintát generálva fokozza a védelemet. Az IDS kiválasztásánál fontos szempont az általa ismert támadási minták száma, az adatbázis frissítésének gyakorisága, és a hálózati érzékelőnek képesnek kell lennie minden egyes csomag feldolgozására.

Időszakosan hasznos a biztonsági szintet felmérő rendszer (szkenner) futtatása, segítségével felderíthetők a rendszer sérülékenységi pontjai. A szkenner-szoftver az ismert hiányosságokat keresi, és az elkészített riport tartalmazhat javaslatot is a hiányosságok megszüntetésére. Ennél még hatékonyabb ellenőrzés a tesztelési célból végrehajtott valódi támadás (sorozat) hacker-cracker eszközökkel. A kívülről vagy belülről indított ilyen támadás valódi, teljes képet ad a rendszerről, a hiányosságokról.

Több faktoral

Bár a védőgátak, IDS-ek, szkennerek, antivírusrendszerek sokkal biztonságosabbá teszik informatikai hálózatunkat,

sosem szabad elfeledkezni az egyes alkalmazások védelméről (napvilágra került sérülékenységek követése, védelmi beállítások, javító kódok – patch-ek – rendszeres telepítése), valamint a rendszer legfontosabb és egyben legsebezhetőbb eleméről: az emberről! A legmindennapibb dolog a felhasználó azonosítása, de a név és a jelszó párosa nem nyújt kellő biztonságot (átadható, kitálálható, lehallgatható). Ezért a többfaktoros bejelentkezés – legalább az érzékeny adatokkal foglalkozó területeken alkalmazva – magasabb szintű biztonságot szavatol. A jelszót kiegészítő második faktor lehet valamely dolog, amelyik csak a felhasználó birtokában van (például egy intelligens kártya). A harmadik faktor a felhasználó valamely egyedi jellemzőjének vizsgálata: ujjlenyomat-, fríz- vagy hangfelismerés, ez egyértelműen azonosítja tulajdonosát.

A modern autentikációs rendszerek a többfaktoros azonosításon túl egyszeri azonosítást is biztosítanak, ami azt jelenti, hogy a felhasználók egyszer bejelentkezve minden számítástechnikai erőforrásukhoz hozzáférnek. Mivel csak egy jelszót kell megjegyezniük, így jobban elvárható, hogy az elég „erős” legyen.

Lassan eljutunk a publikus kulcsú infrastruktúra (PKI) kiépítéséhez, ez egy nyilvános kulcsú titkosításon alapulva, komplex biztonsági funkciókat nyújt. Kényelmes, hogy a titkosítás mikéntje itt a felhasználó számára észrevétlen (átlátszó). A két azonosítókulcs közül a privát a felhasználónál marad, a nyilvános a központi adatbázisba kerül. Így a digitális aláírás is megvalósítható, az adott személy számára titkosított anyagok pedig csak a saját kulccsal fejthetők vissza. A menedzselt PKI rendszereknél a kulcsok és tanúsítványok frissítése, visszavonása, helyreállítása automatikusan történik, a felhasználó csak használja a már jól bevált alkalmazásait – biztonságosan.

Korlát vagy szigorú?

A terrorcselekmények kapcsán felmerült a titkosítás korlátozása, ma még nem számítható ki, hogy a kormányzatok mennyire tudják érvényesíteni szigorítási törekvéseiket. Tény, hogy számos nyílt forráskódú, ingyenes program hozzáférhető a világhálón, segítségükkel erős titkosítással kódolt, azaz elméletileg és gyakorlatilag is visszafejthetetlen üzenetek is küldhetők.

A titkosításnak köszönhetően virtuális magánhálózat (VPN) építhető ki. Ezzel például két távoli telephelyet az internetet használva titkosított adatforgalommal kapcsolhatunk össze. Kiváltható ezáltal a bérelt vonal, és a kapcsolat olcsó eszközökkel, például bizonyos védőgátakba épített kész szolgáltatásokkal vagy egyszerű VPN-átjárók alkalmazásával megvalósítható.

Hogy a titok titok maradjon



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 illetéktelenek, 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, cégre szabott biztonsági megoldást kínálunk Önnek!

SYNERGON
A megoldásszállító.

Synergion Informatika Rt. • 1047 Budapest, Baross utca 91–95.

tel.: 399-5715 • fax: 399-5599 • e-mail: security@synergion.hu • www.synergion.hu/security



Egy gondolat, egy tanács, egy újabb elért cél



ELEK B. KALOSZÁRNYI

Szakértő véleményére támaszkodni a döntés biztonságá, 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



Egységes működés

Egy jól megtervezett, egységes infrastruktúrával eredményesen lehet csökkenteni egy vállalati rendszer üzemeltetési költségeit és megbízható működést lehet elérni – állítja Varga Bálint, a Synergon tanácsadója. A szakértő szerint az egységes infrastruktúra lecsorítja a rendszer üzemeltetési költségeit, mivel jó szervezéssel és megfelelő eszközökkel lényegesen csökkenthetőek a karbantartásokból és nem várt leállásokból származó állásidők, a felügyelet pedig kevesebb adminisztrátorral oldható meg. A Synergon a Windows 2000-es termékcsaládon alapuló infrastruktúrák mellett teszi le a voksát. Az integráns működés egyik legfontosabb eleme az Active Directory (AD) címtárszolgáltatás, amely többek között egypontos bejelentkezést biztosít: a felhasználónak csak egyszer kell bejelentkeznie a hálózatba, és hozzáférhet minden, számára engedélyezett erőforráshoz – a bejelentkezés helyétől függetlenül. A címtárszolgáltatás kifinomult jogosultságvédelmet tesz lehetővé, így szabályozni lehet egyes felhasználók vagy akár csoportok hozzáféréseit az egyes alkalmazásokhoz, intranet-adatbázisaihoz, nyomtatóihoz, levelezéséhez és egyéb erőforrásaihoz.

Az üzemeltetést és a felügyeletet két fő irányból, a munkaállomások és a rendszermenedzsment oldaláról közelíti meg a Synergonnal. E feladatokat a

Microsoft az SMS, valamint a MOM (Microsoft Operation Manager) eszközökkel oldja meg. A munkaállomások menedzselése – mennyiségükönél és fizikai elhelyezkedésükönél fogva – már a közpénzvállalatoknál is gyakran nehéz feladat elé állítja az üzemeltetőket. Az SMS hatékony eszközként alkalmazható részletes hardver- és szoftverleltár elkészítésére, a szoftverek felhasználásának mérésére, továbbá lehetőség nyílik az alkalmazások automatikus és központosított telepítésére, valamint a távoli hibaelhárításra is. A Synergon szakértője szerint a hatékony rendszer kiépítésének feltételei közé tartozik az NT-kiszolgálók helyes tartománymodelljének megléte, a TCP/IP-névfeloldás lehetősége, valamint a megfelelő hardver. A menedzsmenteszköz a jelenleg általánosan elterjedt Windows operációs rendszernek képes működni.

„Egy jól átgondolt és hatékonyan működő infrastruktúrára lehet olyan megoldásokat építeni, mint titkosított levelezés, elektronikus aláírás vagy más – akár fizikai biztonsági – azonosítás. Ezért portfóliónkat mind felügyeleti, mind biztonsági tanácsadással is kiegészítettük” – tette hozzá Varga Bálint. ☐

+online: <http://www.microsoft.com/smsgmt/default.asp>
<http://www.microsoft.com/mom>

Biztonság – ma és holnap

A számítástechnikai rendszerek alapjában véve változékonyak, bonyolultak, ennél fogva rendkívül instabilak, s nagy a hibalehetőségük. Nem kis feladat tehát ezeket a megbízhatatlan rendszereket megbízhatóan üzemeltetni.

A rendszerüzemeltetés olyan területe a vállalati informatikának, amelyre a legkevesebben vágnak: a közhiedelem szerint egyhangú, fárasztó, valamint

semmiféle innovációt és különleges ismeretet nem kíván – ad némi apatikus felhangot eszmefuttatásának Erdős Iván, a Synergon Informatika Rt. szolgáltatási divíziójának igazgatója.

Mára egy vállalati informatikai rendszer üzemeltetésének olyan sablonjai, módszertanai alakultak ki, amelyek sokkal magasabb szintű tevékenységet kívánnak meg, mint ami ma hazánkban általában tapasztalható. Optimalis esetben ugyan-

is a környezetnek jól szabályozott, határozott üzemeltetéspolitikai elképzelései vannak, a folyamatokat előre megszervezik és rögzítik, végül az ezeken alapuló rendszerüzemeltetést minőségbiztosítással teszik még stabilabbá.

Mivel a rendszerek változékonyak, bonyolultak, az üzemeltetési koncepció arra irá-



Erdős Iván:
Innovációt nem kíván

G. Nagy János:
Nem biztos, hogy olcsó

nyul, hogy kiszűrje a rendszer hibáiból fakadó esetlegességeket.

Egy rendszer üzemeltetése akkor biztonságos, ha a környezet tranzienst jelenléteit a felhasználó nem érzékeli. Tranzienst jelenléte lehet egy hacker, egy szoftver-, illetve hardvermeghibásodás vagy akár egy felhasználói igény; ezek akkor védhetők ki, illetve kezelhetők jól, ha előre felkészülünk, és megfelelő, a rendszer változásait követő módszertant dolgoztunk ki. Nem jó tehát az a rendszerüzemeltetés, amely megmerevedett folyamatleírásokon és azok ésszerűtlen követésén alapul, mivel a rendszer túl gyorsan változik ahhoz, hogy tartani lehessen a „köbe vésett” leírásokat.

Egy bonyolult rendszer üzemeltetése sokféle szakember együttműködését követeli meg. Még egy kisebb vállalatnál is többféle platformmal, alkalmazással és többféle céllal lehet találkozni, ugyanakkor nem áll rendelkezésre annyi pénz, hogy az üzemeltetők seregét lehessen fölvenni. Választani kell tehát: vagy nem a megfelelő szakembereidat alkalmazzuk, s csak néhány „mindenhez – azaz komolyabban semmihez nem – értő” embert veszünk fel nagyfokú kockázattal, vagy megpróbáljuk másokkal megosztani az üzemeltetés költségeit.

Minden informatikai beruházás életciklusa három részből áll: a tervezési, a beruházási és az üzemeltetési fázisból – veszi át a szót G. Nagy János termék-kereskedelmi vezető, Chief Architect. Az elmúlt 10 év úttörő korszak volt a vállalati informatikában, kiépítették a hardver- és szoftverrendszereket, s kézenfekvő volt, hogy ezt házon belül üzemeltessék. Manapság a cégek gondolkodásmódjában paradigmaváltás megy végbe, a többség lassan ráébred arra, hogy nem akar informatikával foglalkozni, inkább fő üzleti tevékenységére összpontosít. Az erőforrás-kihelyezés – outsourcing – fogalma egyébként nem új keletű, gondoljunk csak a vállalatoknál elfogadottan alkalmazott biztonsági szolgáltatásokra. Mivel az informatika stratégiailag fontos része egy vállalat működésének, ezért ezt a nem az alaptevékenységhez tartozó kényes területet a cégek utolsók között helyezik ki. Bár az informatikai erőforrás-kihelyezés a közhiedelemmel ellentétben nem biztos, hogy olcsó, a megrendelő azonban biztos lehet benne, hogy a külső cégtől professzionális szolgáltatást kap, ezt pedig nem minden esetben várhatja el saját dolgozóitól.

Manapság csak azok az informatikai cégek tudnak megélni, amelyek alapvetően szolgáltatásokat nyújtanak, azaz felfogták, hogy vége a „leveszem a polcra és eladom” korszaknak – summázza mondandóját G. Nagy János.

+online:

www.sz.hu/hirek_hir.php
(2000. 11. 8., 11. 13.)
www.sz.hu/ujsaag_archivum.php
(2001./21)

SYNERGON

www.synergion.hu/ibpr

Peregrine

Ezúton szeretnénk meghívni Önt a Synergion
"IBPR - INFORMATIKAI FOLYAMATOK ÚJRASZERVEZÉSE"
című szakmai szemináriumára.

Dátum: 2001. november 6., kedd

Helyszín: Thermal Hotel Helia 1133 Budapest, Kárpát u. 62-64.

Ahhoz, hogy egy hatékony és biztonságos informatikai rendszer támogassa a cég teljes ügymenetét, a vállalatnak egységes informatikai szolgáltatásokra és eszközgazdálkodásra van szüksége.

Az Ön IT csapata a Synergion együttműködésével könnyen elérheti, hogy:

- az üzemeltetési folyamatok nyomon követhetők legyenek;
- a rendszerüzemeltetés és az eszközgazdálkodás költséghatékonyá váljon;
- a különböző szolgáltatási szintek mérhetők legyenek;
- az informatikai beruházásai gyorsan megtérüljenek, és
- az egymáshoz kapcsolódó informatikai rendszerek működése zökkenőmentessé váljon.

Rendezvényünkön a rendszerüzemeltetés és az infrastruktúra-menedzsment kérdéskörét elsősorban a gazdasági és stratégiai előnyök szemszögéből kívánjuk Önnek bemutatni. A gazdasági és az informatikai szakemberek gyakorlati példákon és esettanulmányokon keresztül képet kaphatnak szolgáltatásainkról és az ezeket lehetővé tevő módszerekről és technológiáinkról.

Rendezvényünk résztvevőinek a konferenciát követően, további ingyenes, személyes konzultációs lehetőséget kínálunk.

Bizunk benne, hogy a program felkeltette érdeklődését, és Önt is a résztvevők között üdvözölhetjük!

Program

- 9:30** Regisztráció
- 9:50** Köszöntő – *Czakó Ferenc*, vezérigazgató
- 10:00** Minden szempontból hatékony IT szolgáltatások – *Erdős Iván*, divízió igazgató
- 10:20** Az infrastruktúra menedzsment által teremthető üzleti értékek – *Anneleen Dekker*, Peregrine Systems, vezető tanácsadó
- 10:40** Informatikai rendszertámogatás és outsourcing szolgáltatások – *G. Nagy János*, kereskedelmi vezető, chief architect
- 11:00** **Kávészünet**
- 'Gazdaságos rendszerüzemeltetés' szekció
- 11:20** Biztonság 360°-on - Hogy ne a feje főjön - *Simán István*, divízió igazgató
- 11:45** Ügyfél esettanulmány
- 12:10** Outsourcing? Insourcing? Xsourcing! *Belovai László*, chief architect
- 12:35** **Állófogadás**

'Rendszerüzemeltetés gazdaságosan' szekció

Az alkalmazásfejlesztés és az üzemeltetés kapcsolata - *Kollár László*, Microsoft, services manager

ServiceCenter, AssetCenter - a Peregrine integrált infrastruktúra-menedzsment megoldásai - *Cseh Balázs*, fejlesztési igazgató

Infrastruktúra-menedzsment a gyakorlatban (előbemutató)

Gerencsér Miklós, projektvezető;
Simon Tibor, outsourcing üzletágvezető;
Cseh Balázs, fejlesztési igazgató

A részvétel díjmentes.

További információ: Szabó Ildikó

Tel.: (06-1) 399-5630 ■ E-mail: szabo.ildiko@synergion.hu ■ Internet: www.synergion.hu/ibpr



Egy elszánt csapat



www.synergion.hu

Minden kihívásra felkészültek. Mindenki tudja, hol a helye és mi a feladata. Magasan képzett informatikai szakemberek, akik a legjobb tudásuk szerint teljesítenek. Hatékony munkájuk legfontosabb jellemzője a csapatszellem, hiszen siker csak együtt érhető el. A Synergion elkötelezett csapatára mindenkor számíthat!

Tanácsadás, megvalósítás, üzemeltetés

- üzleti-informatikai tanácsadás
- hálózati infrastruktúra
- kommunikációs rendszerek
- hardver- és szoftver-infrastruktúra
- informatikai biztonság
- vállalatirányítási rendszerek
- szoftverfejlesztés
- iroda-automatizálás
- e-learning
- infrastruktúra-menedzsment
- üzemeltetési szolgáltatások
- informatikai outsourcing



SYNERGION
A megoldásszállító