

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP

WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU

XVI. ÉVFOLYAM 47. SZÁM

2001. NOVEMBER 20.

ÁRA: 295 FORINT



Csak elméletben

Mi várható és mi nem a távközlés liberalizációjától? 9. oldal



Könyvtári olvasó

Különleges Xerox-szkennerrel digitalizálják a Corvinákat 13. oldal



Fényes e-Európa?

E-business: nem libben el, mint a pillangó 20. oldal



Jelentés a digitális frontról

A kibertéri polgárjogi aktivisták nem ismernek határokat 28. oldal

Mennyire biztonságos az e-kormányzat?

Biztonsági félelmek akadályozzák az elektronikus kormányzat terjedését és hatékonyságát a világ fejlett országainak többségében.

Az elektronikus kormányzatról készített kutatást a Taylor Nelson Sofres (TNS): a 2001 júliusa és szeptembere között lebonyolított felmérés 27 országra terjedt ki, a válaszadók száma meghaladta a 29 ezret. Az online kormányzati oldalakat a legkülönbözőbb célokkal keresik fel az emberek. A legjellemzőbb az információkeresés, a legritkábbak pedig a konkrét, pénzügyi műveleteket is igénylő tranzakciók. Ez arra utal, hogy az emberek nem szívesen osztanak meg online módon olyan személyes információkat a kormányzati szervekkel, mint hitelkártyájuk vagy bankszámlájuk adatai. A TNS felmérésében szereplő válaszadók mintegy kétharmada szerint az internet nem biztonságos e-kormányzati szolgáltatások igénybevételére. A biztonsági szempontok miatt fokozott aggodalmat mutató országok csökkenő sorrendben: Németország (85 százalék), Japán (84 százalék), Fran-

ciaország (84 százalék) és az Egyesült Államok (72 százalék). Ennek ellenére a válaszadók 6 százaléka – azaz az internethasználat 19 százaléka – fizetett már a világhálón kormányzati szolgáltatásokért, beleértve a bankkártya- vagy hitelkártyaszám átadását is.

Egyébként a válaszadók több mint egynegyede (26 százalék) használta már a világhálót arra, hogy kormányzati információkat szerezzen, személyes adatokat szolgáltatson vagy ügyeket intézen. Ugyanakkor az egyes országok erősen eltérő képet mutatnak. Az online

kormányzati szolgáltatások használata a skandináv országokban a legelterjedtebb – Norvégiában 53, Dániában 47, Finnországban 46 százalék –, de Észak-Amerikában is magasak a használati mutatók a teljes népesség körében: Kanadában 46 százalék, az Egyesült Államokban 34 százalék. A másik oldalon az elmaradók között Indonéziát, Oroszországot, Törökországot, Szlovákiát Litvániát, Lengyelországot, Lettországot találjuk; az e-kormányzati szolgáltatások használata itt még a 10 százalékot sem éri el.

(Folytatás a 4. oldalon)

Cisco Expo novemberben

A Cisco Magyarország negyedszer rendezi meg a Cisco Expót, ez alkalommal november végén. *Budafoki Róbert*, a magyarországi leányvállalat ügyvezetője a cég technológiai újdonságairól beszélt lapunknak.

„Az elmúlt év nagyon nehéz volt az internetesinfrastruktúra-szállítóknak: a gazdasági növekedés általános lassulása elsősorban mindenütt a háttérberuházások visszafogásában jelentkezik. Bár nem beszélhetünk a klasszikus közgazdasági

szabályok szerinti recesszióról, minden jel arra mutat, hogy közeledünk a recessziós állapot felé. Így az új beruházások értéke folyamatosan csökken. Ennek egyik legbiztosabb jele, hogy az alternatív távközlési szolgáltatók forgalma lényegesen elmaradt az előző év forgalmától. Ez a környezet mindenkire egyformán negatívan hatott, és ez alól nem kivétel a Cisco sem, így a cél idén nem az előretörés, hanem az eddig elért

(Folytatás a 5. oldalon)

Itt az Xbox

Az Egyesült Államokban november 15-én került a boltokba a Microsoft Xbox elnevezésű videojáték-konzolja. (Az első darabot maga *Bill Gates* adta el.) Jelenleg 19 játék kapható hozzá, de karácsonyig újabb 10-15 megjelenésre lehet számítani. Elemzők szerint az Xbox alaposan átrendezi majd a konzolok piacát.

SCHOPP ATTILA

Magyar siker

A Hírek Média és Internet Technológiai Kft., illetve a Sense/Net magyar cég áll idén a Deloitte & Touche Central Europe „Fast50 technológiai cégek Közép-Európában” elnevezésű ranglistájának első és második helyén. Az első vállalkozás online média-, kommunikációs és e-kereskedelmi szolgáltatással, a második vállalati internetmegoldások szállítással foglalkozik. A lista rangsora a cégek elmúlt 3 éves bevételeinek százalékos arányban mért növekedésén alapszik.

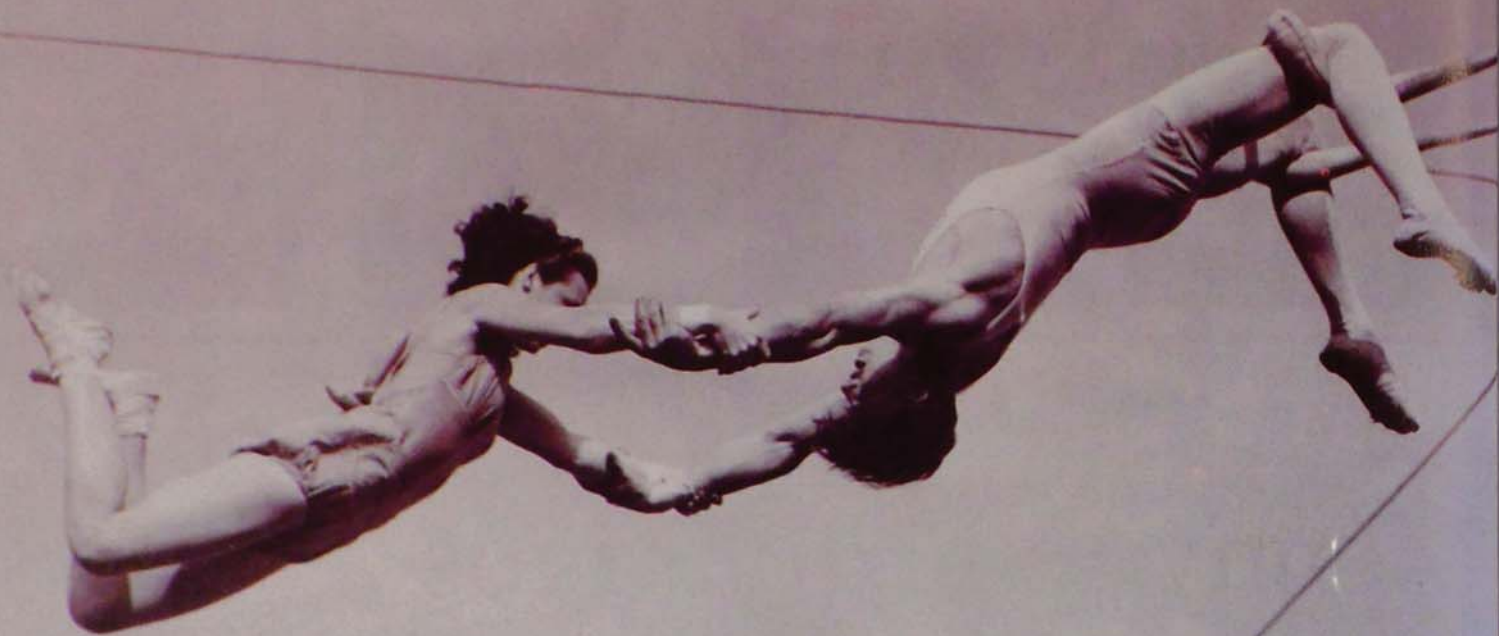
(Folytatás a 4. oldalon)

Két továbbjutó

Elfogadva a szakértői bizottság javaslatát, a Magyar Posta Tetra Rt. igazgatótanácsa úgy döntött, hogy a Motorola és a Nokia vehet részt a készenléti rádiórendszer beszállítói pályázatának második fordulójában. A harmadik induló, a Marconi kiesett a további versenyből. A két továbbjutónak november 30-ig kell megtennie újabb ajánlatát. A végső döntést tárgyalásos eljárás előzi meg.

MALLÁSZ JUDIT





Megbízható társakkal nagyobbat lehet ugrani, és kisebbet lehet esni.

Matáv üzleti kommunikáció

matáv • Flex-Com

A Matáv Flex-Com szolgáltatása a profi csapatokon belüli tökéletes és biztonságos együttműködés alapja. A digitális, menedzselt bérelt vonalon az információ kizárólag az előre meghatározott végpontok – telephelyek – között áramlik, illetéktelen hozzáférés kizárt. A 300 bit/s és 2 Mbit/s között megválasztható sebességű, testre szabott adatátviteli rendszert bármikor az Ön igényei szerint továbbfejlesztjük, és akár érték növelt szolgáltatásainkkal is kényelmesebbé tehetjük üzletmenetét.

Az október 15-től december 31-ig tartó akció során a menedzselt bérelt vonalat a szerződés időtartamától függően különböző mértékű havidíjkedvezménnyel kínáljuk, a sebességnövelést pedig 15% havidíjengedménnyel veheti igénybe.

•  **matáv**

a szavakon túl



Intel-koncepció

Hannacroix névre keresztelte új „koncepció-számítógépet” az Intel. A készülék ebben a formában feltehetően soha nem kerül az üzletekbe, de jó példája a „hagyományos” technológiáktól mentes PC-nek. Néhány az alkalmazott technológiák közül: USB 2.0 és IEEE 1394 csatlók, Smart Media Drive, Bluetooth, 802.11b vezeték nélküli LAN. A megszokott kellékek közül hiányzik viszont a soros port és a hajlékonylemezes meghajtó. www.szt.hu/hirek_arch.php (2001. 11. 14.)

www.szamitastechnika.hu

2001. NOVEMBER 20.

PC, csak másképpen

A személyi számítógép, a PC ma már egyre inkább Personal Communicatort jelent – mondja Beck György, a Compaq Magyarország vezérigazgatója. A hangsúly nem a számítási képességen, hanem a kommunikáción van, tértől és időtől függetlenül.

Melléklet, I. oldal



TARTALOM 47. HÉT

AKTUÁLIS

- 4 **A MICROSOFT-PERRŐL**
Hosszú pereskedés után az Egyesült Államok Igazságügyi Minisztériuma és a Microsoft megállapodott
(CSÓRIÁN SÁNDOR)
- 6 **CÉGVLÁG**
- 6 **MERRE JÁR AZ AUTÓ**
A MatávCom műholdas járműkövető rendszert is kínálja
(MALLÁSZ JUDIT)
- 6 **TERJED A PENTIUM 4**
(CSÓRIÁN SÁNDOR)
- 7 **FINN-MAGYAR KONFERENCIA**
Mit kell tenni a versenyképesség növelése érdekében?
(MALLÁSZ JUDIT – RÉVÉSZ GÁBOR)
- 7 **ANONIM GYŐZTES AZ AXELERO REGÉNYPÁLYÁZATÁN**
Jake Smiles továbbra sem fedti fel kilétét
(ZIMÁNYI KATALIN)
- 8 **REGIONÁLIS KÖZPONTTÁ VÁLNI**
Ne legyünk második India – mondja Pesti István
(MÁRTONFFY ATTILA)
- 9 **VÉLEMÉNY CSAK ELMÉLETBEN**
Lehet, hogy december 23-án mégsem jön el a távközlési Kánaán?
(MALLÁSZ JUDIT)
- 9 **JOGVÉDETT ADATBÁZISOK**
(RÉVÉSZ GÁBOR)
- 9 **E-BRAU**
Ha egy sörgyár és az internet találkozik
(MÁRTONFFY ATTILA)
- 9 **NEM PIHEN A BSA**
Elkészült az új szoftvernyilvántartó
(CSÓRIÁN SÁNDOR)

TERMÉK ÉS TECHNOLÓGIA

- 10 **FILMSZÍNHÁZ, MUZSIKA**
A noteszgépeket bemutató sorozatban most két, a multimédiaalkalmazásokhoz minden szükséges tartozékkal felszerelt gépet tettünk nagytű alá
(HORVÁTH LÁSZLÓ)
- 13 **KÖNYVTÁRI OLVASÓ**
Speciális szkennelrel digitalizálják a Mátyás-corvinákat az Országos Széchényi Könyvtárban. A berendezést szerzőnk közelebbről is megvizsgálta
(HORVÁTH LÁSZLÓ)
- 15 **SZOFTVERTESZT**
A tesztelés a programfejlesztés egyre nagyobb hányadát adja
(KRIZSÁN GYÖRGY)
- 17 **VERSENYSZÁMOK**
Az EU-hoz való reménybeli csatlakozásunk még a telefonszámokat sem hagyja érintetlenül
(MALLÁSZ JUDIT)

TRENDEK ÉS MEGOLDÁSOK

- 20 **FÉNYES E-EURÓPA?**
A gazdasági recesszió fenyegetése ellenére az európai vállalatok folytatják beruházásaikat az elektronikus kereskedelem területén
(MÁRTONFFY ATTILA)
- 21 **MAGYAR ÜZLET**
Miként vélekednek a magyar vállalkozások az e-kereskedelem kínálta lehetőségekről
(MÁRTONFFY ATTILA)
- 24 **LUXUS ÉS E-KERESKEDELEM**
Piacutatók azt jósolják, hogy idén jelentősen nőni fog a karácsonyi bevásárlás címén bonyolított internetes vásárlások értéke. Újdonság, hogy a tömegtermékek mellett megjelennek a kínálatban a luxuscikkek is
(ZIMÁNYI KATALIN)
- 26 **VILLANYRENDŐR**
Történet a „projekt-jelzőlámpa” szerepéről
(TRACY MAYOR ÉS DOUGLAS HUBBARD, CIO)

INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM

- 28 **JELENTÉS A DIGITÁLIS FRONTRÓL**
Szerzőnk olyan szervezetek, intézmények felkutatásába fogott, amelyek rovatunk alaptémájához nyitnak (web)kaput
(MIKOLÁS ZOLTÁN)
- 30 **KÖNYVKERESKEDŐK A WEBEN**
Az American Booksellers Association (ABA) nemzeti e-kereskedelmi központot nyitott. A BookSense.com egyetlen hátránya, hogy nem alkalmaz alacsony árakat
(ZIMÁNYI KATALIN)

MELLÉKLET

I–XII

PC-PIAC Bár a két évtizedes múltja visszatekintő személyi számítógépet sokan és sokszor temették, újra és újra bizonyítja életképességét. Hisz ebben az életképességben a Compaq is, amely a hagyományos területek mellett a vékony kliensek és a kézigépek terén is tudott újítani.

Az internetes reklámra fordított összeg 2000-ben átlagosan a reklámköltségvetések 2 százalékát tette ki. Bár az előző negyedévi kérdőívre kapott válaszok 2001-re és 2002-re rendkívül erőteljes növekedést jósoltak a reklám új formájának, a következő 12 hónap arányát firtató mostani kérdésre kapott válaszok ... csak mérsékeltebb növekedésre engednek következtetni.

www.szt.hu/ujsag_archivum.php (2001/29)

Mennyire biztonságos az e-kormányzat?

(Folytatás az 1. oldalról)

Ha összevetjük az internet elterjedtségi adatait az elektronikus kormányzat felhasználásának elfogadottságával, kiderül, hogy általában azokban az országokban magas az elektronikus kormányzati szolgáltatások igénybevétele, ahol leginkább elterjedt az internet. Érdekes a helyzet Finnországban, ahol az internet-használók ugyanannyian vannak, mint az e-kormányzati szolgáltatásokat igénybe vevők, vagyis szinte mindenki, aki internetezik, egyben a kormányzati online lehetőségekkel is él.

A kivételek közé tartozik viszont Kórea, ahol a viszonylag magas internethasználat (51 százalék) ellenére átlag alatti az

elektronikus kormányzat elterjedtsége (17 százalék). Ide tartozik még Franciaország – a felnőtt korú népesség 18 százaléka használ online kormányzati szolgáltatásokat, pedig a rendszeres internethasználók részaránya 33 százalék –, Németország – itt az arány 17 százalék a 36 százalékos webhasználatához képest – és Nagy-Britannia (11 százalék és Nagy-Britannia (11 százalék).

A kutatásba bevont összes országot tekintve hozzávetőlegesen a megkérdezettek egyötöde (20 százalék) használta az internetet kormányzati információk keresésére. Kilenc százalék használta arra, hogy különböző úrlapokat, formanyomtatványokat nyomtasson ki, és 7 száza-

lék személyes vagy háztartási adatokat is átadott ily módon a kormányzati szerveknek.

Magyarországon ma még gyerekeknél jár az új típusú ügyintézési rendszer, és a lakosoknak csak töredéke nyitott a közhivatalok online szolgáltatásainak igénybevétele. Míg a magyar internetet rendszeresen használó válaszadók közül minden 10. számolt be arról, hogy informálódás igényével felkereste valamely közhivatal honlapját az elmúlt egy évben, addig ennél komolyabb ügyben – dokumentumok letöltése, adat-szolgáltatás vagy tranzakciók véghezvitele – mindössze 1–3 százalék volt érdekelt.

MÁRTONFFY ATTILA

Magyar cégek a D&T Fast élén

(Folytatás az 1. oldalról)

A 200 közép-európai vállalatra kiterjedő idei verseny győztese az 1998–2000-es időszakban 1853 százalékos növekedést ért el, míg a Sense/Net forgalombővülése 1223 százalék volt.

Előkelő helyen áll még az internetes szerverekkel foglalkozó cseh Internet Info, (1137 százalék), a magyar i-Cell logisztikai flottakövető rendszereket szállító vállalat (1126 százalék) és az e-szolgáltatásokkal foglalkozó cseh Et Netera, amely az információtechnológia hasznosításában segít ügyfeleinek.

Ahhoz, hogy a ranglistán szerepeljenek, a cégeknek magas színvonalú technológiai megoldások fejlesztésével és előállításával kell foglalkozniuk és legalább 3 éve kell működniük; a feltételek közé tartozik a többségi külföldi tőkét kizáró, független tulajdonosi struktúra. A 200 vállalatot tízezer lengyel, magyar, cseh, szlovák, lett, litván és észak-cégek közül választották ki.

A felmérés fényt derít a technológiai fejlesztések szempontjából fontos közép-európai üzleti környezet jellemzőire is. A térségben a legtöbb gyorsan nö-

vekvő vállalatnak kevés a tőkéje, ami egyúttal azt is jelenti, hogy sokkal fontosabb a tudásbázisa, mint a tőke mennyisége.

A technológiai cégek többségének tőkéje nem éri el az 1 millió dollárt, így kétharmaduk a következő 3 évben külső (idegen) tőke bevonását tervezi. A legtöbb cégnek 1–5 millió dollár közötti összegre van szüksége a növekedése finanszírozásához.

MÁRTONFFY ATTILA

+online: www.deloitte.com/fast50

A Microsoft-perről

A Microsoft és a szövetségi kormány közt több mint két hete megszületett a megállapodás. Az eljárást 19 tagállammal együtt indította az Egyesült Államok Igazságügyi Minisztériuma – két állam később kilépett –, a megegyezés is csak akkor érvényes tehát, ha mind a 17 tagállam áldását adja rá. Erre egyre kevesebb az esély: e sorok írásáig 9 állam képviselője írta alá a megállapodást. A többi állam újabb eljárást kezdeményezhet a Microsoft ellen.

A megállapodásban a Microsoftnak előírt szabályok arra szolgálnak, hogy javítsák a versenytársak piaci lehetőségeit: hogy az ő Windowson futó vagy Windowshoz kapcsolódó szoftverek felvehessék a versenyt a Microsoft termékeivel. A megállapodás néhány pontja – például az a rendelkezés, amely szerint a Microsoft minden partnerének azonos feltételek mellett kell, hogy licenccé adja a termékeit, vagy az, hogy nem követelhet kizárólagos fejlesztésről vagy támogatásról szóló szerződést a partnereitől – ellenőrizhető és előremutató. A többi pont – amelyek leginkább a Windows nyitottságát hivatottak biztosítani – hatássága azonban kétes, még akkor is, ha a betartásukat egy 3 tagú bizottság felügyelné a helyszínen, s az belenézhet a könyvelésbe, sőt a forráskódba is.

Ha már a könyvelésből is meg lehetett volna állapítani a törvénytörő piaci magatartást, akkor valószínűleg nem tartott volna ilyen sokáig a vizsgálat. A sok millió sornyi forráskód

pedig a rendszertervek, leírások nélkül emészthetetlen massa. Hogyan hiheti bárki, hogy három ember, még ha a legkiválóbb programozók is, képes minden részletében nyomon követni egy ilyen méretű projektet. A megállapodás értékelésekor abból érdemes kiindulni, hogy mi volt az eljárás célja. Sokak szerint a cél a Microsoft megfékezése volt, s nem az ellehetetlenítése. A megállapodás ténye is ezt a vélekedést támasztja alá.

Ha a megállapodást eddig alá nem író 8 állam újabb pert kezdeményez, feltehetőleg a szigorúbb szabályokat akár kikényszeríteni – a mai recessziós időkben aligha törekedhetnek másra. Ilyen szabályok betartásának az ellenőrzése azonban nem lenne (lesz) egyszerű.

A versenytársakon érdemben valószínűleg a jóval szigorúbb szabályok sem segítenek. A Microsoft olyan mértékben hódította meg a PC-s szoftverek piacát, hogy egyeduralmát – belátható időn belül – még a Windows forráskódjának a nyilvánosságra hozatala sem törné meg.

Időnként hajlamosak vagyunk azt hinni, hogy az eseményekre való elkészített reagálás vagy a lényeges folyamatok nem idejében való felismerése kelet-európai sajátosság. Pedig a Microsoft és az államok pere az egyik legjobb példa rá, hogy ilyesmiről szó sincs.

CSÓRIÁN SÁNDOR

+online: www.szt.hu/hirek_arch.php
(2001. 11. 5.)

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu

A legmagasabb ajánlat
2001. november 16-án
13000 Ft volt!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online



Kouwell FireWire 1394 DV
Digitális videoszerkesztő rendszer

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

Panasonic DVD-RV20 DVD lejátszó

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online



A licitálás utolsó napja: 2001. november 23.

Cisco Expo novemberben

(Folytatás az 1. oldalról)

pozíciók megerősítése volt. Magyarországon, mint másutt is, két részre lehet bontani a piacot. Az egyik a versenyszféra által generált forgalom, a másik az államigazgatás megrendeléseiből származó bevétel. A versenyszférában a tőke több mint 60 százaléka külföldi eredetű, az export több mint 70 százaléka a nyugat-európai országokba irányul, így a lassulás mindenképpen hatott a magyar versenyszféra beruházási kedvére, s az az ipari termelési index esésével párhuzamosan csökkent. Az állami rész egy kicsivel jobban áll, mivel az állami fejlesztések folyamatosan zajlanak, ám szolgáltatási színvonalban még mindig nem értük el az európai átlagot.

Ennek megfelelően az idei konferencia középpontjába azok az új technológiák kerültek, amelyekkel a vállalatok növelhetik

versenyképességüket. Emellett olyan technológiákat is bemutatunk, amelyek segítik a vállalati költségcsökkentését, s ezzel a vállalat jövedelmezőségének növelését. Végül, de nem utolsósorban a partnerek is bemutatkoznak. Ők a fenti technológiákra alapozott megoldásaikkal ismeretik meg a közönséget. Az alkalmazásfejlesztő partnerek is megjelennek, mivel a piaci sikerekhez szükség van az ő támogatásukra.

Jellemző példa a költségcsökkentő technológiákra, hogy a bankoknak, amelyek havonta 2-3 új terméket jelentenek be, a központosított képzések helyett elektronikus oktatást ajánlunk. Ahhoz azonban, hogy jó minőségű e-learning rendszer jöjjön létre, Video on Demand, illetve nagy sávszélesség szükséges. Ezt a sávszélességet viszont menedzselni kell, és az egészhez elengedhetetlen a nagy ere-

jű szoftvertámogatás. Egy ilyen beruházás eltörpül a termékfejlesztés egyéb költségei mellett, arról nem is beszélve, hogy a külön-külön bankfiókonkénti oktatás költségeit senki sem mérte még fel. Ugyanez a gond a kisvállalati körben is felmerül, azzal súlyosbítva, hogy a kisvállalatok nem tudják drága kurzusokra elküldeni munkatársaikat; nekik csak az online kurzusok lehetősége marad. Sajnos azonban ez a technológia Magyarországon nem terjed kellő gyorsasággal, mivel nagyon kevés a tananyag. Így ezen a területen még sok a tennivaló.

A Cisco számára a másik fontos terület továbbra is az IP-telefonia. Itt kettő kell választani a megoldásokat. A rendszerek egyik fele a VoIP alapú megoldáscsomag: az információ hagyományos módon keletkezik, és átalakításokkal válik IP alapúvá, amely olcsó átvitelt tesz



Budafoki Róbert: ...A technológia folyamatosan áttöri a gátakat

lehetővé, és a végén vagy visszaalakul hagyományos telefonkapcsolattá, vagy IP alapú marad. Ez az infrastruktúra ma már egészen nagy rendszerek működtetésére alkalmas. A másik az IP-telefon, amely néhány évvel ezelőtt 100-500 mellék üzemeltetésére volt képes, ma viszont, az elosztott architektúrának köszönhetően, a Ciscónál több mint 38 ezer IP-telefon működik közös rendszerben.

A különbség a hagyományos és az IP-telefon között a szolgáltatások sokfélesége, de ez

abban a pillanatban, amikor az adott szolgáltatásra szükség van, megváltozik. Magyarországon az IP-telefon terjedési sebessége azonos a másutt tapasztalható sebességgel, de most vele vannak szabályozási gondok, ahogyan néhány évvel a VoIP-pal voltak. A technológia azonban folyamatosan áttöri a gátakat. Jó példa volt az IP-telefonias használatára a Budapesten megtartott Interpol-konferencia, amelyet ilyen telefonrendszerrel támogatunk, a résztvevők legnagyobb megelégedésére.

Szeretnénk bemutatni a konferencián a jövő iródját is, ahol az egységes hálózat mellett a Cisco vezeték nélküli LAN-megoldása is szerepel. Ezzel azt szeretnénk demonstrálni, hogy a megfelelő titkosítással védett vezeték nélküli hálózat a vezeték nélküli rendszerekkel egyenértékű biztonság mellett, nagy sebességen (megfelelő távolság esetén 11 megabit/másodperces átvitellel), rugalmasan képes kielégíteni a felhasználói igényeket."

RÉVESZ GÁBOR

CHECK POINT
NG
NEXT GENERATION

Váltson
velünk!

Cisco PIX, Altiga vagy
NAI Gauntlet tűzfalait
2001. december 31-ig
50% kedvezménnyel
cserélheti a

CHECK POINT™
NEXT GENERATION
biztonsági megoldásaira.



CHECK POINT
Software Technologies Ltd.

2F, 2000 Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.
Cím: 1016 Bp., Hegyfa utca 5. Telefon: 468 7700 Fax: 468 7700
Web: <http://www.2f.hu> E-mail: sales@2f.hu

Előminősítés

A Pannon GSM Távközlési Rt., mobiltávközlési szolgáltatás és az ahhoz kapcsolódó termékek értékesítésével foglalkozó részvénytársaság, amely igen nagy hangsúlyt fektet arra, hogy ügyfelei minden téren elégedettek legyenek magas színvonalú szolgáltatásaival.

A társaság termék- és szolgáltatásfejlesztései megvalósításához Magyarországon tevékenykedő szoftverfejlesztő partnereket keres. Olyan cégek jelentkezését várjuk, amelyek magas szintű tapasztalatokat és releváns referenciákat tudnak felmutatni a UNIX- és Windows-plattformokra épülő alkalmazás-, illetve rendszerfejlesztésekben, valamint azok üzemeltetési támogatásában. A kiválasztott fejlesztő cégeket a Pannon GSM a jövőben megvalósítandó fejlesztései esetén ajánlattételre kéri fel.

Ha hirdetésünk felkeltette érdeklődését, kérjük, hogy rövid cégismertetőjét a pgsm_procurement@pgsm.hu e-mail címre, a hirdetés megjelenésétől számított 1 héten belül küldje el.

PANNON GSM

***** Az élvonal.

CÉGVILÁG

A NOKIÁT választotta GPRS hálózata kizárólagos szállítójának a Vodafone Magyarország. A rendszer várhatóan már 2001 decemberében működőképes lesz. Mint *Vitai Attila*, a Vodafone vezérigazgatója elmondta, a bevezetés időzítésében fontos szerepet játszott, hogy már több GPRS készülék van kereskedelmi forgalomban, illetve az infrastruktúra oldaláról is biztonságosan támogatható az új szolgáltatás. A GPRS rendszer kialakítása néhány millió dollárba kerül.

Mallász Judit

HIÁBA NÖTT a Matáv bevétele, tiszta nyeresége csökkent az év első három negyedében. 2001 első 9 hónapjában a távközlési társaság 403,8 milliárd forint bevételt ért el, ez forintban 23,4 százalékkal több, mint az egy évvel korábbi. Sikeresen növekedést elérni a vezetékes távközlési szegmensben és a mobiltelefonban. A nettó eredmény 54,5 milliárd forint volt, a 2000 első 9 hónapjában elért 62,3 milliárddal szemben.

Schopp Attila

A KPMG HUNGARY KFT. forgalma a szeptemberben zárult 2001-es pénzügyi évben 8 milliárd forint volt, 18 százalékkal több, mint 2000-ben. *Richard Ebeling* ügyvezető partner szerint a cég bevételének legnagyobb hányadát a könyvvizsgáló részleg érte el. Az informatikai területet is magába foglaló, 1,6 milliárdos forgalommal rendelkező tanácsadási üzletág 75 százalékkal bővült. Ebből az informatikai tanácsadás mintegy 60-70 százalékkal részesedett, mondta lapunknak *Tomka János* operatív vezető. Ez az üzletág idén október 1-jétől önálló társaságként működik KPMG Consulting néven. Tomka továbbá bejelentette: a KPMG Hungary közös oktatási szervezetet alapított a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemmel KPMG-BME akadémia néven.

Mártonfy Attila

Merre jár az autó?

Bedő Erik vezérigazgató tájékoztatása szerint a MatávCom comTr@ck műholdas navigációs rendszere közel 400 gépjárművet követ nyomon.

A 2000 májusában indított és azóta több új szolgáltatással bővített comTr@ck GSM hálózaton, SMS-ben továbbítja a jármű tartózkodási helyének adatait, sebességét és irányát. Az adatokhoz internetkapcsolattal ellátott számítógéppel, csupán egyetlen jelszó birtokában lehet hozzáférni. A követőrendszer vagyonvédelmi célokra is használható; a MatávCom szakemberei nem tudnak olyan, a műholdas navigációs rendszerrel követett s ellopott autóról, amelyet ne találtak volna meg.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy Magyarország területén, 8-10 órás napi futást feltételezve, egy jármű követése átlago-

san havi 4 ezer forint körüli összegből megoldható. A MatávCom egyidejűleg 9000-10000 kocsit tudja kezelni. A gépkocsiba szerelt egységet nem kell megvásárolni, bérbe is vehető. A MatávCom azt tervezi, hogy az SMS helyett GPRS-en keresztül, azaz folyamatos kapcsolattal nyújtja a szolgáltatást. A csomagkapcsolt technológia alkalmazásakor az átvitt adatmennyiség alapján számláznak, ezáltal csökkenthető a felhasználók költsége.

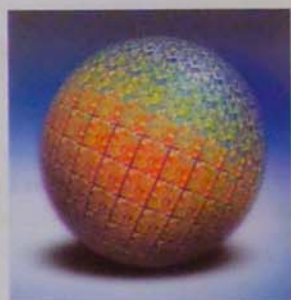
Bedő Erik azt is bejelentette, hogy a MatávCom biztonságtechnikára szakosodott vállalatot hozott létre: a SafeCom Rt. behatolásjelző, automatikus tűzjelző és -oltó, beléptető és munkaidő-nyilvántartó, valamint zárt láncú televíziós rendszerek kivitelezésével foglalkozik.

MALLÁSZ JUDIT

Terjed a Pentium 4

Varsóban tartott sajtótájékoztatóján az Intel asztali processzor-stratégiájáról beszélt *Anand Chandrasekher*, az Intel Architecture Group alelnöke. Mint elmondta, most mindenki az informatikai ipar visszaesésére figyel, de a PC húszéves története során megélt már amerikai, európai és ázsiai recessziót is, ám fejlődését mindez legfeljebb csak átmenetileg tudta lassítani. Az asztali platformon ma az Intel elsődleges célja a Pentium 4 elterjesztése. Az egy évvel ezelőtt bejelentett P4-eladások az idei év első negyedében 10 százalék alatt voltak, szemben a PIII több mint 90 százalékkal. A Pentium 4 jelentős árcsökkenésének hatására – ma a Pentium 4 olcsóbb, mint elődje, a Pentium III – a harmadik negyedében már 35 százalék körül volt a P4-eladások aránya a PIII 65 százalékáéhoz képest. A negyedik negyedére a terv még ambiciózusabb: szeretnék elérni a 70 százalékos P4-arányt.

A P4 magasabb teljesítményét a mai alkalmazások nem mindegyike tudja kihasználni. A Windows XP DirectX 8-as meghajtója kihasználja az SSE és az SSE2 utasításkészlet-kiegészítéseket.



Az alelnök elmondta, hogy az olcsó CPU-k szegmensében folytatják a Celeron-vonalat. A múlt hónapban bejelentett (Tualatin kódnevű) típus már a legújabb, 0,13 mikrométeres gyártástechnológiával készül, és 256 kilobájt másodlagos gyorsítótárat tartalmaz. A jövő év első negyedében várható a 2,2 gigahertzes P4 bejelentése, valamint annak a lapkakészletnek a kibocsátása, amely DDR RAM használatát teszi lehetővé a Pentium 4 CPU mellett.

Sokak szerint nem volt szerencés, hogy a Pentium 4 bejelentése után alig fél évvel megváltoztatták a foglalatát. Az alelnök szerint a jelenlegi Socket 473-as foglalat legalább 2 évig használható marad.

CSÓRIÁN SÁNDOR



kapacitá



The Pentium® 4™ Computer™ 700 Series™ is a registered trademark of Intel Corporation. © 2001 Intel Corporation. All rights reserved. Intel, Pentium and Pentium Processor are trademarks of Intel Corporation. Intel, Pentium and Pentium Processor are trademarks of Intel Corporation. Intel, Pentium and Pentium Processor are trademarks of Intel Corporation.

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 középkategóriás, 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 gépcsalád azonos részegységekből épül fel, melynek révén a kisebb gépek egységei és alkatrészei változatlanul 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 életapot.

sun.com/sunfire

take it to the nth

 Sun
microsystems

45022

AKTUÁLIS

7

Finn–magyar konferencia

November 5-én Olli-Pekka Heinonen finn közlekedési és hírközlési miniszter, valamint Stumpf István kancelláriaminiszter részvételével rendezett konferenciát az e-versenyképesség kérdéseiről az informatikai kormánybiztoság az ICL és a Nokia támogatásával.

A miniszterek a megnyitóbeszédekben a két ország hasonló vonásait emelték ki. Megemlégtették azt a tényt is, hogy a genfi Világgazdasági Fórum felmérése szerint Finnország a világ legversenyképesebb gazdasága, de a magyar gazdaság is előrelépett tavalyi helyéről, így most 26. a rangsorban. Az OECD egyik tanulmánya is elismeri a magyar eredményeket: a tudás alapú gazdaság fejlesztésében elért eredménye alapján Magyarországot a lista 6. helyére sorolja be. Finnország teljesítménye kiemelkedő az elektronikus államigazgatási projektek bevezetésében, amihez az is hozzájárult, hogy a legelsőként fogadta el az elektronikus aláírás-törvényt. A FINEID (Finnish Electronic Identity) projektet az ICL vitte végig; 1998-as indulásakor ez volt Európa első országos kiterjesztésű PKI-projektje. Az országos terjesztés 1999 végén kezdődött meg: eddig összesen 12 ezer digitális személyigazolványt bocsátottak ki.



Olli-Pekka Heinonen

Az ICL-nek egyébként is nagy gyakorlata van az elektronikus kormányzati projektek végigvitelében, hiszen Nagy-Britanniában részese volt a Magyarországon most induló folyamatnak. Ott már több önálló rendszert is bevezettek: működnek különböző szintű portálok, de a rendszer teljes integrációjára eddig nem került sor.

Köz tudomású, hogy a mobiltelefonias elterjedése minden várakozást felülmúlt, kezdte előadását Heikki Vappula, a Nokia Magyarország ügyvezető igazgatója, majd ismertetett néhány piaci előrejelzést. A Nokia szerint 2002-ben közel 1 milliárd cellás előfizető lesz a világon, az Ovum szerint 2006-ra a cellások tábora 1,7 milliárdra nő, a UMTS Forum pedig 2010-re mintegy 2,3 milliárdra teszi a

cellás rendszerek felhasználóinak számát. A számszerű növekedést természetesen a technológia további fejlődése, a szolgáltatások körének jelentős bővülése (több ezer), valamint a teljes mobilkommunikációs iparág átalakulása kíséri. Bár jelenleg a távközlésben – és így a mobilkommunikációban – némi megtorpanás tapasztalható, rövidesen elindul az iparág mérsékelt, ám lineáris növekedése.

A piac eközben természetesen átalakul, a kezdeti boomot kihaló szántalan szereplő helyett mindössze 2–3 igazi nyertes lesz a folyamatoknak. Az nyer majd, aki végponttól végpontig terjedő, egyedülálló lehetőségeket kínál.

Björn J. Flakstad, a Pannon GSM vezérigazgatója hangsúlyozta: a verseny önmagában jól szabályozza a piacot, csak ritkán van szükség mesterséges szabályozó elemekre. Célszerű hagyni tehát, hogy a piac önmagát szabályozza. A szakember rámutatott: Magyarországon a lehetőségek adottak voltak, hogy világviszonylatban kiemelkedő mobilhelyzet alakulhasson ki mind a lefedettség, mind a szolgáltatásminőség, mind az árak tekintetében. A további fejlődési pálya természetesen még sok kérdőjelet tartalmaz.

REVÉSZ GÁBOR–MALLÁSZ JUDIT

Anonim győztes az Axeleró regénypályázatán

Megjelent az Első Magyar Online Regénypályázat győztes műve, Jake Smiles: 1 link című könyve. A Magvető gondozásában kiadott regényt az Axeleró Internet és a Kiadó az interneten is követhető sajtótájékoztatón mutatta be a Liszt Ferenc téri Műszaki Könyvtárházban.

A Magvető Kiadó és az Axeleró Internet által működtetett internetes portál, az [origo] 2000-ben hirdette meg az első magyar online regénypályázatot, amelyre 126 szinopszis érkezett. Hét szerzőt választott ki a zsűri: az ő regényfejezeteik kerültek fel hétről hétre az

[origo] oldalára. Hat hét után újabb szavazás kezdődött: a zsűri három szerzőnek adta meg a lehetőséget, hogy befejezze 33 fejezetből álló online regényét.

2001 tavaszán lezárult a verseny: a közönség és a zsűri által legjobbnak ítélt győztes Jake Smiles műve immár nyomtatott formában is olvasható, de azt, hogy a valóságban ki lehet a szerző, sem a zsűri, sem a kiadó a mai napig nem tudja. Jake Smiles a sajtótájékoztatón sem fedte fel a kilétét.

Az online regénypályázatot – így Jake Smiles készülő művét is – folyamatosan kísérték az

[origo] Fórum csatornáján a hozzászólások, kritikai megjegyzések, amelyek hol a szövegekre reflektáltak, hol pedig az online regény műfaji sajátosságait elemezték. Egy biztos: a nyertes mű szerzője rejtőzködő típus, egyedül az online csevegőcsatornán szólítható meg. Király Levente, az 1 link könyvszerkesztője teljes értékű kortárs irodalmi alkotásnak tekinti az interneten született művet.

ZIMÁNYI KATALIN

+online: www.1link.hu
www.origo.hu/tarsalgo/
www.szjt.hu/hirek_arch.php
(2001. 8. 29.)

Regionális központtá válni

Lehet, hogy a gazdaság egészében még nincs recesszió, de az informatikai iparban igenis számolni kell ezzel a ténnyel – szögezi le Pesti István, a HP Magyarország ügyvezetője. A cégek tömegesen bocsátanak el dolgozókat, a megmaradóknak pedig drasztikusan csökkentik a fizetésemelési ütemét, a vállalatok sorra lassabb vagy éppen negatív növekedésről számolnak be, a profitjuk tizedére csökken, vagy veszteséget mutatnak ki. A recesszióknak ugyanakkor konszolidációs hatása van, ezt globális szinten például az is igazolja, hogy a HP felvásárolja a Compaqot.

Holdudvar

Magyarországon a nagy helyi cégeknek – rendszerintegrátoroknak, dealereknek – jó esélyük van arra, hogy még nagyobbak legyenek. Ugyanakkor kialakul egy új, gyorsan növekvő szektor, a szoftverfejlesztőké; ezekből alakul majd ki a nagy cégek körüli, erős szakmai kompetenciával rendelkező holdudvar.

Mindezt pozitívan befolyásolja majd a

jövő év első felétől a Széchenyi-program, s ezt nemcsak az IT-szektor érzi majd, hanem az egész gazdaság – véli Pesti István. A szoftverfejlesztők mint közepes és kisvállalkozások a program 5-ös fejezetének jóvoltából eszközökhöz, megoldásokhoz jutnak. Itt a HP Magyarország két területre összpontosít. Egyrészt grafikus tervezői programokat szállít, másrészt az informatikai kormánybiztossággal közösen itaniumos technológiával és szoftverfejlesztő környezettel ellátott laboratóriumot bocsát a rendelkezésükre. A HP ezenfelül pénzügyi támogatást is nyújt, illetve piacot is biztosít e szoftverfejlesztő cégeknek.

Magyarországon tehát beindult egy pozitív spirál az informatikában, s ha tovább folytatódik, ez az egész gazdaság motorja lehet. S akár van recesszió, akár nincs, hazánk esélyes arra, hogy – alapvetően a megoldásfejlesztésből és az ASP-modellből kiindulva – a vártnál nagyobb mértékben növelje a gazdasági hatékonyságot, illetve regionális központtá váljon az informatikában. Így el lehet érni, hogy Magyarország ne másod-



Pesti István: ...Magyarország ne második India legyen

dik India, azaz bérfejlesztéssel foglalkozó ország legyen, hanem mi mondhasuk meg, hogy mire van szüksége a világnak – szögezte le Pesti István.

Nem integráció, megoldás!

A jelenlegi piaci tendenciák arra mutatnak, hogy ha integrációról beszélünk, nemcsak a meglévő hardvert és alkalmazásokat kell integrálni, ahogy azt a klasszikus rendszerintegráció teszi; a ki-

mondottan nagy cégeknél már alkalmazásokat – a HP nyelvén e-service-eket – kell telepíteni – mutat rá Pesti István. Az e-service arra ad választ, hogy miként lehet egy webes megoldáscsomagban az összes üzleti folyamatot lefedő vállalati értékláncot létrehozni, méghozzá oly módon, hogy az kommunikáljon a régebbi alkalmazásokkal. A megoldásszállítás mint kulcsfontosságú elem egyébként már két éve jelen van a HP stratégiájában.

Olyannyira, hogy a HP Magyarország először „saját bőrén” próbálta ki az új e-services-technológiát. Ennek jegyében a cég áttért az Oracle-CRM-re, a Web-Shop új generációját implementálta értéklánc- és call center-integrációval, s mindehhez hozzácsapta az online marketinget is. Az eredmények a HP-t igazolták: a megpróbáltatás hónapjai után most már nem az a probléma, hogy bizonyos termékekből mennyit lehet eladni, hanem hogy a gyár ki tudja-e elégíteni a magyar igényeket. Igencsak figyelemre méltó példa, hogy a HP csúcstermékek minősülő digitális kameráiból Magyarországon talál gazdára az európai mennyiség 30-40 százaléka – több, mint Németországban.

MÁRTONFFY ATTILA

SAMSUNG



A játék nem áll meg

SyncMaster



2001. november 24-25: Debrecen Tesco
december 8-9: Budaörs Tesco

A Pepsi Sziget után a Samsung tovább folytatja nagyszerű játéksorozatát! Mérd össze tudásodat másokéval a Quake3 játékban és ismerd meg a SyncMaster DFX monitorokat! Most aztán kristálytisztán láthatod, hogy ki a legjobb! Gyere, játssz és nyerj, vagy csak élvezd a jó hangulatot!

ROADSHOW - AZ ORSZÁG TESCO ÁRUHÁZAIBAN

Jogvédett adatbázisok

Az Országgyűlés november 6-án 313 szavazattal 7 ellenében elfogadta a szerzői jogról szóló, 1999-ben hatályba lépett törvény módosítását.

A törvény módosítás értelmében a jövőben az adatbázisokra sui generis jog lép érvénybe, ezentúl védelem alá kerülnek az egyéb módon nem védett CD-ROM-ok is.

A jogterület szakértői szerint a most elfogadott szabályozás szükségessége már az alaptörvény készítésénél is felmerült, azonban a törvény előkészítői akkor idő előttnék tartották. A mostani módosítást az EU-direktívákhoz való illeszkedés kényszere indokolta. A szavazás részletei (beleértve a törvényjavaslatot elutasítók nevét is) a www.parla-

ment.hu webhelyen, a szavazások menüpont alatt található.

A most életbe lépett módosításról megkérdeztük a legnagyobb magyarországi CD-ROM kiadó, az Arcanum Adatbázis Kft. vezetőjének véleményét. *Biszak Sándor* úgy látja, a most elfogadott törvény szöveg nem sokkal növelte munkájuk védeltségét, mivel csak a teljes lemez illegális másolása ellen nyújt védelmet. Számukra viszont az igazi veszélyt az általuk begépeléssel digitalizált szövegek – szövegforrásként való – illegális felhasználása jelenti. Ez ellen nincs védelem, noha a gépelés-korrekktúrás-javítás folyamata művenként több millió forintos befektetést igényel.

RÉVÉSZ GÁBOR

E-Brau

Az R&R Software Rt. az IBM WebSphere technológiáján alapuló elektronikus kereskedelmi rendszert fejlesztett ki a Brau Union Hungária Sörgyárak Rt.-nek. Az alig két és fél hónapos implementációs idővel bevezetett és a háttér-vállalati irányítási rendszerekkel teljesen integrált értékesítési rendszer először a nagykereskedőknek és a sörgyár kiemelt ügyfeleinek biztosít – a rendelési funkciók mellett – gyorsan, könnyen elérhető, naprakész információkat. A rendszeren keresztül megrendeléseket adhatnak le cikkszám, korábbi megrendelések vagy a katalógusban való böngészés alapján, megnézhetik folyószámlájukat, betekinhetnek forgalmi adataikba, lekérdeshetik aktuális, egyedi árait, a

csak nekik szóló kedvezményeket, akciókat, versenykiírásokat, de megnézhetik a legfrissebb híreket is.

Az R&R Software Rt. által kifejlesztett rendszerrel gyorsabbá válik a kommunikáció, s az ügyfelek olyan személyre szabott információkhoz juthatnak, amelyek eddig csak telefonon vagy személyes találkozás alkalmával kaphattak meg. Az elektronikus kereskedelmi rendszer alapját az R&R Software FusionR iEC terméke adja. A skálázható, testreszabható megoldás az IBM WebSphere és DB2 technológiáin alapul, és olyan nyílt iparági szabványokat használ, mint a Java, illetve az XML.

MÁRTONFFY ATTILA

+online: www.rsoftware.hu
www.4.ibm.com/software/webserver/personalization
www.brauunion.hu

Nem pihen a BSA

A BSA elkészítette új Szoftvernyilvántartóját, amely a vállalatokat segíti a jogtisztaszoftvernyilvántartásban, illetve az adóhatóságot és a rendőrséget az ellenőrzésekben, jelentette be sajtótájékoztatóján a szervezet. Az elmúlt időszakban az új nyilvántartó iránt megnőtt az igény, mert az idei évben is több száz cégnél tartott házkutatást a rendőrség illegális szoftverhasználat alapos gyanúja miatt.

A Szoftvernyilvántartó három részből áll. Az első tartalmazza a BSA által javasolt nyilvántartó nyomtatványokat és a használati útmutatót, a második a számviteli törvénynek az informatikára vonatkozó legfontosabb jogszabályait, a harmadik pedig a szerzői jogi törvény összefoglalását.

A sajtótájékoztatón példaként ismerte-

tett esetek is mutatják, hogy különösen a számítástechnikai kereskedők számíthatnak szoftverellenőrzésre, immár nemcsak a BSA, hanem az APEH részéről is. Az egyik említett esetben tavaly novemberben az APEH próbavásárlásakor derült fény az illegális szoftverhasználatra. Az ügyben augusztusban meghozott ítélet pénzbüntetés megfizetésére, illetve az okozott kár megtérítésére kötelezte a vádlottat. Egy másik ügyben 8 hónap felfüggesztett szabadságvesztésre ítélték a szoftvereket illegálisan forgalmazó üzlet tulajdonosát.

A jelek szerint sok cég még mindig nem veszi komolyan a problémát, és nem gondoskodik olcsó OEM- vagy éppen ingyenes szoftverek beszerzéséről.

CSÓRIÁN SÁNDOR

VÉLEMÉNY

Csak elméletben



December 23-án megnyílik a verseny a hazai távközlési piacon. Ez a mondat – szó szerint értelmezve – azt jelenti, hogy 2001 karácsonyától nem kötelező a Matáv szolgáltatását igénybe venni,

ha valaki nemzetközi vagy belföldi távhívást kezdeményez, sőt, az eddigi Matáv-körzetek előfizetői más helyi szolgáltatót is választhatnak. Hurrá, mondhatja a gyanútlan ember, akár olcsóbb és jobb telefonszolgáltatással is meglephetem a családomat az ünnep alkalmából. De vajon tényleg nem lesz semmi akadály a gyors és zökkenőmentes szolgáltatóváltásnak?

Kedves előfizetőtársaim! Rossz hírel szolgálhatok. Idén, de várhatóan még a jövő év jelentős részében is csak elméletben lesz lehetőségünk válogatni a szolgáltatók között. A szomorú helyzet oka az, hogy több alap-

vető feltétel – így például az előfizetői szerződésekre, az összekapcsolási szerződésekre, az interfészekre vagy a szolgáltatóválasztásra vonatkozó jogszabály – egyelőre hiányzik. A jogszabályalkotási munka persze folyik, maguk a rendeletek vélhetően meg is jelennek a liberalizáció hivatalos dátumára, az azonban elképzelhetetlen, hogy a jogszabályokat egyik napról a másikra a gyakorlatba is át lehessen ültetni.

Nézzük például az összekapcsolást! Miért is van erre oly nagy szükség? Tegyük fel, hogy egy új piaci szereplő úgy dönt: nemzetközi telefonszolgáltatást nyújt az Egyesült Államokba, más szóval közvetíti a hívásokat a távoli országba. Az előfizetők – akik egy másik társaság helyi szolgáltatását veszik igénybe – csak úgy érhetik el a közvetítő szolgáltatót, ha a helyi és a közvetítő szolgáltató hálózata összekapcsolódik. Milyen alapon? Az összekapcsolási szerződés alapján. És minek az alapján születik meg a szerződés? Egy új, november közepén még nem létező jogszabály alapján. Ha a jogszabály néhány napon belül meg is születik, akkor sem marad egy hónapnál hosszabb idő a meglehetősen bonyolult összekapcsolási szerződések megköté-

sére. Ennyi idő pedig szinte biztosan nem elég a sokszor ellentétes érdekek összeegyeztetésére.

Ha például a helyi szolgáltató maga is kínál közvetítő szolgáltatást (ez a helyzet az ország területének 80 százalékán!), akkor milyen érdeke fűződik hozzá, hogy másnak adja át a hívások továbbításának lehetőségét? Semmilyen. Érdeklől nem, csupán a jogszabályban előírt kötelezettségről beszélhetünk. Ilyen körülmények közt nem nehéz megjósolni a jövőt: lesz, aki késleltetni fogja az összekapcsolási szerződések megkötését. Ezt egyébként már az egységes hírközlési törvény alkotói is számításba vették, amikor kimondták: az összekapcsolási szerződésekkel keletkező vitákkal a felek forduljanak a Hírközlési Döntőbizottsághoz. Talán nem túlzott pesszimizmus részemről, ha úgy gondolom: lesz dolga a Döntőbizottságnak ez ügy-

Várhatóan még a jövő év jelentős részében is csak elméletben lesz lehetőségünk válogatni a szolgáltatók között

ben. A viták rendezése persze időt igényel, s a szerződések csak a döntést követően köthetők meg.

Egy másik probléma a szabad szolgáltatóválasztás. Mire is gondolok? A verseny piacon számtalan lehetőség áll rendelkezésünkre: igénybe vehetünk minden távközlési szolgáltatást egyetlen társaságtól, azonban nem helyi hívások esetében szelektálhatunk földrajzi viszonylatok vagy napszakok szerint, de akár hívásonként is eldönthetjük, hogy éppen melyik szolgáltatót részesítjük előnyben. Mindennek azonban műszaki, számozási, szervezési, számlázási, azaz szolgáltatók közti együttműködési feltételei vannak, hogy csak a legfontosabbakat említssem. És ezeket a feltételeket meg kell teremteni, természetesen ismét csak valamilyen – egyelőre még hiányzó – jogszabály alapján. Ha majd rendelkezésre áll a jogszabály, csak akkor lehet elkészíteni például a telefonközpontokban szükséges szoftvermódosításokat. Ez sem valószínű, hogy egy-két nap alatt, jóllehet szakértők szerint a szolgáltatóválasztás bevezetése előtt ennél sokkal bonyolultabb és időigényesebb feladatok is el kell még végezni.

MALLÁSZ JUDIT

Filmszínház, muzsika

Folytatódik noteszgépeket bemutató sorozatunk. Horváth László ezúttal két távol-keleti (egy tajvani és egy japán) gyártó hordozható számítógépét látta vendégül a tesztlaborban. A készülékek extraszolgáltatása – a megfelelő számítási kapacitás és a napjainkban egyre terjedő, filmlejátszásra is alkalmas DVD-olvasó megléte mellett –, hogy zeneszámok hordozható lejátszására is alkalmas.

Klasszikus értelemben vett tesztrol ezúttal nem beszélhetünk, mivel a két gép gyártójának termépalettáján nem teljesen ugyanazt a kategóriát képviseli, az összevetés tehát kissé csalóka volna. Az Asus T9400 hordozhatóságával, modularitásával jellemzett modell, míg a Satellite 1800-400 a belépőszintet képviseli a Toshibanál. Ezzel együtt árban igencsak közel áll egymáshoz a két termék; vagyis azt mutathatjuk be, mit kínál adott árszínvonalon egy márkás tajvani cég és a piac élmezőnyébe tartozó japán gyártó.

Kettő az egyben

Meglehetősen széles az Asus márkánven forgalmazott számítástechnikai termékek választéka; az alaplapoktól a különféle illesztőkártyákon és perifériákon keresztül a komplett számítógépekig terjed. Ebben a sorba illeszkedik a noteszgépcsalád is. A viszonylag vékony Asus T9400 noteszgép ezüst házába egy kivehető MP3-lejátszót is beépítettek, így két készüléket kapunk egyszerre.

Maga a noteszgép viszonylag vékony, könnyű, egyszerűen hordozható típus. Kissé nőiesre sikeredett táská jár hozzá, ebbe a gépen kívül a különféle kiegészítők is elhelyezhetők. A vizsgált noteszgépben lévő 850 megahertzes órajelű mobil Intel Pentium III processzor erőteljes számítási kapacitást biztosít. Mi 128 megabájt memóriával kaptuk, ennek maximálisan háromszorosa lehet az operatív tár. Háttértárhétként a beépített 20 gigabájt IBM merevlemez is elegendőnek látszik (egy ideig).

Az Intel 815-ös lapkái illesztik a processzort az alaplaphoz, így az ezekben épített AGP sines vezérlő felel a képek megjelenítéséért az Asus T9400-ban. Igényei szerint 1 és 11 megabájt között dinamikus foglalhat le memóriát saját céljaira az operatív tárból ez a modul, és vezérli a gép fedelébe épített 14,1 hüvelykes képátaló, 1024×768 képpontból álló TFT kijelzőt.

Külső egységként kapcsolható a számítógéphez a hozzá járó DVD-olvasó: a

külön optikai egység előnye, hogy csak akkor kell cipelni, ha szükség van rá. A DVD-olvasó házába csereként például a külön rendelhető CD-író vagy második merevlemez is betehető. Az előre telepített WinDVD programmal így a filmnézésnek sincs akadálya.

Filmnézésnél a sztereo hangnak is fontos szerepe lehet, erről ugyancsak az alaplap lapkái gondoskodnak. A gép első élén két apró hangszóró, ekkor az első a hangok; a minőségi hangélményhez bizony külső hangkeltő javasolt. Még a noteszgép kikapcsolt állapotában is szólhat a két hangszóró, ekkor az első élbe épített MP3-lejátszó zenéjét adja vissza. Ez a kivehető apró szerkezet (1. kép) 64 megabájt memóriát és saját, 3 órányi zenehallgatáshoz elegendő akkumulátort tartalmaz. A noteszgépbe dugva csatlakozik a géphez és a hangszórókhoz, más számítógéphez USB-n köthető. Összekapcsolódáskor töltődik az akku, és ekkor tölthető át az MP3-állományok, akár alkönyvtárakba rendezve is. A feltöltési sorrendben juttassa le a készülék a repertoárt, persze előre és hátra lehet lépkedni a zeneszámok között.

Más állomány hordozására is használható ez az eszköz lemez helyett. Fejhallgató-kimenetén keresztül élvezhető a zene, beépített mikrofonjának köszönhetően az MP3-lejátszó használható diktáfonként is.

Minden lehetséges kapcsolattartásra felkészítették az Asus T9400-at; a szoftveres modemen és a hálózati csatolón kívül kiemelhető a FireWire csatoló (például digitális kamerákhoz). Extraszolgáltatás, hogy az érintőpaneles egérről szokásos két gombja még kettővel egészül ki az ablakbéli görgetéshez. Aki a hagyományos egeret szereti, annak egy kisebb méretű, USB csatolású Asus egeret is mellékelnek a noteszgéphez. Hajlékonylemez meghajtó viszont nincs az Asus T9400-ban, USB csatolású külső egység rendelhető hozzá.

Négy külön programozható gomb található még a billentyűzet felett, ezekkel a leggyakoribb alkalmazások gombnyomásra indíthatók.

Operációs rendszerként a Windows Me szolgál az Asus T9400-ban, ehhez



Érdekes alakú egérgombok a mindent egyben tartalmazó Toshiba Satellite 1800-400 esetében



Külső egység a DVD-olvasó az Asus T9400 noteszgépnél

még az IBM ViaVoice hangfelismerő programját is adják egy mikrofonos fejhallgató kíséretében.

Hallható minőség

Igen jól cseng a Toshiba neve a noteszgépek világában. A széles kínálatból ezúttal egy nemrég hazánkba érkezett belépőszintű, érzékeny típust, a Satellite 1800-400-at vizsgáztathattuk. Ebben a gépben is a Windows Me volt az operációs rendszer, és egy komplett irodai program, a Microsoft Works Suite 2000 is jár a géppel.

Ezt egy DVD-lemezen mellékelik; ebből kitalálható, hogy egy Toshiba DVD-olvasó is része az összeállításnak. Mivel a WinDVD program telepíthető, a Satellite 1800 is alkalmas filmlejátszásra. Ezt az alaplap Trident CyberBlade A1 AGP sínes megjelenítőmodulja is segíti. A kép a fedél 1024x768 képpontszámú, 14,1 hüvelykes TFT kijelzőjén is nézhető, de a videokimenetre dugott tévéképernyőn a film jobban élvezhető.

Valamit tényleg tudhatnak a Toshiba szakemberei, mert a Satellite 1800 hangja egészen jóra sikeredett, noha létszólag csak a kéztámasz elején elhelyezett apró hangszórókból szólnak (mélyhangkiemeléssel és basszreflex-nyílásokkal segítettek a hangzáson). Az alaplap ALI lapkái felelnek némi szoftveres segítséggel itt is hangkeltésért, a hang erejét viszont a manuális élpotméterrel lehet szabályozni a Toshiba-nál. Ez azért érdekes, mert hangadásra a kikapcsolt noteszgép is képes. Ezúttal a DVD-lejátszóvá változtatható sétáló-lejátszóvá a mindig kézre álló kezelőgombokkal (2. kép). Nemcsak hang-CD hallgatható így, hanem például MP3-állományokat tartalmazó lemez is. A turpisság ez utóbbi esetben annyi, hogy ekkor a lecsukott fedél ellenére elindul a Windows Me, és annak lejátszóprogramja dekódolja folyamatosan a zenét. Nem meglepő talán ezután, hogy a merevlemez a lejátszá-



1. kép. Az Asus T9000 kivehető MP3-lejátszója



2. kép. A fedél elé kinyúló lejátszógombok a Satellite 1800-nál

si listába előzetesen felvett tetszőleges zeneállomány is lejátszható ugyanígy.

Ha már a merevlemezről tartunk, egy 15 gigabájtos Toshiba (mi más) merevlemez a háttértár a Satellite 1800-ban. Kapacitása bőségesnek tűnik, ahogy 128 megabájtnyi memóriája is, de ez utóbbi egészen 512 megabájtig bővíthető. A költségekre is figyelve egy 800 megahertzes órajelű Celeron processzort találtunk a vizsgált gépben, ami azért megfelelő számítási kapacitást jelent a legtöbb feladathoz.

A vizsgált készülék saját szoftveres V.90 modemén keresztül kapcsolódhat a külvilághoz, például az internetre (létezik hálózati csatlót is tartalmazó változata). A modem kezelésére telepíthető a RingCentral kommunikációs program, ez a faxküldést, -fogadást és az üzenet-rögzítő funkciót is elláthatja. Extraszolgáltatás még a három programozható gomb a billentyűzet felett; úgy tűnik, ez is szabvány lesz lassan. Az alkalmazott

Mérési eredmények

	ASUS	Toshiba
Wintach 1.2 (1024x768, 16 bites színmélység)		
Szövegkezelés	639,69	471,55
Vonalas grafika (CAD)	1587,71	645,83
Táblázatos szöveg	608,97	557,12
Grafika	651,87	527,57
Átlag	872,06	505,47
3DMark 2000 térbeli megjelenítési tesztek (1024x768, 16 bites színmélység)		
3DMark-eredmény (3DMarks)	755	678
Processzor 3D-sebesség (3DMarks)	118	97
Képfirésítés - 1. játék, kevés részlet (képváltás/s)	13,8	13,3
Képfirésítés - 1. játék, közepes részlet (képváltás/s)	10,3	9,8
Képfirésítés - 1. játék, sok részlet (képváltás/s)	4,9	4,0
Képfirésítés - 2. játék, kevés részlet (képváltás/s)	13,1	11,3
Képfirésítés - 2. játék, közepes részlet (képváltás/s)	11,3	9,5
Képfirésítés - 2. játék, sok részlet (képváltás/s)	9,6	8,7
Kitöltés, egyszeri textúra (MTexels/s)	54,9	71,1
Kitöltés, többször textúra (MTexels/s)	96,8	71,1
Polygonrajzolás, egy fényforrás (ezer háromszög/s)	1169	989
Polygonrajzolás, négy fényforrás (ezer háromszög/s)	1185	961
Polygonrajzolás, nyolc fényforrás (ezer háromszög/s)	1164	930
Anyagminta-megjelenítés: 8 MB (képváltás/s)	38,4	47,3
Anyagminta-megjelenítés: 16 MB (képváltás/s)	35,7	43,8
Anyagminta-megjelenítés: 32 MB (képváltás/s)	27,4	30,1
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 3 menet (kv./s)	21,5	N. a.
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 2 menet (kv./s)	20,5	N. a.
Térbeli rávetítés (Bump Mapping), Emboss 1 menet (kv./s)	35,7	N. a.
Multimedia Mark 99 tesztek (MMarks egységben)		
MPEG-1 videódekódolás	2086	1683
MPEG-1 videólejátszás	443	1073
Képszerkesztés	2534	2164
Hangkezelés	2432	1982
Átlag	1874	1726
Az akkumulátor élettartama (teljes terhelésnél)	1 óra 15 perc	2 óra 10 perc

pöccökéger ívelt gombjai feletti két plusz gomb pedig most is az ablakbeli görgetést segíti.

Tapasztalatok

Mindkét noteszgépen elvégeztük szokásos vizsgálatunkat, mértük, ami mérhető. Figyelembe véve a processzor teljesítményeket is, a hagyományos tesztek-

ben az Asus nyert orrholással, de a térbeli képességekben már nem ennyire egyértelmű a helyzet. Azért a kapott értékek mindkét noteszgép átlagközeleli mivoltát sugallják inkább, vagyis általános célú számítógép mindkettő.

Akkumulátorkimerítő tesztünk folyamatos képernyő- és merevlemez-aktivitást diktál, és az energiatakarékos képességekből csak a processzorét hagytuk érvényre jutni a méréskor. Tapasztalataink szerint a kapott eredmények másfél-kétszereséig lehet dolgozni egy noteszgéppel normális körülmények között. Ezért az Asuson is lehet két óráig táplálás nélkül dolgozni, a Toshiba viszont ennek a duplájáig is bírhatja.

A piac szabályozása most is hiteles. Ha a mérleg egyik serpenyőjébe a hordozhatóságot, az MP3-lejátszót és a valamivel nagyobb teljesítményt tesszük, akkor a másikban a hosszabb akkumulátortartam a zenelejátszás és -bizony - a márkanév kerül: tehát az egységnyű beáll.



ASUS T9400

Gyártó	ASUSTek Computer
Típus	T9400
Ár, áfa nélkül	550 000 forint
Processzortípus, órajel	Pentium III, 850 megahertz
Memória/maximum	128/384 megabájt
Merevlemez típus, kapacitás	IBM DJSA-220, 20 gigabájt
Képernyőtípus	14,1 hüvelyk
Képernyőtípus, képpontszám	TFT, 1024x768
Megjelenítő típusa, memória	Intel 815, max. 11 megabájt
Multimédia	Intel AC'97 hangmodul, külső Toshiba SD-C2502 DVD-olvasó, MP3-lejátszó modul
Csatlakozók	VGA, egy párhuzamos, két USB, egy infra, egy FireWire, két PC-kártyahely, HSP56 WDM modem, RealTek RTL8139 Ethernet modul
Méret	310x255x29 milliméter
Tömeg	2,2 kilogramm

Toshiba Satellite 1800-400

Gyártó	Toshiba
Típus	Satellite 1800-400
Ár, áfa nélkül	535 600 forint
Processzortípus, órajel	Celeron, 800 megahertz
Memória/maximum	128/512 megabájt
Merevlemez típus, kapacitás	Toshiba MK1517GAP, 15 gigabájt
Képernyőtípus	14,1 hüvelyk
Képernyőtípus, képpontszám	TFT, 1024x768
Megjelenítő típusa, memória	Trident CyberBlade A1 AGP, 8 megabájt
Multimédia	ALI WDM hangmodul, Toshiba SD-C2502 DVD-olvasó
Csatlakozók	VGA, egy soros, egy párhuzamos, két USB, egy infra, két PC-kártyahely, Toshiba Software modem AMR
Méret	313x274x39 milliméter
Tömeg	3,2 kilogramm

+online: www.asus.com.tw/Products/Notebook/19000/index.html
www.techtrade.hu/cgi-bin/techweb.dll/cikk?cikkszam=1800-400



Mindent az informatikáról...

Megújult külsővel, kibővült tartalommal!



Most érdemes előfizetnie!

Több mint 1 millió forint értékű ajándékot nyerhet! Fizessen elő vagy hosszabbítsa meg szerződését 2001. november 30-ig! Előfizetőink között 1 db Dell Latitude C600-as notebookot sorsolunk ki, valamint 5db Ericsson R380s készüléket, Pannon Praktikum kártyával.

A nyerteseket közjegyző jelenlétében sorsoljuk ki, s levélben értesítjük nyerteseménylekről.

COMPUTERWORLD 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



Könyvtári olvasó

Már beszámoltunk arról, hogy az Országos Széchényi Könyvtárban folyik a Mátyás-corvinák digitalizálása. Horváth László közelebbről is megtekinthette munka közben a digitalizáló berendezést.

Annak idején (a Számítástechnika idei 23-as számában) beszámoltunk egy dicséretes kezdeményesről: az értékes Mátyás-corvinákat úgy teszik hozzáférhetővé a nagyközönség számára, hogy digitalizálják őket. A Xerox Magyarország Kft. jövőtől a mindaddig a kutatóktól is féltve őrzött történelmi könyvek közkinccsé válhatnak. Az első eredményeket az Országos Széchényi Könyvtár be is mutatta (Számítástechnika 2001/39). Ezúttal a nemes cél és az elektronikus hozzáférés megvalósításának szolgálatába állított berendezést mutatjuk be.

Problémák és megoldások

Pótolhatatlan régi könyvek kézbe vétele rengeteg óvintézkedést igényel. Csak a legkritikább esetben veszik elő őket zárt dobozokból, mert még a tapintástól is óvni kell az antik lapokat. Erős fény még kiállítások alkalmával sem érheti ezeket a könyveket, mert megváltoznak az színek, a durva hajtogatás pedig helyrehozhatatlan károkkal járhat.

Akkor hogyan lehet beszkenneleli egy ilyen könyvet, hogy ne károsodjon? Egy sikkágyas szkennernél az üveglaphoz kell szorítani a lapokat, ami esetünkben szóba se jöhet (vannak könyvek, amelyek nem nyithatók szét 180 fokra). Az alkalmazott megvilágítás is káros lehet, anélkül meg nem lehet szkennelni.

Az Országos Széchényi Könyvtárban egy DigiBook 3000 munkahelyen vég-



fényforrás gondoskodik, ennek fény spektruma a könyvekre káros komponenset alig tartalmaz.

A könyveket nem sík felületre kell elhelyezni a kamera alá, ha-

zik a digitalizálást, és kiküszöbölték mindezeket a problémákat. A világ több pontján vizsgázott rendszer lelke egy digitális kamera, amely egy sínen haladva tapogatja le az alatta elhelyezett A/2-es munkafelületet.

A beépített lineáris CCD érzékelő 400 pont/hüvelyk felbontást nyújt 24 bites színnyelvvel mellett. A megvilágításról a kamerával együtt mozgó nagyfrekvenciás neon

nem egy speciális mérlegre. Ezzel kiegyenlíthető a két könyvoldal méretkülönbsége: a több oldalú tartalmazó könyvfél ugyanis – nagyobb súlyának következtében – lejjebb kerül. A nem teljesen nyitható könyvekhez a mérleg tartófelülete dönthető is.

Munkamenet

Bekapcsolás után mintegy fél óra melegedésre van szüksége a rendszernek, elsősorban a jó megvilágítási értékek eléréséhez. Ezután egy, a beolvasandóval hasonló színvilágú könyvvel kalibrálják (fehéregyensúly és színbeállítás), pontosan fókuszálják a szkennert. Csak ezeknek a fázisoknak az elvégzése után veszik elő a történelmi könyvet, és kezdik meg a digitalizálást. (A könyvet szakavatott személy kesztyűben fogja, igen óvatosan, esetleg kis pálcikákkal igazgatja, simítja.)

A munkahely vezérlője egy dualprocesszoros PC, ezen tárolódik az eredmény is. A PC-n futó Book Restorer szoftver meghatározó már a kalibrálásnál is: automatikus és módosítható komponenseket egyaránt tartalmaz. Folyamatos benne a megvilágításkorrekció a minél valóságosabb eredmény érdekében, nagyító eszközzel ellenőrizhető a beolvasott kép minden részlete. Pontos körbeveghető a programban a tárolandó könyvoldal; a mentés TIFF, JPEG, BMP vagy PDF formátumban történhet. Kisebb hibák javítására is van mód, és a könyvgerincnél adódó görbület korrigálása is megoldott, sőt a folyamatosan görbülő szöveg kiegyenesítésére is képes a program.

Az ilyen megoldások segítenek hozzá minket, hogy elektronikus formában tanulmányozhassuk a letűnt korok ránk maradt kincseit anélkül, hogy azokat veszélyeztetnénk.

+online: www.azt.hu/ujag_archivum.php
(2001.11.23. 38)
www.129-bookscanner.com

Székelyfalva
Pótolás
Könyvtár
Könyvtár
Könyvtár
Könyvtár

MEGOLDÁS

SPRINT
SZOFTVER ÉS HARDVER

Compaq Deskpro EZM Series MT
(Intel Celeron 600 MHz CPU, 128 kB cache, 64 MB SDRAM, 1.44 MB FDD, 10 GB HDD, CD meghajtó, nVidia TNT2 Vanta AGP grafikus monitorvezérlő BMR, integrált hangkártya, integrált, 10/100 Ethernet kártya, álló ház, billentyűzet, Scroll eger, Windows ME, 1 év garancia) **108 900,-**

Compaq iPAQ Pocket PC H3630 32MB EURO 114 900,-

Windows Pro magyar UppAdv DLP NL 50 700
Office Win32 magyar UppAdv DLP NL 56 400
Office Pro Win32 magyar UppAdv DLP NL 86 200
Windows Server magyar UppAdv DLP NL 127 400

Microsoft Upgrade Advantage akció!

Sprint Computer Kft. 1087 Budapest, Bercsényi u. 3. Tel: (1) 459-0232
8000 Székesfehérvár, Petőfi u. 1. Tel: (22) 502-880
6722 Szeged, Bartók tér 13. Tel: (62) 552-233

Hardver szoftver megoldások kereskedelmé

www.sprint.hu

PAK **PAK HARDWARE**
Nagykereskedés Viszonteladókna

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

KT
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

Nemzetközi, banki informatikai szolgáltató cég
budapesti telephelyére főállású munkatársat keres
az alábbi pozícióba:

RENDSZERGAZDA-RENDSZERMÉRNÖK

Elvárások:

- Legalább főiskolai szakirányú végzettség
- MCSE képesítés
- Kommunikációs szintű angolnyelv-tudás

Előnyt jelent:

- rendszergazdai területen szerzett 2-3 éves tapasztalat
- SQL-ismeretek
- helyes tevékenységben szerzett gyakorlat

A sikeres pályázót perspektívás feladatok,
időnkénti rövid külföldi kiküldetések, biztos egzisztencia,
igényes munkakörülemény, szakmai fejlődési lehetőségek,
és ezzel összhangban álló jövedelem várja.

Jelentkezés szakmai önéletrajzzal a H-1327 Budapest,
Pf. 106. postacímre „Bank 2001” jellegre. 47028

A Hungária Biztosító Számítástechnika Kft.

Lotus Notes rendszeradminisztrátori, fejlesztői és üzemeltetői

tevékenységének ellátására
munkatársakat keres.

Elvárásaink:

- felsőfokú végzettség
- Notes-ismeret
- (rendszeradminisztrátori vagy fejlesztői
gyakorlattal rendelkezők előnyben)
- Szakmai angolnyelv-tudás

Leendő munkatársunknak
érdekes és változatos munkát,
szakmai fejlődési lehetőséget,
versenyképes jövedelmet kínálunk.

Jelentkezésüket a halmay@hbtr.hu címen
vagy a 4519-112 telefonszámon várjuk. 47030



Keszó Kft.

1055 Budapest V., Falk Miksa utca 6. • Telefon: 332-8717 • Telefax: 302-5136
E-mail címünk: sales@keszo.com • Internet: www.keszo.com

Quest disztribúció a Keszónál

A Quest Software teljes választékával! Keresse teljes kínálatunkat!

TOAD 6.0 Oracle Debugger	250 000
Glipper 5.0 DOS a készlet erejéig	60 000
MS Office XP ENG std./Prof. Std. upg./Prof. upg.	160 000/185 000/99 000/109 000
CorelDraw 10 akcióla full/upgrade	128 000/108 000
Adobe Photoshop 8.0 PC Eng. Akcióla/upgrade from 5.0	259 000/108 000
Adobe Acrobat 5.0/upgr.	99 000/49 000
Norton Internet Security 2002	24 000
Norton Antivirus 2002/Norton Utilities 2002	18 000/17 000
MS Windows ME (magyar és angol la)/upgrde	67 000/35 000
Windows 2000 Pro/upgr./Windows 2000 Server 5 cl./upgr.	103 000/49 000/320 000/157 000
Paint Shop Pro 7.0	44 000
WinFax Pro 10.0 (hálózatos üzembn la!!!)/upgr.	28 000/14 000

Regisztrált vagy regisztrálható programok (Módbelhasználás, vállalati licenckel is):

SyGate (WinNT/Win95/98) 3/6/10/25 users	15 000/27 000/45 000/75 000
WinGate Std. (WinNT/Win95/98) 3/6/12 users	30 000/52 000/86 000
Mdaemon (E-Mail Server POP3/SMTP) 5/12/25 mailbox	89 000/135 000/158 000
ACD-See 3.1	24 000
Windows Commander 4.53 16/32bit (magyarul la) regisztráció	11 000
Far 1.65/RAR 2.90 regisztrált változata	10 500/10 500
WinZip 8.0/Pkzip for DOS 2.5	15 000/19 000
ARJ regisztrált	16 000
Nero 5.5. CD-író magyar, dobozos változat	21 000

DTP grafika:

Macromedia Flash 5.0 PC	155 000
Macromedia DreamWeaver UltraDev+Fireworks bundle	284 000
Adobe Illustrator 9.0	185 000
Pagemaker 6.5.2 Plus Win95/NT	220 000
QuarkXpress 4.1/Helyes-e 1/Q	382 000/59 000

Vírusok és víruspák:

VirusScan 5.X Deluxe W98/NT	16 000
F-Secure (Az F-Prot új neve) Prof. for DOS/Win3x/Win95/NT	62 000

Irodai alkalmazások:

Visio 2002 Standard/2002 Professional/2000 Technical	68 000/170 000/130 000
Autocad 2002	699 000
Flowcharter 7.0/upgr.	104 000/54 000
Harvard Graphics 98/upgrade	120 000/38 000
Norton Commander 2.0 W98/NT/upgr.	13 000/11 000
Scriptum szótárak teljes választéka	

Kommunikáció:

Procomm Plus 32 v4.8 W95/NT/PC Anywhere 10	39 000/64 000
Laplink 2000 Pro W95/NT	68 000
WS FTP Pro 6.6/CutsFTP 4.0	19 000/18 000

Segéd- és kiegészítőprogramok:

System Commander 2000 W95/NT Deluxe	33 000/28 000
NT KEY 4.0!!! / upgrade előző, ill. más verzióról	10 000/8 000
Partition Magic 6.0 (particionálás adatvesztés nélkül, FAT32- és NTFS-kezelés is)	30 000
Checkit 98/Checkit 98 Diagnostic Suite	22 000/58 000
Diskeeper 5 NT4 Server/upgr./NT4 Workst./upgr.	110 000/64 000/28 000/15 000

Internet webalkalmazás:

Hot Metal Pro 6.0/MS Frontpage 2002	52 000/54 000
-------------------------------------	---------------

Fejlesztőknek:

MS Visual Basic 6.0 Std./Prof./Enterprise	34 000/176 000/421 000
Delphi 6.0 Standard/Professional	50 000/220 000
Multi-Edit for Windows 8.0 /Kedit for Win/W95 1.5	66 000/53 000

Áraink az áfát nem tartalmazzák.

Az árváltoztatás jogát fenntartjuk. 43016

A KIMSOFT '99 novemberi ajánlata

Akciós árak (amig a készlet tart)	Fejlesztő rendszerek	Multimédia CD ajánlatunkból
Adobe Design Collection 5.0 CE 339 900.	Borland C++ Builder 5.0 Prof. Up. 106 900.	Alpha szótár (Kis/Ár) 3 999/-/3 999.
Borland Delphi 6.0 Prof. Upgr. 127 500.	Compaq Visual Fortran 6.6 Std. 209 900.	Alpha Centauri /Croc Classic 5 992/-/3 192.
CorelDRAW 10 Magyarul ártnk 118 900.	Delphi 6.0 Personal 39 900.	Black Moon Chronos (m) 4 392.
CorelDRAW 10 Magyarul ártnk Upgr. 84 900.	Delphi 6.0 Prof. Upgrade 43 900.	Command and Conquer Gold 1 992.
Macromedia Super Pack (Freehand 9, Flash 4, Dreamweaver 3, Fireworks 3) 54 900.	Illustrator 9.0 Multimédia-fejlesztő 43 900.	Callista /Descent 3 3 182/-/2 392.
MS BackOffice 2000 for SBS Hun. 147 900.	Instal Shield Developer 7 349 900.	Dansey Aquad /Driver 2 792/-/4 792.
McAfee Virus 2.1 (Jalac + Acrobat) 6 241.	Macromedia Shockw. Studio 8.5 491 900.	Fighter Squadron 2 182.
McAfee Virus 2.1 (Jalac) 14 900.	Turbo Pascal 7.0 for DOS 43 400.	Final Racing /Flipper a deffn 2 392/-/1 992.
Recognita Plus 5.0 + McAfeeMouse 39 900.	Visual Basic 6.0 Learning 32 900/-/16 900.	Gabriel Knight 1 /Gorky 17 2 392/-/2 392.
	Visual Basic 6.0 Prof./Up. 167 900/-/86 000.	Hold hadművellet (magyar) 3 996.
	Visual C++ 6.0 Prof./Upgr. 167 900/-/86 000.	Knights & Merchants (magyar) 2 396.
	Visual Studio 6.0 Prof. 329 900.	MS Age of Empires II: Age of Kings 11 200.
		MS Close Combat 3. (Russian Front) 6 392.
		MS Flight Simulator 2002 Pro (Hón) Hivjón!
		Oil Tycoon (Pearl Harbor (m)) 5 596/-/5 596.
		Prince of Persia 3D (m) 7 992.
		Rage of Mages /Rant a Hero 1 596/-/1 596.
		Thief 2 /Tyúkvadászat 5 592/-/2 386.
		Afrika /Ausztália /Ázsia (egyenként) 4 902.
		Encyclopaedia Britannica 2002 Dlx. 20 627.
		Hogyan csináljunk kamerát 4 455.
		Irodalmi /Művészeti lexikon 5 946/-/5 348.
		Kutyafar /Narstár '98 2 500/-/5 348.
		Love2, Sex2 (840 lezsfeladat) 3 036.
		Microda szótár (neml egyenként) 1 777.
		Magyarország nemzet parkjái II. 3 562.
		Mikszáth Kálmán összes művei 3 500.
		MS AutoRoute Euro 2002 31 600.
		MS Encarta Reference Suite 2002 22 400.
		Nagy képes világtörténet 2 600.
		A Pallas Nagy Lexikona (Akció) 4 455.
		Révi Nagy Lexikona (j-juj) 6 582.
		Wandor Boot 4.0 (jvonaltervező) 6 500.
		Angol-magyar „nyegyzár” CD-n 15 170.
		Lapsz Angolul 1./2./3. (Egyenként) 2 670.
		Manó Angol 1./Angol 2. 4 277/-/4 277.
		Manó Német 1./Német 2. 4 277/-/4 277.
		Manó ABC /Üveváltó 4 277/-/4 277.
		Angol-magyar, m-a hangos szótár 7 848.
		Német-magyar hangosztár 11 600.
		Német-magyar nyegyzár (hálós) 15 170.
		Tarkabarka Fizika 2.0 (6-8. oszt.) 5 800.
		Tudok (matematika készlet) 3 567.
		UFOlógia /Vadírrok 3 741/-/4 400.
		Virtualis Organi, 3D 4 277.

A közteli árak nem tartalmazzák a 25 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!

KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft.
1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.
Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760
Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu

COMPUTERBOOKS



Kiadónk ingyenes katalógusát kérésére elküldjük




PROGRAMOZZUNK C++ BUILDER™ RENDSZERBEN!

PowerPoint 2000
Prezentáció készítése mesterfokon

1126 Bp., Tartsay Vilmos u. 12.
Levél cím: 1253 Budapest, Pf. 71.
Telefon/Fax: 3751-564, 3753-591
Faxbank: 2333666/14566
Email: info@computerbooks.hu
Honlap: www.computerbooks.hu

Szoftverteszt

A programfejlesztési megbízás értékének akár 30–80 százalékát is kiteheti a tesztelés.

Külön szervezetbe összpontosítva a saját fejlesztései során alkalmazott tesztelési erőforrásokat, az IQSoft az ilyen természetű munkákban partnereként részt vevő Alvicom Kft.-vel közösen májusban hozta létre az IQSoft-Alvicom Tesztközpontot. Az Alvicom Kft. által működtetett központ tesztelési szolgáltatásokat kínál az informatikai piac szereplőinek.

Sokan hevenyészve végzik el a kifejlesztett program kipróbálását – állítják az Alvicom és az IQSoft szakemberei. Legtöbbször a programozó nézi át saját programját, és óhatatlanul átsiklik a hibák felett. Ha viszont egy idegen nézi át a programot, akkor annak majdhogynem vissza kell fejtenie a már megírt programot, és ez nem is egyszerű feladat. Sok programozó első igazi tesztelője maga a felhasználó, aki ha birkatérmetű, szorgosan küldi a hibalistákat, és eltűri, hogy ő végezze el az általa megbízott vállalkozó munkájának ezt a részét. Ha

idegebb típus, és úgy ítéli meg, hogy az általa feltárt hibák száma elviselhetetlenül nagy, akkor megromlik a viszony, és nem egy esetben a bíróságnak kell értékelnie a program készültségi fokát, illetve egyáltalán a használhatóságát.

A program tesztelése tehát fontos feladat, elvégzése viszont korántsem egyszerű. Az IQSoft-Alvicom Tesztközpont szakemberei szerint ez a feladat teszi ki a programfejlesztési megbízás értékének 30–90 százalékát. A tesztelés „ára” meglehetősen sok paramétertől függ – például az alkalmazott tesztelési módszerektől –, és szoros kapcsolatban van a kész rendszer minőségével, megbízhatóságával.

Amikor tesztelni kell!

Sok, pénzügyekért felelős vezető igyekszik takarékoskodni a tesztelésen. Pedig olcsóbb előbb elvégezni a tesztelést, mint elhárítani a hibás működés okozta károkat. Utóbbiak lehetnek ténylegesek (elgurulnak a kerekítés fillérei), és lehet-

nek erkölcsi károk, azaz a fejlesztő (cég) egy hibás program miatt nem kap több megrendelést.

Egy kis fejlesztőgárdában nem biztos, hogy van tesztelésben tapasztalt szakember, és kifizetődik, ha egy tapasztalt tesztelést bíznak meg portékájuk ellenőrzésével. Hasonlóképpen: vannak olyan megrendelők, amelyek nem engedhetik meg, hogy akár más hibájából is, de hibás programmal működő rendszerrel dolgozzanak. Ilyenkor is olcsóbb egy tesztközpontot felbérelni az ellenőrzés elvégzésére, mint saját eszközöket (embereket, tesztkörnyezetet és tesztprogramokat) összegyűjteni hozzá.

Kategóriák

Egy program ellenőrzésekor az a vizsgálat tárgya, hogy teljesíti-e a tőle megkövetelt feladatokat, de sokszor érdekes az is, hogy milyen egyéb műveleteket végez. Ehhez a forrásprogramot kell elővenni: különböző módszerekkel és esz-

közökkel kell sorról sorra végighaladni. A tesztelés során a végigjárt és a programban lehetséges útvonalak összegének arányában határozható meg a tesztelés lefedettsége. Elő lehet írni száz százalékot, de a 85 százalékos bejárás is már nagyon jó értéknek számít. Egy ilyen tesztelés során lehet következtetni a program üzembiztonságára, és az esetleges „időzített bombákat” is fel lehet deríteni. Ehhez azonban meg kell érteni a program által végrehajtandó folyamatot, és vissza kell fejtenie a programozó „szennális” ötleteit.

Sok esetben egy késznek mondott programot kap kézbe a tesztelőgárda, de sokkal jobb a helyzetük, ha már a projekt indításakor jelen vannak. Ekkor a tesztelők – a majdani ellenőrzés megkönnyítése érdekében – az alkalmazott programfejlesztési módszerekbe is bele tudnak szólni, az egyes részeket menet közben tudják ellenőrizni, és így a fejlesztést is tudják segíteni.

Minőségbiztosítás

A tesztelések során a Rational Software programjait használják a IQSoft-Alvicom Tesztközpont szakemberei. Ezek a programok egyrészt a követendő módszereket tartalmazzák, másrészt a tesztelés folyamatát segítik adminisztratív és gyakorlati eszközökkel. A webes területen alkalmazható, terhelési hatásokat vizsgáló Rational-programcsomaggal a tesztközpont gyakorta végez megbízásra méréseket. Az adott rendszeren történt változtatás hatásait gyorsan lehet vizsgálni ezzel a módszerrel.

A teszteléseket dokumentálják, azok megismételhetők, sőt egy későbbi továbbfejlesztéskor az új változatot is lehet tesztelni. Ekkor a környezet viszonylag gyorsan előállítható, hiszen a bemenő és kimenő értékelések már készen vannak.

KRIZSÁN GYÖRGY

Tesztelés a Westelnél: technológia, dokumentálás, nyomkövetés

A Westel saját szakemberei fejlesztették és bővítették a mobilcég számlázórendszerét. Csala Mária szoftverfejlesztési osztályvezető elmondta: már a rendszer továbbfejlesztésének tervezésekor érezték, hogy az egyre bővülő szoftverrendszer csak alapos vizsgálatot követően lehet használatba venni.

A Westel olyan sok ügyféllel áll kapcsolatban, hogy egy esetleges programhiba tömeges reklamációt indíthatna el, és ezt a cég nem engedheti meg magának.

Az IQSoft-Alvicom Tesztközpont tesztelőinek bevonása mellett döntöttek, és ebben annak is

szerepe volt, hogy az IQSoft a számlázórendszer kialakításában is közreműködött. Ezzel együtt a tesztközpont szakemberei egy kicsit kívülről is tudják szemlélteni a Westel rendszert, és ez nagyon sokat jelent a hibák felderítésekor. Segítséget nyújtanak a tesztelési technológia, a dokumentálás, a nyomkövetés terén, és egyes tesztscriptek megírásában is részt vesznek a tesztközpont munkatársai.

A jelenlegi tesztrendszer kialakításával egy időben megváltoztatták a programozási technológiát is, figyelembe véve a tesztelhetőség szempontjait. Amikor javítanak valamit a prog-

ramkódban, az automatikus tesztrendszer a megírt scriptek alapján ellenőrizni tudja a programrendszert, de amikor a programba új funkcionális elemek épülnek be, akkor ennek megfelelően a tesztrendszert is fejleszteni kell. Ez utóbbi sajnos nem automatizálható, rengeteg munkát és odafigyelést igényel, hiszen a modulok nagy részére hatással lehet egy bővítés, egy új funkció. A formanyomtatványok, listák és egyéb, papírra kerülő eredmények tesztelését Csala Mária szerint még egy jó ideig nem fogják tudni automatizálni, ezek ellenőrzésére legjobb az emberi szem és az emberi agy.

+online: www.alvicom.hu
www.iqsoft.hu

PANNON SUPPORT RENDSZERHÁZ Kft.

Tanácsadás!

- jogtisztasági audit
- szoftverkészlet bevizsgálás
- licenc gazdálkodási és beszerzési tanácsadás



Megoldást szállítunk!

- strukturált hálózatok tervezése és kivitelezése (ECS15)
- teljes informatikai rendszerek kiépítése
- rendszerkarbantartás, technikai támogatás

1055 Bp., Honvéd u 40. Fsz. 6. Fax: 269-3058
Tel: 269-2233, 301-0429,
1119 Bp., Etele út 10. Fsz. 1. Fax: 204-9292
Tel: 382-0313, 382-0314

E-mail: info@psr.hu WWW.PSR.HU

41020

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



<http://www.zf.hu>



www.szf.hu

Hirdetéstelvétele: Kereskedelmi Iroda
Telefon: 474-8860 • Teletax: 302-0299
E-mail: hir@idg.hu

42019

Integráció és konvertálás Oracle-eszközökkel

Integráció nélkül nincs e-business. Ahhoz, hogy a vállalatok teljes mértékben kihasználhassák az olyan internetes lehetőségek előnyeit, mint a dinamikus szállítói láncok, az ügyfélkapcsolat-kezelés és az új webes szolgáltatások, előbb integrálniuk kell vállalati alkalmazásaikat és üzleti folyamataikat.

A vállalatok gyakran számos különböző alkalmazást használnak, amelyek különböző technológiákon és architektúrákon alapulnak. A rendszerek többsége ráadásul folyamatosan változik, s ez megnehezíti az alkalmazásokat integráló megoldás megvalósítását és karbantartását. A rendszerek e bonyolult hálózatát nehéz kezelni, és az ezzel járó költségek is gyakran igen magasak. A vállalatoknak ugyanakkor integrálniuk kell belső alkalmazásaikat és üzleti folyamataikat ahhoz, hogy teljes mértékben részt vehessenek az internet minden mindennel összekötő világában, és kihasználhassák annak összes előnyét.

A belső rendszerek és folyamatok integrálása és automatizálása után a vállalatok már létre tudják hozni a kereskedelmi partnerekkel kapcsolatot biztosító folyamatokat. Ez megvalósítható online piacokon keresztül, mint amilyen az Oracle Exchange, vagy közvetlen kapcsolattal, amely EDI-n vagy a vállalatközi protokollok kialakulásában levő szabványain alapul. Az alkalmazások és az üzleti folyamatok integrálása azt az alapot is megteremti, amelyre építve kihasználhatók a webes szolgáltatási technológiák adta új üzleti lehetőségek.

Bár a vállalatok felismerték az integráció fontosságát, megvalósítása komoly feladatot jelent. Az integrációnak először is gyakran olyan alkalmazásokat és technológiákat kell összekapcsolnia, amelyeket nem az egymással való együttműködésre tervezték. Ezen alkotóelemek együttműködésének megteremtése széles körű ismereteket és bonyolult fejlesztési igényeket. Az integráció bonyolultsága és az egyedi programkód sokszor megnehezíti az új alkalmazások felvételét vagy a rendszer elemeinek frissítését. A legnagyobb akadály valószínűleg az, hogy szinte lehetetlen előre felbecsülni a költségeket és az időigényt.

Az Oracle9iAS Integráció

Az Oracle9iAS átfogó e-üzleti infrastruktúrát biztosító szoftvergyűjtemény, amely az internetre kész e-üzleti alkalmazások tervezéséhez, fejlesztéséhez, telepítéséhez és felügyeletéhez szükséges minden fontos technológiát egyetlen integrált termékben biztosít. Egyik komponense, az Oracle9iAS Integráció teljes körű megoldást nyújt a vállalati alkalmazások, a vállalati közötti folyamatok és a webes szolgáltatások

integrálására. Az alkalmazások integrálásával gyakorlatilag minden alkalmazási rendszerhez megteremthető a kapcsolat, legyen az Oracle-alkalmazás, más gyártó csomagban forgalmazott alkalmazása vagy meglévő, egyedi fejlesztésű rendszer. Az integrálandó komponensek lehetnek Java-alkalmazások, J2EE-komponensek vagy az Oracle Business Components for Java üzleti komponensár elemei.

A kereskedelmi partnerek bekapcsolása jelenthet közvetett kapcsolatot az Oracle Exchange online piacon vagy nem Oracle alapú e-börzén keresztül, de jelenthet közvetlen kapcsolatot is EDI-, B2B-protokollok vagy webes szolgáltatások segítségével. Végül pedig a legtöbb rendszer esetében a végfelhasználóhoz – az alkalmazottakhoz, ügyfelekhez vagy kereskedelmi partnerekhez – is meg kell teremteni a kapcsolatot személyre szabott webes megoldással, portálon keresztül vagy vezeték nélküli hozzáféréssel.

Az Oracle9iAS Integráció hatékony futásidő architektúrát kínál az alkalmazások, az adat- és üzenettranszformációk, valamint az üzleti folyamatok felügyelete közötti megbízható üzenetátvitel feltételeinek megteremtéséhez. A termék széles körű összekapcsolhatóságot is biztosít: interfészeket az Oracle-alkalmazásokhoz, adaptereket más gyártók alkalmazásaihoz és átjárókat a meglévő üzenetközvetítő környezetekhez és egyéb technológiákhoz.

A következőkben részletesebben bemutatjuk a termék néhány fő alkotóelemét.

Oracle Advanced Queuing (AQ)

Az Oracle9iAS Integráció által használt egyik fontos szolgáltatás az Oracle Advanced Queuing (AQ) üzenetsor-kezelő rendszer. Az AQ teherbíró, nagy teljesítményű, az adatbázisba rezidensen beépített üzenetkezelő funkciókat nyújt, amelyek megbízható, aszinkron kapcsolattartást tesznek lehetővé az alkalmazások között. Az Oracle9iAS Integráció az AQ-t használja az adapterek és az integrációban résztvevő alkalmazások közötti elsődleges kommunikációs mechanizmusként. Az AQ nyitott interfészein keresztül képes más aszinkron üzenetátviteli rendszerekhez is kapcsolódni. Az AQ több különböző, megbízható üzenetátviteli módot támogat, többek között a pont-pont és a pont-több pont alapú kapcsolatot.

Oracle9iAS InterConnect

Az Oracle9iAS Integráció transzformációkat végző komponense az Oracle9iAS InterConnect. A modul a védőgát (firewall) mögött teljes körű támogatást biztosít az alkalmazások közötti integráció számára, lehetővé téve a CRM, az ERP, az egyedi alkalmazások és a meglévő rendszerek közötti interfészek automatizálását. A védőgátot kívül az InterConnect szabványos internetes protokollok segítségével lehetővé teszi a vállalatok közötti integrációt. A vállalatok közötti folyamatok integrálásához használt funkciók használhatók a bérüzemeltetett alkalmazások és a vállalat belüli alkalmazások közötti integráció megteremtésére is.

Az Oracle9iAS InterConnect felgyorsítja az alkalmazások telepítését, mivel bizonyos alkalmazáskombinációk számára alapot biztosít előre elkészített integrációs megoldásokhoz, például az Oracle CRM és az SAP/R3 integrációjához. Egyedi alkalmazásinterfészeket az InterConnect keretrendszer segítségével alakíthatunk ki. A keretrendszer alapját az Oracle9i integrációs szolgáltatásai alkotják: az XML támogatása, az Oracle Advanced Queuing üzenetsor-kezelő rendszer és az adatbázis-kapcsolati funkciók. Az Oracle9iAS InterConnect vizuális tervezőkörnyezetet is biztosít

irányított, teljes körű integrációs megoldást nyújtanak. Az InterConnect segítségével definiálhatók az üzleti események és kapcsolódó adataik, valamint az ahhoz szükséges transzformációk, hogy egy üzleti objektum alkalmazási nézetét leképezzük egy másik alkalmazási nézetre. A felhasználó egyszerűen megjelölheti azokat az üzleti eseményeket, amelyeket egy munkafolyamatnak fel kell dolgoznia vagy létre kell hoznia. Az események metaadatai automatikusan bekerülnek az Oracle Workflow rendszerbe. A felhasználó ezután az InterConnect menüjéből elindíthatja a Workflow vizuális tervező-eszközt, a Workflow Buildert, ahol definiálhatja a megfelelő üzleti szabályokat.

Felügyelet az Oracle Enterprise Managerrel

Az Oracle9iAS Integráció az Oracle Enterprise Manager (OEM) révén központi adminisztrációt és felügyeletet tesz lehetővé. Az OEM központi vezérlőpultjával konfigurálhatók a rendszer erőforrásai, valamint elindíthatók, megállíthatók és figyelhetők az integrációs folyamatok. A figyelési funkciók részletek megtekinthető rendszerkomponensek (pl. az adapterek) állapota, figyelemmel kísérhető az átbo-csátóképesség és a teljesítmény, illetve ki-lelezhető a rendszer riasztásai. Az OEM



az üzleti felhasználóknak. A tervezőkörnyezet egy metaadatraktárt tölt fel, amely az integrációs megoldás futásidő viselkedését határozza meg. Az adattár az integrációs környezet teljes életciklusában egyszerűsíti a karbantartást és a bővítést.

Oracle Workflow

Az Oracle9iAS Integráció az Oracle Workflow rendszere segítségével támogatja az üzleti folyamatokon alapuló integrációt. A Workflow az egyetlen olyan termék, amely az együttműködést támogató folyamatintegrációt és a munkafolyamatokhoz kapcsolódó hagyományos igényeket is támogatja. Segítségével megvalósíthatók a vállalatok közötti (B2B) protokollokat támogató üzleti folyamatok. A Workflow a munkafolyamatokhoz kapcsolódó olyan hagyományos funkciókat is el tudja látni, mint az értesítések és a jóváhagyások: webes vagy e-mail üzeneteket tud küldeni a megfelelő felhasználónak.

Az Oracle9iAS InterConnect és az Oracle Workflow zökkenőmentesen együttműködnek, és így az üzleti folyamatok által

az üzenetek kivételkezeléséhez is ad eszközöket: igény szerint módosíthatók és új-rakulhatnak az üzenetek.

Az OEM átfogó üzenetfigyelést is lehetővé tesz. A tervezési fázisban a felhasználók megadhatják a rendszeren áramló üzenetekben figyelendő és gyűjtendő adatokat, így meghatározható, hogy például egy konkrét rendelési dokumentum éppen hol van az integrációs adatfolyamban. Az Oracle Enterprise Manager révén rendelkezésre álló rendszerfelügyeleti funkciókkal az Oracle9iAS Integráció nemcsak az alkalmazások és a vállalatok közötti, illetve a webes szolgáltatások integrációját megteremtő megoldásokat szolgálja ki, hanem az ilyen létfontosságú alkalmazásokhoz szükséges nagyvállalati szintű felügyelhetőséget és megbízhatóságot is biztosítja.

A téma iránt érdeklődők az Oracle november 29-ei ingyenes szemináriumán szerezhetnek részletesebb információkat. A rendezvényre a következő weboldalon lehet regisztrálni: www.oracle.com/hu/szeminariumok.

(X)

VEZETÉK NÉLKÜL, MÉGIS KAPCSOLATBAN.

A CA vezeték nélküli technológiákat gyártó partnerei

NOKIA • EDS • KYOCERA WIRELESS • SYMBOL • AETHER™ • MOTOROLA • PALM

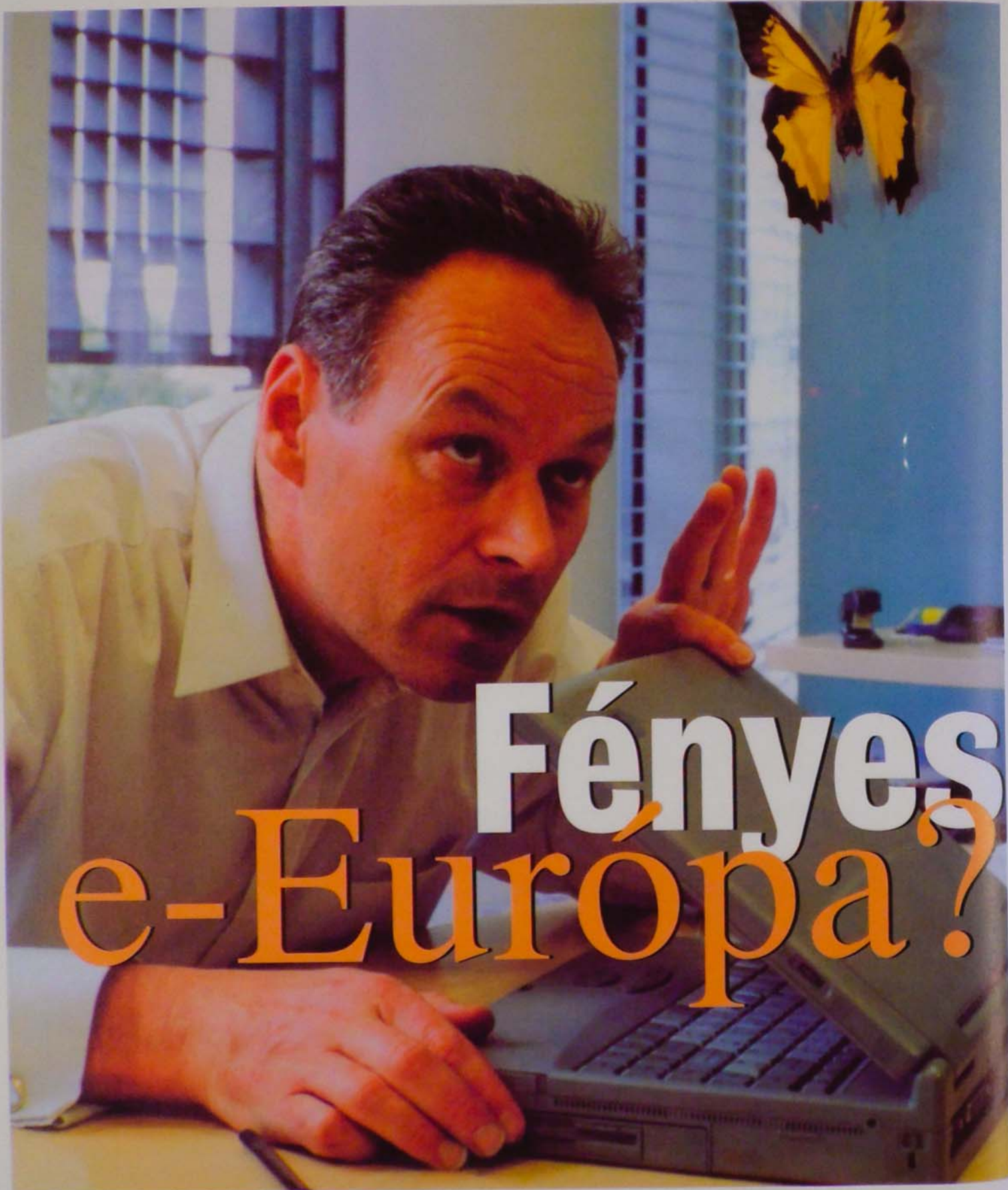
Hogy mennyire sikerül kiaknázni a mobil eBusiness adta lehetőségeket, az leginkább a vezeték nélküli technológiák és a meglévő infrastruktúrák integrációjának sikerén múlik. A Computer Associates ezért büszke arra, hogy a vezeték nélküli technológiák vezető gyártóinak, illetve a világ legnagyobb professzionális szolgáltatóinak partnereként megteremtheti a vállalatok számára a határtalanság lehetőségét. A Computer Associates biztonsági, infrastruktúra- és informatikai menedzsment megoldásai nem csupán iparágvezetők, hanem egyaránt szoftver- és hardver-függetlenek. Így a jövő vezeték nélküli technológiáit valóban nem korlátozhatja más, csak a képzelet.



Computer Associates™

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

©2001 Computer Associates International, Inc. (CAI). Valamennyi itt említett aruvédjegy márkanév, szolgáltatásvédjegy és cégembléma az azokat bejegyző cég tulajdona.



Fényes
e-Európa?

Az e-kereskedelem jövőjét erősen megkérdőjelezte a dotcom-világ tavalyi összeomlása, s a helyzetet csak rontja a való világ kiemelkedő technológiai vállalatának gyengélkedése. Miközben a közvélemény borúlátó, az Accenture legfrissebb felméréséből kiderül, azért nem veszett még ki az e-virtus Európából. **Mártonffy Attila** összeállítása.

A gazdasági recesszió fenyegetése ellenére az európai vállalatok folytatják beruházásaikat az elektronikus kereskedelem területén. Az Accenture idén nyáron végzett, 25 országra és 800 felsővezetőre kiterjedő felméréséből kitérünk, hogy a megkérdett menedzserek 60 százaléka átlagosan 15 százalékkal készül növelni kiadásait az elektronikus kereskedelem területén a következő 12 hónap során. Ugyanakkor 50 százalékuk arra számít, hogy három éven belül a vezeték nélküli kereskedelemben fognak jelentős lehetőségeket kiaknázni.

Az ezt alátámasztó indokaiak jelentősen megváltoztak az egy évvel korábban hangoztatotthoz képest. A The Unexpected eEurope című tanulmány rámutat: a vállalkozások a hatékony megoldásokat keresik az új, éles versenykörnyezetben, például az irodai munka, az ellátási lánc, illetve az értékesítés és a marketing területén tett elektronikus kereskedelmi beruházások révén. Már nem az új ügyfelek megszerzésére összpontosítanak, hanem – az egyénre szabott megoldások révén – az ügyfélkapcsolatok elmélyítésére. A megkérdett vállalatok 61 százaléka növelni akarja a szolgáltatás alapú bevételek arányát, és 75 százalék az ilyen szolgáltatásokat egyénre szabottabbá szeretné tenni a következő három év során.

Egy évvel ezelőtt a vezetők 74 százaléka mondta, hogy az elektronikus kereskedelmi beruházásuk első számú indítéka az, hogy lépést tartanak a versenytársakkal. Ez a számadat ma csak 54 százalék. A legtöbb vállalkozás most a meglévő lehetőségek kihasználására, a pozíciók megszilárdítására fordítja figyelmét. A folyamat bevalottan tovább tartott számukra, mint gondolták. Az elektronikus kereskedelem azonban lényeges eszközzé vált a stratégiai fegyvertárban. A vezetők egész Európában arról számolnak be, hogy az elektronikus kereskedelem egyre mélyebben behatol a szervezeti struktúrákba, az értékesítési és marketingfunkcióktól kezdve a beszerzésen, a logisztikán, az emberi erőforrásokon át a háttérben meghúzódó támogató funkciókig. A jelenleg is gyakran felmerült kétségek ellenére az európai vállalatok a vállalatközi (B2B) kereskedelem megkészenedését várják.

Minden eddiginél több vezető mondja azt, hogy elektronikus kereskedelmi kezdeményezéseik sikereinek bizonyultak; a múlt évi 34 százalékról idén 51 százalékra nőtt ez az arány. Ezt a sikert azok a nagyobb vállalkozások könyvelik el, amelyekről régóta azt gondolták, hogy a kisebb és mozgékonyabb versenytársakkal szemben teret fognak veszíteni. Valójában a vezetők erősen hisznek abban, hogy az elektronikus kereskedelem a nagyobb, megállapodott vállalatoknak kedvez. Mintegy 50 százalékuk gondolja azt, hogy növeli a piac koncentrációját az iparágban, s kétharmaduk állítja, hogy az elektronikus kereskedelem növeli a nagyobb vállalkozások számára elérhető előnyöket. A nagy szervezetek jelentős nagyságrendi megtakarításokat érnek el olyan kritikus területeken, mint a marketing, a márkaépítés és a szoftverberuházás.

Újabb a vállalkozói szellem és a rugalmasság került a középpontba – ezeket régóta a kezdő vállalkozások kizárólagosságának tekintették –, ami a nagyobb szervezeteknek is új erőt ad.

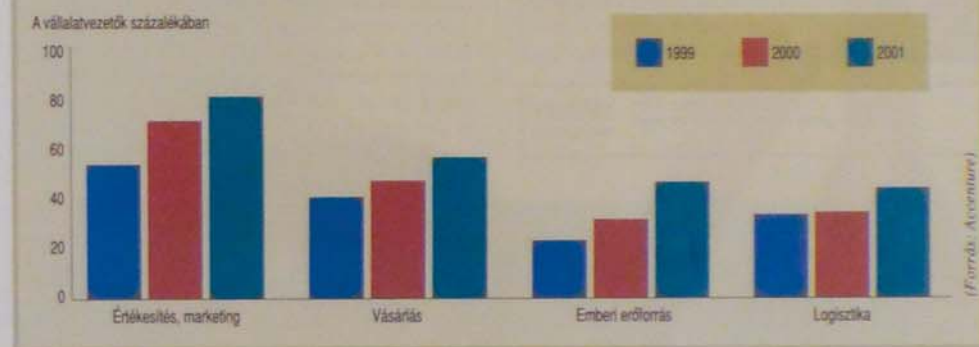
Érthető módon az európai vezetők ma a pozíciók megszilárdítására és a versenyképességre helyezik a hangsúlyt, de a közeljövőben az elektronikus kereskedelem új formáinak a bevezetését is tervezik. A következő három év során 49 százalék szándékozik

szórán. A vezetők 83 százaléka várja azt, hogy ezek az új technológiák több lehetőséget fognak biztosítani, mint a hagyományos vezeték elektronikus kereskedelem.

A tanulmány azt jósolja, hogy hamarosan a pontosabb fogalmazás érdekében mindenütt univerzális kereskedelemről (uCommerce) kell beszélni, mivel a kereskedelem bármikor, bárhol végbemehet.

Az elektronikus kereskedelem használatában Európa és az Egyesült Államok között fennálló lemaradás 12 hónapra csökkent – állapítja meg a tanulmány. Mégis, az európai vezetők továbbra is a bizalom hiányáról számolnak be, amely miatt Európa nem tudja átvenni a vezető szerepet az elektronikus kereskedelem új formái felett. Míg a legtöbben azt várják, hogy a vezeték nélküli kereskedelem területén az európai vállalatok fognak vezető szerepet játszani három év múlva, addig vélhetően az Egyesült Államok lesz az összes többi területen a vezető: a televízió és beszéd alapú, a „néma”, illetve a hagyományos elektronikus

Az e-kereskedelem használata az európai vállalatoknál



mobillkereskedelmet igénybe venni, 24 százalék beszéd alapú, 25 százalék pedig televízió alapú kereskedelemre tart igényt. Jelentős növekedést fognak elérni a „néma” kereskedelemben is – például a rádiófrekvenciás chipek alkalmazása révén lehetővé válik a tárgyak megjelölése, nyomon követése és figyelése a szervezeten vagy az ellátási láncban belüli mozgások

kereskedelemben egyaránt. A tanulmány szerint fennáll annak a veszélye, hogy ez a vélemény önbeteljesítő jóslattá váljon. Európa csak akkor tud világszínvonalat elérni a mindenütt jelenlévő kereskedelem területén, ha átalakítja a vállalkozások hozzáállását és a vezeték nélküli kereskedelemben meglévő erősségeire alapoz.

Magyar üzlet

Habár Magyarországon az e-kereskedelem még gyermekcipőben jár, és fejlődését megnehezítik a magas távközlési tarifák, fejlődése mégis ígéretesnek mondható. Ebből a szempontból kulcsfontosságú tényező az üzleti vezetők optimizmusa: 53 százalékuk innovatív vezető céggént, illetve a változást gyorsan követő vállalként tekinti saját szervezetét (Lengyelországban ez az arány csupán 36 százalék).

Az előre mutató gondolkodásmód mellett óvatosság is jellemzi a magyar vezetőket, és e kettő ötvözet nagy segítséget jelenthet Magyarországnak abban, hogy sikerrel pályázzon a Közép-Európa első számú országa címre – kecséget fényes jövővel az Accenture tanulmánya.

A magyar cégek egyértelműen felismerik az e-kereskedelemben rejlő lehetőségeket: a vezetők 63 százalékának megítélése szerint az ország prosperitása annak függvénye, hogy mennyire sikerül bekapcsolo-

lódni ebbe az új folyamatba. A hatásokkal kapcsolatban azonban óvatosak: a cégvezetőknek csak 37 százaléka mondja azt, hogy az e-kereskedelem gyökereken átalakítja a vállalatát. A magyarok mégis egyre nagyobb bizalommal vannak az e-kereskedelem iránt: a vezetők 67 százalékának megítélése szerint kézzel fogható pénzügyi eredményekkel jár az e-kereskedelemben való részvétel, és csak 3 százalék vallja azt, hogy sikertelen volt az e-kereskedelem terén tett próbálkozásuk. A felmérésbe bevont magyar vállalatok csaknem fele az értékesítés és a marketing területein alkalmazta az e-kereskedelem módszerét (hasonlóan a tavalyi évhez), s egyikőjük sem szándékozik felhagyni az e-kereskedelmi kezdeményezésekkel és 63 százalék növelni akarja kiadásait e téren az elkövetkezendő 12 hónapban.

Ugyanakkor bizonytalanság is tapasztalható, hiszen 37 százalék nem tudja, hogy az e-kereskedelem nö-

élmény²

LIFEBOOK



Játszva, könnyen, egyszerűen

A világ hatalmas, és benne ma már szabadon döntheti el, hogyan él, mikor és hol végzi munkáját, kivel találkozik és miként tölti szabadidejét. A Fujitsu Siemens LIFEBOOK-családból igényei szerint választhatja ki azt a notebookot, amely Önnek a legtöbb segítséget nyújtja.

LIFEBOOK C – legfejlettebb technológia elérhető áron

LIFEBOOK B – páratlan hordozhatóság (1,3 kg), érintőképernyő

LIFEBOOK E – teljesítmény és hordozhatóság

LIFEBOOK S – hordozhatóság és modularitás

Celsius Mobile – kimagasló grafikai teljesítmény, multimédiás funkciók, nagy képernyő (15")

A Fujitsu Siemens Computers Lifebook-családjá a szabadság élményét nyújtja Önnek!

Bővebb információt a www.fujitsu-siemens.hu címen talál.



Pentium® Celeron™ and the Intel Inside® Logo are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

velni vagy csökkenteni fogja-e a piaci koncentrációt. 40 százalékának pedig kételyei vannak azt illetően, hogy az e-kereskedelelem segít-e nekik az ügyfelek igényeinek jobb megismerésében. Nem pusztán ez a kétely gátolja a magyar e-kereskedelelem térnyerését: a megkérdezettek 80 százaléka a biztonságot tekinti a sikeres e-kereskedelelem korlátjának, további 77 százalékuk szerint pedig a fogyasztók részvételi hajlandóságának hiánya jelenti a szűk keresztmetszetet.

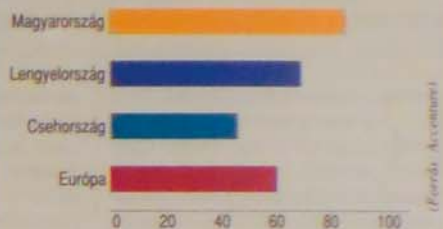
A válaszadók 89 százaléka azonban meg van győződve arról, hogy több változás várható az elkövetkezendő 3 évben, mint amennyit az elmúlt 3 évben tapasztaltak. A magyarok számára nem szokatlan a gyors változás, 80 százalék szívesen kísérletezik az új technológiáival, elsősorban a vezeték nélküli kereske-

delem területén. Ez a módszer már jelenleg is fontos a vállalkozások 25 százalékánál, és várhatóan fontos elemévé válik további 29 százalék üzleti gyakorlatának is a következő három évben. Vannak azonban aggodalmak is: a felmérésbe bevont vállalati vezetők több mint fele szerint a harmadik generációs (3G) szolgáltatási engedélyek ára hátrányos helyzetbe hozta az európai mobilkereskedelmet.

Habár Magyarország távközlési infrastruktúrája egyike a legkorszerűbbeknek Közép-Európában, kevesen használják az internetet otthon, még Csehországgal összevetve is. A személyi számítógépek árai és a hívások díja magas, a legsikeresebb internetszolgáltatók a vállalati ügyfelekre összpontosítanak, különös tekintettel azokra a legnagyobb ügyfelekre, amelyek képesek megfizetni a dedikált, bérlet vonali szolgáltatásokat. A piaci koncentráció, a privatizáció és a külföldi befektetések következtében Magyarországon nagy valószínűséggel gyors növekedésnek indul a vállalatok közötti e-kereskedelelem, lekörözve e téren néhány EU-tagországot is 2002 végére.

A magyar cégvezetők teljes mértékben tudatában vannak az e-kereskedelemben rejlő nemzetközi lehetőségeknek. A vezetők 87 százaléka úgy gondolja, hogy az EU bővítése kedvezne az e-kereskedelemben; 53 százalék meggyőződése, hogy vállalatukat hátrányosan érintené, ha az eurót nem vezetnék be, habár sokan még úgy érzik, hogy e-kereskedelmi tevékenységük nincs kellőképpen előkészítve. Ennek dacára 27 százalék szerint három éven belül az euró lesz az elsődleges kereskedelmi elszámolási módozat.

Egyetértés azzal, hogy a képzett munkaerő iránti külföldi igény jó lehetőség az ország számára (százalék)

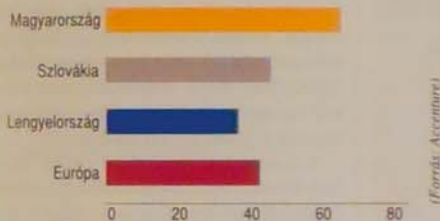


A magyar vállalatvezetők 90 százaléka lehetőségként értékeli a képzett munkaerő exportálását más országokba, a külföldi cégvezetők 31 százaléka szerint hazánk vonzó munkaerőpiac. Az európai megítélés szerint hazánk vonzó alternatíva lehet az olcsó és jól képzett munkaerő terén, az ország számára tehát minden feltétel adott ahhoz, hogy kivége részét a felfutóban lévő tevékenységkihelyezési folyamatokból.



+online: www.accenture.com
www.szif.hu/ujssag_archivum.php (2000/47)

Egyetértés azzal, hogy az e-kereskedelelem nem hozott valós pénzügyi előnyt (százalék)



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.



Előzetes a Cisco Expo 2001 témáiból:

- IP telefonía
- Adat-, hang-, video-integráció
- Vezeték nélküli 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
- Költségcsökkentés és tartalomszolgáltatás nagyterületű adathálózatokon
- Partnercégeink megoldásai

Discover all
that's possible
on the Internet

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

Partnereink:

Platina támogató:
SYNERGON

Aranyfokozatú támogatók:

IBM **malaycom**
A Malay Group tagja

Ezüstfokozatú támogatók:

EMC **NETvisor**
www.emc.com

Luxus és e-kereskedelelem

Internetes karácsonyi bevásárlások

Egyszerre két piacutató cég – a New York-i Nielsen/Net Ratings és a San José-i GartnerG2 – is azt jósolja, hogy idén jelentősen nőni fog a karácsonyi bevásárlás címén bonyolított internetes vásárlások értéke. A Nielsen/Net Ratings prognózisa úgy szól, hogy 43 százalékkal, a tavalyi 6,9 milliárd dollárról 9,9 milliárdra nő az egyesült államokbeli forgalom.

A Gartner kutatórészege, a GartnerG2 30 százalékos növekedést jósol az észak-amerikai piac vonatkozásában, és ez azt jelenti, hogy a tavalyi 9 milliárd dollárról 11,9 milliárdra szökik fel az online eladások értéke. Világszerte 39 százalékos forgalombővülést vetít előre a GartnerG2 (18 milliárd dollárról 25 milliárdra nőnek az eladások).

A Nielsen/Net Ratings elemzőinek előrejelzése szerint idén 27 százalékkal nő az egyesült államokbeli online vásárlók száma, ami annyit tesz, hogy ebben az évben 21 millióval több amerikai fordul a webhez karácsonyi ajándékért. És még mondja valaki, hogy recesszió meg dotcom-válság van!

Újra ragyognak

Szép reményeket fűz az idei karácsonyi bevásárlási szezonhoz az eToys Inc., amely a nem túl távoli múltban látványosan tönkrement, és amelyet október elején szabályosan újraélesztett a KB Toys Inc. A massachusettsi cég megvette az eToys elfekvő árúkeszletét, továbbá a márkanévet, a logót, a webhelyet és az összes védjegyet.

A régi-új eToys mellett bizakodóan néznek a jövőbe a Gloss.com nevű, első-

sorban luxuskosmetikai cikket árusító üzemeltetői is. A Gloss.com szinte teljesen ugyanabban a cipőben jár, jobban mondva: járt, mint az eToys: korábban ez az e-bolt is csődöt jelentett, majd „megkönyörült” rajta három luxuskosmetikumokat forgalmazó óriás – a The Estée Lauder Cos., a Chanel Inc. és a párizsi Clarins Group.



A vásárlásnak élménynek kell lennie: szükség van az autósalon fémes csillogására is

Az eToys tulajdonosa nem is tagadja, hogy szándékosan a nagy év végi bevásárlás előtt indította el útjára az új vállalkozást. Más a helyzet azonban a Gloss.commal: az Estée Lauder, a Chanel és a Clarins már jóval korábban, az idei év első negyedében szerette volna a régi fényében látni a Gloss.comot. Dennis McEniry, az Estée Lauder technológiai főnöke elmondta, hogy azért várattott magára az újraindítás, mert teljesen kifogástalan kínálatot akartak megjeleníteni az online vevők előtt.

McEniry úgy gondolja: luxuskategóriától függetlenül minden webhely üzemeltetőjének arra kell törekednie, hogy megfelelően közvetítse az adott márkanévet vagy márkaneveket a felhasználók felé. A Gloss.com több mint 5 ezer kozmetikai terméket kínál olyan cégektől, mint a Bobbi Brown, a Chanel, a Clarins, a Clinique, az Estée Lauder és má-

sok. A termékek mellett bőr- és testápolási tanácsokat is adnak, valamint rendszeresen közlik a szépségipar legfrissebb híreit.

Rob Leathern, a Jupiter Media Metrix elemzője optimista mind az eToys, mind pedig a Gloss.com jövőjét illetően. Miért? Roppant egyszerű a válasz: az érintett cégek túlvanak egy komoly válságidőszakon, ha úgy tetszik, a „halálból jöttek vissza”. Leathern és jupiteres elemző kollégái biztosak abban, hogy mindketten tanultak a hibákból, és

garantáltan nem követik el őket még egyszer. Melyek voltak a legfontosabb és legtanulságosabb hibák? Például, hogy nem elég csak a marketingre költeni, muszáj gondolni az infrastruktúrára és a logisztikai háttér megerősítésére is.

Kinek éri meg?

Nagyon úgy fest, hogy az idei ősz a felvásárlások és az e-kereskedelmi webhelyek megmentésének jegyében telt el, legalábbis az óceán túlsópartján. Alig hat nappal a manhattani és washingtoni terrortámadások után jelentette a Global Sports Inc., hogy megveszi a luxuscikkek és céges ajándékok online forgalmazásával foglalkozó Ashford.comot.

A felvásárlási tranzakció értéke megközelítette a 14,2 millió dollárt, s ennek értékéből mit sem von le az, hogy csak részben készpénzes vásárlásról van szó. Talán akadnak, akik tudják, hogy az Amazon.com 14 százalékos üzletrésszel rendelkezett az Ashford.comban, és az sem titok, hogy az Amazon eddig összesen tízmillió dollárt fektetett a gyengélkedő Ashfordba.

Alan Alper, a Gomez Advisors Inc. elemzője nem tudja, hogy ki járt jobban: az Amazon, mert 11 millió dollárt kapott az üzletrészért, vagy az újdonsült vevők, mert előnyös üzletbe tették a pénzüket. Egy biztos: az Ashford név továbbra is fennmarad, pedig szeptember elején már nagyon úgy nézett ki, hogy törlik a céget a Nasdaq Stock Market listájáról.

A Neiman Marcus Group (szintén luxus cikk-forgalmazó) nemrégiben abban az érdekes helyzetben találta magát, hogy míg „földi” eladásai alaposan megcsappantak, és a pénzügyi elemzői jóslá-

COREL

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

Borland

Microsoft



Adobe

symantec



GEMOFIS
KFT.

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

Microsoft
Sales Specialist

47015

DIGITÁLIS FOTÓTECHNIKA



"Őn csak megnyomja a gombot, a többi a mi dolgunk"
George Eastman, a Kodak alapítója

PROFIKNAK



Nikon
DIGITÁLIS
FÉNYKÉPEZŐGÉPEK ÉS
FILMSZKENNEREK

Kodak

Kodak

A HIVATALOS
MAGYARORSZÁGI
KODAK ÉS DATAFAB
DISZTRIBUTOR



DIGITÁLIS FOTÓTECHNIKA KFT.
Budapest, 1143 Eger utca 18/B
T./F. 221-6779, 221-6772
Győr, 9024 Nagy L. u. 39
T./F. 96517-600, Fax: 917-001
A/A nélföldi árak!
www.szamitastechnika.hu
kodak@dit.hu

47015

tok veszteséget helyeztek kilátásba, addig az internetes üzletág – a Neiman-Marcus.com – szépen teljesített. Az elmúlt negyedévben 9,5 százalékkal növelte a nyereségét, ami a mai înszűk időkben igen figyelemre méltó teljesítmény.

A NeimanMarcus.com valószínűleg annak köszönheti szerencsését, hogy a legigényesebb vásárlókat a Style.comon keresztül is kiszolgálják. (A Star.com a Vogue és a W magazinok online boltját működteti.) Hogy egy kicsit közelebbi képet kapjunk arról, kit is ért a NeimanMarcus.com igényes vevőn: olyan vásárlókat, akik képesek és hajlandók akár két és félezer dollárt is adni egy nő blúzért az interneten. A Calvin Klein és Versace márkákat is forgalmazó Bluefly Inc. két úton-módon próbálja meg tartani magát a webes luxuscikk-kereskedők között: egyrészt még mindig képes arra, hogy újabb befektetéseket hajtson fel, másrészt meglehetősen nyomott áron kínál magas színvonalú, a legkényesebb igényeket is kielégítő divattermékeit.

A vásárlás élménye

A luxustermékekre minden más termékénél inkább igaz, hogy nem adhatók el akárhogyan. A vásárlásnak élménynek



Testápolási tanácsokat is adnak

kell lennie. Múlhatatlanul szükség van a divatszalon parfümillatára, a táskaszalon bőrillatára, a gépkocsiszalon fémes csillogására, és még sorolhatnánk.

Számos luxusporcelán-forgalmazó pontosan azért nem jelent, vagy nem is szándékozik megjelenni az interneten,

mert nem tudja élethűen megmutatni a vevőknek az anyag szépségét, a színek harmóniáját. Ezzel együtt a luxusbárók többsége igenis jelen van a világhálón.

Azok, akik, bár az Estée Lauder vagy a Versace nevet viselik, jelen vannak az interneten, nagyjából a következőképpen gondolkodnak. Noha a vásárlás élményét nem adja meg az e-bolt, de a webhely kitűnő marketingeszköz lehet. Nem szabad alábecsülni az „elektronikus broszúra” használati értékét.

Heather Dougherty, a Jupiter Research online kereskedelemre szakosodott elemzője szerint rendkívül nehéz objektívan mérni a javarészt a termékreklám céljával működő webhelyek hatékonyságát. Sasha Watkins, a Saks Fifth Avenue divatszaktanácsadója azonban a saját praxisában nem egy olyan esettel találkozott, amikor a vevő az internetoldalról kinyomtatott információival érkezett a Saks szalonjába.

Dougherty becése szerint a luxus-cikkre esetében azt lehet mondani, hogy az online vásárlások értéke a földi forgalomnak körülbelül az egy hetede. Ha azt vesszük, hogy az ilyen boltokban – akár online, akár offline – milyen drága minden holmi, nem is olyan borzasztóan rossz arány az egy a héthez.

S végezetül egy kis kávéaroma! Howard Schultz, az amerikai Starbucks Coffee Co. alapító-vezérigazgatója az elmúlt harminc évben kiválóan megélt abból, hogy „nem a gyomornak, hanem a léleknek” árusította kávéját.

Másképp fogalmazva: a Starbucks kávé a „megengedhető luxus”: papírpohárban ugyan, de mives mintázatú papírpohárban kellemes aromájú, kiváló minőségű ital. Évente legkevesebb kétmilliárd dolláros bevételt hoz a cégnek.

Nancy Koehn, a Harvard Business School oktatója szerint Schultz zsenialitása nem a kávéban, hanem a Starbucks Coffee imázsának kialakításában és a mítosz életben tartásában rejlik. A „Kávéélmény” népszerűsítéséhez valóban minden eszközt felhasznált, még az internetet is. Ugyanakkor mindig is ügyelt a részletekre. A Harvard University udvarán, gyepközelben éppúgy kapható Starbucks kávé, mint a legelegánsabb floridai szálloda szőnyegkártyos halljában. Luxus megengedhető kivitelben.

ZIMÁNYI KATALIN

+online: www.szft.hu/hirek_arch.php
(2000. 7. 14.; 2001. 3. 28.)
www.szft.hu/ujssag_archivum.php
(1999/25)

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 platformfedettség

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: 488 7700 Fax: 488 7708
web: <http://www.f-secure.hu> e-mail: info@f-secure.hu

Munkállományok:

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

Serverek:

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

Tűzfalak és levelező serverek:

Check Point Firewall-1
Trustnet Information Systems Gateway
Egyéb CVP-kompatibilis tűzfalak
POP3, SMTP, UUCP levelezés
MS Exchange, Lotus Notes/Domino

42027

BETEKINTHET LAPJAINKBA...

MICROTEST



Gen-5, 48, 6, 7 hálózat tesztelő
scannereinket megvásárolhatja,
lízingelheti, bérelheti.

OmniScanner 2
OmniscannerLT
Pentascanner350
Microscanner[Pro]
OmniFiber[MM]
Certifiber
Compas

Mért értékek:
Next, Elitex,
Return Loss,
Wiremap,
hossz,
csillapítás,
PSNEXT,
ACR, PSACR,
PSFLEXT,
ellenőrzés.

NABUCO
NATIONAL BUSINESS COMMUNICATION
Magyar Microtest Distributor

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

40026

Villanyrendőr

Az egyszerűen értelmezhető „projektjelzőlámpa” mindenki számára ismerős jelzéseket használ: zöld, sárga és piros fényt.

Az 1990-es években az informatikai vezetők egy csoportja felismerte, hogy a GM North Americának nincs egységes, hivatalos módszere a projektek állásának jelentésére. Ezért kifejlesztettek néhány eszközt a projektek nyomon követésére; és bár ezek hasznosak voltak, az általuk készített jelentések még mindig túl részletesnek bizonyultak a felsővezetők számára, akik csak fél szemmel akarták figyelemmel kísérni a jóval alacsonyabb szinteken folyó munkákat. „Minél magasabbra megyünk a hierarchiában, a kérdések annál általánosabban vonatkoznak a projekt állására, és annál kevésbé mennek a részletekbe” – magyarázza David S. Clarke, aki az informatikai infrastruktúra felelőse a GM North Americánál. A projektekről szóló jelentések túlságosan is részletezettek voltak, nem adtak átfogó képet.

Ezért aztán az informatikai igazgató projektfelügyeleti irodájának munkatársai kifejlesztettek egy eszközt, amely színekkel jelzi a projektek alakulását: zöld, ha minden a tervek szerint megy; sárga, amikor legalább egy kulcsfontosságú célkitűzést nem tudtak elérni, és piros, ha a projekt nagymértékben – még ha időlegesen is – elmarad az ütemtervtől. A jelzőlámpa igazából csak arra szolgál, hogy gyorsan eljuttassa az üzenetet az érdekelteknek.

Minden projektet már a születésétől kezdve nyomon kísérnek, és havonta értékelnek négy kritérium alapján: hogyan alakulnak a tervhez képest a költségek; tarthatók-e a határidők; mekkora a kockázat; megvalósulnak-e az üzleti eredmények. Az egyes konkrét mérőszámokat és küszöbértékeket a projekt indulásakor határozza meg a projektvezető, a tervezési vezető, valamint az egyéb érintett menedzserek. A projektvezető ezek után minden hónapban átnézi, hogyan halad a munka, és az eredmények alapján színkóddal jelöli meg mind a négy kategóriát. Végül a teljes projekt is minden hónapban kap egy értékelő lámpát. A mögöttes technológia annyira egyszerű, amennyire csak lehet: egy Excel-táblázat és egy PowerPoint-bemutatóslapon.

Négyes keresztvezetés

Pár évvel ezelőtt a GM North America közép- és felsőkategóriás autót gyártó részlege, a Mid/Lux áttért Windows 3.1-ről Windows 95-re. Ennél a projektnél

négy kritérium alapján mérték a munka előrehaladtát.

- A költségek alakulását úgy határozták meg, hogy összehasonlították a betervezett felhasználónkénti költséget a tényleges költségekkel. Ez utóbbiakba beleszámolták a vállalkozónak a szoftver telepítéséért kifizetett teljes pénzt, a szoftver árát és az oktatás díját. Az autógyár korábban úgy vélekedett, hogy a Windows 95 karbantartása és támogatása olcsóbb lesz, mint a Windows 3.1-é; ennek megfelelően arra számítottak, hogy a bevezetés költségei minden hónapban csökkennek, ahogy halmozódnak az új

felhasználók sikeresen álltak-e az új operációs rendszerre. Az előbbi ugyanúgy mérték, mint a költségvetés betartásának ellenőrzésénél (mennyi megtakarítást eredményeztek az adott hónapban bevezetett rendszerek). Az utóbbi eldöntése már kissé bonyolultabb feladat volt. Figyelték a felhasználók elégedettségét (felmérésekkel és a help desk munkájának értékelésével); megnézték, hogy jól sikerült-e a nyomtatók beállítása és a megosztott könyvtárak létrehozása; és az volt a minimum, hogy a felhasználók mindent meg tudjanak csinálni, amire a korábbi rendszerben képesek voltak.



telepítésekből származó megtakarítások. Az így megtakarított pénzt beépítették a projekt költségvetésébe; ezek után csak úgy tudták mérni az előzetes költségvetés betartását vagy be nem tartását, ha tudták, hogy az adott hónapban hány rendszerre telepítették fel az új operációs rendszert. Ha ezek után az egy felhasználóra jutó költség az előzetes tervekben belül maradt, a jelzőlámpa zöldet mutatott. Ha a költségek egy előre meghatározott százalékkal túllépték a keretet, automatikusan sárgára vagy pirosra váltott a lámpa.

- Az ütemterv betartásának ellenőrzése viszonylag egyszerű volt. Az adott hónapban ténylegesen telepített szoftverek számát összehasonlították a projekt kezdetén megállapított tervvel.

- Az üzleti célok elérését két mérőszám figyelméssel ellenőrizték. Az egyik azt mutatta, hogy a Windows 95 bevezetése meghozza-e az előre jelzett költségmegtakarításokat, a másik pedig azt, hogy a

Noha az elégedettséget nehéz számszerűen mérni, igyekeztek ebben is következetesek lenni: adott számú negatív vélemény automatikusan sárga vagy vörös jelzést eredményezett.

- A kockázatértékelő jelzés célja nem az volt, hogy felváltásáért vele a nagyobb projekteknel külön elvágandó, mindenre kiterjedő kockázatelemzést. Sokkal inkább arra szolgál – magyarázza Clarke –, hogy felderítsék a projekt útjában álló lehetséges buktatókat, csapdákat. A projektmenedzserek a kezdetekkor azonosítják a potenciális veszélyeket, terveket dolgoznak ki az elkerülésükre, és minden hónapban értékelik, hogy mennyire tartották kontroll alatt a kockázati tényezőket. A Windows 95-bevezetés során a legfőbb veszélyforrás az volt, hogy az új operációs rendszer nem készül el időre. A kockázat mértékét úgy számolták ki, hogy figyelték, mennyire tartja a szállítási határidőket a Microsoft.

Természetesen minden projekt közben

adódhatnak előre nem látott kockázatok. Clarke pár hónap után fedezte fel, hogy az addig telepített Windows 95-ök nem teljesen 2000-kompatibilisak; így aztán vissza kellett menni minden egyes számítógéphez, és frissíteni rajta a már telepített szoftvert.

Színes világ

Az eredmények összesítése nem mindig teljesen egyértelmű. Ha az „összesített” jelzőlámpa zöldet mutat, vélhetően mind a négy kritérium külön-külön is zöldet kapott. Hasonlóképpen, ha bármelyik részterület a pirosba tévedt, az összesített eredmény is piros lesz. A kettő között azonban nem egyszerű meghatározni az átmeneteket. Ez már sokkal inkább az adott projektvezető egyéni ízlésétől függ; hívhatja akár „narancssárgának” is az eredményt.

De mi történik akkor, ha pirosat mutat a projekt lámpája? Az eredeti koncepció kidolgozóinak nem kevés munkájukba került a GM-nél, hogy meggyőzzék a projekten dolgozókat: a piros nem azt jelenti, hogy rosszul dolgoztak, hanem azt, hogy beavatkozásra van szükség. „A piros fény azt jelzi: több pénz, több odafigyelés, több ember kell a projekthez” – fogalmaz Clarke. A jelzőlámpa így egyfajta korai előrejelző rendszer: az informatikai vezetők már az előtt észlelhetik és elháríthatják a problémákat, mielőtt azok akuttá válnának, és kikisiklatnák a projektet.

Majd’ minden projekt életében előfordul, hogy egy-két hónapot a pirosban töltsön. A jelzőlámpa mellett egy szöveges rész szolgál arra, hogy a hátráltató tényezőket ki lehessen fejteni. Három egymást követő „piros” hónap viszont már rendszerint maga után vonja a vezetőség beavatkozását, egy fontosabb projektnél pedig már egyetlen piros – vagy akár sárga – lámpa mozgásba hozhatja a „felmentő seregeket”.

A hármás jelzőlámpa persze csak a jéghegy csúcsa. Sokkal komolyabb jelentéskészítő mechanizmusok is működnek, és ha éppen arra van szükség, a felsővezető sokkal részletesebben is tud tájékozódni a projekt aktuális állásáról és az addig elvégzett munkáról. Mi több, a projekteket hosszabb idő távolában is értékelik: 12 hónapos időtávlatban is fel tudják mérni, milyen hatékonysággal végezték a munkákat.

A módszer olyannyira hatékonynak bizonyult, hogy azóta külön jelzőlámpákkal mérik a hálózat teljesítményét, a Lotus Notes rendelkezésre állását, a GM intranetjének elérhetőségét és még sok minden mást.

TRACY MAYOR ÉS DOUGLAS HUBBARD
(CIB)

+online: www.gm.com

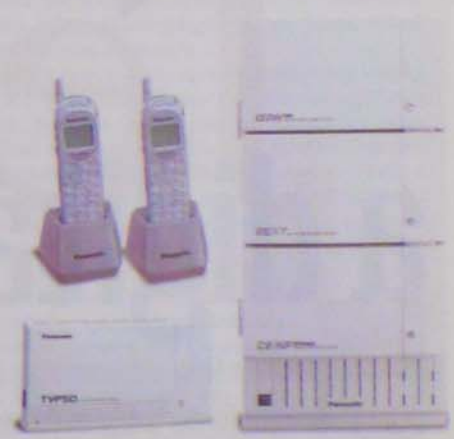
ALKÖZPONTI + HANGPOSTA
DECT RENDSZER

TELJES ELÉRHETŐSÉG

Elérési együtthható

A Panasonic alközpontokhoz csatlakoztatható hangposta és DECT rendszerei garantálják, hogy Ön mindig elérhető legyen. A digitális DECT rendszerrel egy saját „mobilhálózat” tulajdonosává válik. Az Ön által meghatározott területen a vezeték nélküli rendszer teljes lefedettséget biztosít, így bárki kötetlenül elérhető.

Ha a hívásra nem tud válaszolni, a nagy kapacitású alközponti hangposta rendszer rögzítheti az üzeneteket, melyek akár több száz, személyre szabott postafiókon keresztül jutnak el a címzettekhez. Amennyiben a mellékállomás digitális rendszerkészüléket használ, lehetősége van, hogy a felvétel alatt hallja az üzenetet, és ha úgy dönt, hogy beszélni akar az üzenethagyóval, egyszerűen felvegye a telefont.



Panasonic

Információk: pbx@panasonic.hu, www.panasonic.hu



Jelentés

a digitális frontról

Olyan szervezetek, intézmények felkutatásába fogott Mikolás Zoltán, amelyek rovatunk témájához – az információ és a társadalom összefüggéseihez, az információs társadalom kérdésköréhez – nyitnak (web)kaput. Legutóbb az UNESCO virtuális vállalkozásáról volt szó. Most az egyik legaktívabb kiber-polgárjogi alapítványt, az amerikai Electronic Frontier Foundationt (EFF) mutatjuk be.

Több mint tíz éve történt. Különös lépés ügyében nyomozott az Egyesült Államok titkosszolgálat. A Bell-South telefontársaság egyik számítógépéről ismeretlen tettes(ek) kimásozták az amerikai segélykérő telefonrendszer – a mentőket, a tűzoltókat, a rendőrséget riasztó 911-es szám – működési mechanizmusának leírását. Attól tartottak a hatóságok, hogy ha a hackerek kimódolják, miképp lehet a segélykérő vonalakat más célra is használni, úgy leterhelik a rendszert, hogy nem tudnak majd telefonálni a bajba jutottak.

Arra a következtetésre jutottak a nyomozók, hogy a nevezetes dokumentum egyik címzettje egy kis texasi játékkönyvkiadó, a Steve Jackson Games cég rendszeradminisztrátora volt. Házkutatást tartottak a vállalatnál, és minden elektronikus eszközt lefoglaltak, majd elvitték. Végül azonban a keresett iratot egyik gépen sem találták meg, a PC-ket visszaadták, és senki ellen sem emeltek vádat a kiadónál.



John Perry Barlow, az EFF társalapítója

Az ügy azonban itt korántsem ért véget. Miközben a titkosszolgálat vizsgálódott, a cégnél – a gépek és a rajtuk tárolt anyagok híján – megállt a munka. Steve Jackson, a tulajdonos, alkalmazottainak közel felét el kellett, hogy bocsássa. Amikor pedig visszakarta a személyi számítógépeit, kiderült, hogy az összes levelet letörölték a kiadó elektronikus üzenetrendszeréről (BBS-éről), amelyen keresztül a cég külső felhasználói leveleztek egymással. Jackson hiába kilincselte segítségért az akkori polgári jogi szervezeteknél. Hiába beszélt felháborodottan saját kiadói jogainak, no meg az érintett felhasználók szólásszabadságának és személyiségi jogainak sérelméről. Akkoriban nem akadt olyan aktivista, aki átlátta volna az ügyben szereplő technikai részleteket. Egy elektronikus közösség, a Whole Earth 'Lectronic Link (ma well.com) három polgára azonban nagyon is megértette Jackson problémáját. Ez a három kiber-tesztőr nem volt más, mint Mitch Kapor, a Lotus legendás híri alapítója és egykori elnöke, John Perry Barlow farmer és költő, valamint a Sun Microsystems munkatársa, John Gilmore. A trió Jackson panaszára válaszként 1990 júliusában megalapította az Electronic Frontier Foundationt, vagyis az Elektronikus Front Alapítványt, amely a digitális szabadságjogok védelmét tűzte zászlajára.

Első ténykedéseként az EFF pert indított Jackson és több felhasználója képviselőjében az Egyesült Államok titkosszolgálat ellen. Az ügyet lezáró, precedens értékű ítéletben első ízben mondta ki bíróság, hogy az elektronikus levelezést legalább ugyanolyan jogi védelem illeti meg, mint a telefonbeszélgetéseket.

Az alapítvány azóta is az internetes szólásszabadság, a szabad információáramlás, az elektronikus világgal kapcsolatos személyiségi jogok egyik fő védelmezője. Elnöke ma az a Brad Templeton, aki 1989-ben a világ első online tartalomszolgáltató cégét, a



Brad Templeton, az alapítvány elnöke

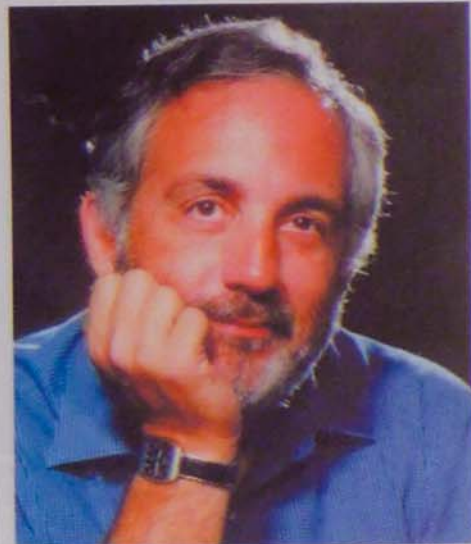
ClariNetet létrehozta. A kaliforniai székhelyű szervezet éberrel figyel, és állást foglal minden, elvi jelentőségűnek látszó digitális szerzői jogi vagy a netkultúrára vonatkozó ügyben. Amennyiben indokoltnak látja, ügyvédi segítséget nyújt a gyakran kispénzű kiberperek vádlottainak. Emellett az EFF folyamatos és széles körű elektronikus polgárjogi ismeretterjesztő kampányt folytat. Honlapja a web egyik leggyakrabban hivatkozott helye, ahol alaposan utána olvashatunk nemcsak az alapítvány által elvállalt pereknek, hanem az összes ide vágó témának.

Az utóbbi idők legnagyobb port kavart EFF-es esetei közül a Felten- és a Szkljarov-ügyről már írtunk ezeken a hasábocon.

Edward Felten a Princeton Egyetem tanára, aki diákjával és a Xerox PARC kutatóközpontjának egyik munkatársával feltörte a lemezgyártók digitális szerzőjog-védelmi szabványosító szervezete, az SDMI titkosító kódját. Félreértés ne essék, a professzor és társai nem azért tették ezt, hogy bármit is ellopjanak. Ők magának az SMDI-nek a felhívására cselekedtek: a szervezet ugyanis 10 ezer dolláros díjat ajánlott annak, aki fel tudja nyitni a rendszert. Ahelyett azonban, hogy büszkén átvették volna a díjat, Feltenék úgy határoztak: lemondanak a pénzről, s inkább beszámol-

nak eredményeiről egy konferencián. Néhány héttel a szakmai találkozó előtt az SMDI figyelmeztette Felten: ha közzéteszik munkájukat, azt az 1998-ban elfogadott amerikai digitális szerzői jogvédelmi törvény, a Digital Millennium Copyright Act (DMCA) megsértésének tekintik. Válaszul az EFF a professzor csapata nevében beperelte az ellentábor: az SDMI-t, az amerikai lemezgyártók szövetségét (az RIAA-t), a Verance nevű technológiai céget és az Egyesült Államok igazságügyi minisztériumát.

Hasonlóképpen védelmébe vette az alapítvány Dmitri-



Mitch Kapor, a Lotus alapítója és az EFF egyik létrehozója

rij Szkljarovot, az orosz Elcom szoftverház fejlesztőjét, akit azért tartóztattak le a DMCA megsértésének vádjával Kaliforniában, mert feltörte az Adobe elektronikus könyv olvasó programja, az Adobe eBook Reader védelmi rendszerét.

„Hacsak nem teszünk valamit ellene, a régi legyőzi az újat... A Smith & Wesson dolgozói nem aggódnak amiatt, hogy az általuk gyártott fegyvereket netán rendőrök ellen fordítják. [Mindent] fel lehet használni jogszerűen és törvénybe ütköző módon is. Mégis, a programkód miatt, amelyet jóra és rosszra egyaránt fel lehet használni, a programozót letartóztatják és börtönbe kerül. Itt valami nincs rendjén” – fogalmazta meg az EFF álláspontját az augusztusi San Francisco-i Linux-World konferencián Lawrence Lessig, az alapítvány igazgatótanácsának tagja, a Stanford Egyetem jogi karának professzora. Hogyan zárul a két említett nagy ügy, még nem tudni. Egy valami azonban biztos: nagyon is érdemes odafigyelni az elektronikus frontra. ☞



•online: www.eff.org
www.szth.hu/hirek_arch.php
 (2001. 8. 31., 9. 5.)

Könyvkereskedők a weben

Az American Booksellers Association (ABA) nemzeti e-kereskedelmi központot nyitott a független könyvkereskedőknek. A BookSense.com esztétikus megjelenésű, könnyen hozzáférhető webhely; egyetlen hátránya, hogy nem alkalmaz olyan alacsony árakat, mint az Amazon.com vagy a Barnesandnoble.com diszkontínálata.

BookSense

Piaci vetélytársaival ellentétben az ABA BookSense.com webhelye nem foglalkozik sem az árak kialakításával, sem a szállítással. Megkérdezi a látogatótól, honnét jött, majd azonnal a hozzá legközelebb eső üzlet kínálatához irányítja. Az egyesült államokbeli könyvforgalmazók szövetsége úgy gondolja, ily módon kiemelt előnyhöz juttathatja az üzletláncoktól függetlenül működő, helyi könyvesboltokat, ráadásul a felhasználó is jól jár, mert ezek az üzletek jóval biztonságosabb viszonyt alakítanak ki ügyfeleikkel. Igyekeznek ugyanis a lehető leginkább személyre szabott szolgáltatásokat nyújtani.

A BookSense.comon keresett könyvek ára változó, nagyjából attól függ, hogy melyik könyvkereskedés bonyolítja a megrendelés teljesítését. Csak egy példa: *Barbara Kingsolver* egyik siker-könyvének listára 14 dollár. A BookSense.commal tartó Montclair üzlet 11,90 dolláros áron, az USC könyvesbolt pedig teljes áron hozza forgalomba. Ezzel szemben az Amazon, a Barnesandnoble.com és a Borders 40 százalékos árkedvezményt ad: itt csak 8,40 dollárba kerül *Kingsolver* könyve. A Contentville.com rendszeren 10,50 dollárt számol érte, de a saját, *Citizen's Club* tagjainak diszkontáron, 9,80 dollárért kínálja a „The Poisonwood Bible”-t.

Beth Puffer, a Mannhattanben működő Bank Street Books üzemeteltetője egyike azoknak, akik úgy ítélik meg: jobb, ha a BookSense-szel tartanak, és nem indítanak saját e-kereskedelmi webhelyet. Végére is az ABA vállalkozása számos terhet levesz a vállukról: biztosítja a szerző, illetve a cím szerinti keresést, és a garantálja a biztonságos hitelkártyakezelést.

Gary Frank, a San Francisco-i Booksmith tulajdonosa az ellentáborhoz tartozik: eddig nem csatlakozott a BookSense.comhoz, és valószínűleg már nem is fog. Frank szerint az American Booksellers Associationhoz csatlakozóknak még

együtt erővel sincs semmi esélyük az Amazonnal és társaival szemben.

Fatbrain

Az elmúlt év novemberében a Barnes and Noble felvásárolta a Fatbrain.comot, amely azt állítja magáról, hogy az internetvilág legátfogóbb professzioná-



Jeff Bezos: Alacsony árakkal...

lis könyvesboltrendszerét működteti. A tényt számok azt mutatják, valóban sikeres a cég FindITnow programja: már eddig is számos nagyvállalati megrendelő kérte a rendszer telepítését. Vállalati intraneten elérhető online könyvesboltokról van szó, amelyek lehetővé teszik az alkalmazottaknak, hogy könnyen és

gyorsan férhessenek hozzá a Fatbrain.com szakkönyvkínálatához.

Mi sem mutatja jobban, mennyire professzionális a Fatbrain vállalkozása, mint hogy összesen 800 kategóriában kínálnak műszaki, üzleti, ügyviteli és más témájú szakkönyveket, dokumentációs anyagokat, valamint a vállalati képzéshez, továbbképzéshez szükséges segédleteket. A kaliforniai cég ügyfelei közt számos, a Fortune 1000-es listára feliratkozott nagy név szerepel, így az Adobe, a 3Com, a Compaq, a Cisco Systems, a Netscape, a Bank of America, a Boeing, a Network Associates, a Nortel Networks, az Oracle, a Philips, a Seagate, a Siemens Information and Communication Networks és a Sun Microsystems.

Nyugodtan mondhatjuk, hogy a Fatbrain keresve sem találhatott volna jobb, az üzleti növekedés szempontjából figyretesebb területet magának, mint a business-to-business irányú webes könyvkereskedés.

Az International Data Corporation (IDC) azt jósolja, hogy a szegmens hamarosan messze túlértse a business-to-customer e-kereskedelm teljesítményén. Egy másik piackutató cég, a Forrester Research pedig 2003-ra teszi azt az időpontot, amikor a business-to-business elektronikus kereskedés volumene meghaladja az 1,3 milliárd dollárt.

ZIMÁNYI KATALIN

+online: www.booksense.com
www.fatbrain.com
www.szf.hu/hirek_arch.php
(1999. 1. 27.)

E számunk hirdetései (Ads' Index):

ZF 2000 KtL: Check Point Next Generation biztonsági megoldások	5. old.	KeSo KtL: gyári szoftverek	14. old.
ZF 2000 KtL: F-Secure Anti-Virus	15., 25. old.	Kim-Soft KtL: gyári szoftverek, CD-ROM-ok	14. old.
Állásajánlások	5., 14. old.	Matáv: üzleti kommunikáció	31. old.
APC: szünetmentes áramforrások	32. old.	Microsoft: Windows XP	XI. old.
Cisco Systems: Cisco Expo 2001 konferencia	23. old.	Nabucco: kábelbemenő műszerek	25. old.
Compaq: Evo noteszgépek	V. old.	Oracle Hungary KtL: OracleGI szeminárium-sorozat	16. old.
Compaq: Evo terméksorozat	XII. old.	OTP: vásárlási limit időzárral	VI. old.
Compaq: iPAQ zsebszámítógépek	IV. old.	Pak RL: KTI Networks	13. old.
Computer Associates: vezeték nélküli technológiák	19. old.	Panasonic: DECT rendszerek	27. old.
ComputerBooks: számítástechnikai könyvek	14. old.	Pannon Support Rendszerház: boltok, webhely	15. old.
Digitaltechnika: digitális fényképezőgépek	24. old.	Profon: 3Com vezeték nélküli LAN megoldások	2. old.
Fujitsu Siemens Computers: noteszgépek	22. old.	Samsung Electronics: SyncMaster kábrút	8. old.
Gemofis KtL: cím, webhely	24. old.	Sprint: gyári szoftverek, PC-k	13. old.
IDG: Számítástechnika		Sun Microsystems: Sun Fire midframe szerverek	6-7. old.
Online Vafara-árverés	4. old.	Vodafone: eurolife	8. old.
IDG: Számítástechnika-előzetés	12. old.		
jobniverse.hu			
Állásajánlások az interneten	18. old.		

A római számok a melléklet oldalazámát.

Megjelenik minden kedden HU ISSN: 0237-2837

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felelős kiadó: Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu

Főszerkesztő: Sziczig Andrea – asziczig@idg.hu

Főszerkesztő-helyettesek:

Révész Gábor – grevesz@idg.hu

Schopp Anita – aschopp@idg.hu

Vezető szerkesztő: Varga János – jvarga@idg.hu

Főszerkesztő: Vancsa István – vancsa.i@avaleto.hu

Olvasszerkesztő: Egyed Zoéka – zsegyed@idg.hu

Számítástechnika Tesztlabor:

Horváth László – lhorvat@idg.hu

Kriszán György – gykriszan@idg.hu

Munkatárs:

Bende Magdolna – mbende@idg.hu

Csórán Sándor – scsoran@idg.hu

Kelemen Zoltán – kele@idg.hu

Mallás Judit – jmallas@idg.hu

Mártonffy Anikó – amartonffy@idg.hu

Mihancsik Zsófia – zsofia@idg.hu

Trautmann Balázs – trau@idg.hu

Zimányi Katalin – kzimany@idg.hu

Laptev: Nádai Ferenc / Nádai Stúdió Kft.

Művészeti vezető: Kun György

Tipográfia, hirdetésgrafika: Gazdag Erzsébet,
Keizer Sándor, Papp Gyula

Grafika: Dániel András

Fotóillusztráció: Jekler Z. Gábor

Korrektor: Viosz Károly – kviosz@idg.hu

Szerkesztési titkár:

Gazdag Erzsébet – gazdaget@idg.hu

Szerkesztőség:

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Telefon: 474-8860, 474-8852, telefax: 269-5677

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

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A

Computersworld/Számítástechnika és mellékleteiben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerzői jog véd.

Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi iroda – keriroda@idg.hu

Hirdetési igazgató: Poór Ernő – erpoor@idg.hu

1065 Budapest, Révay u. 10.

Levelezési cím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Telefon: 474-8860, 474-8852, telefax: 302-0299

A hirdetésért a kiadó a legnagyobb körültekintéssel tekeztel, de tartalmukért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztés:

Terjesztési iroda – terjeszt@idg.hu

Terjesztési manager: Babinecz Mónika

1065 Budapest, Révay u. 10.

Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Telefon: 474-8858, telefax: 269-5676

Zöld szám: 06-80-200-263

A lapot a HÍRKER Rt., a Nemzeti Hírlapkereskedelmi Rt. alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságüzletknél is. Egyes címek ára 295 forint.

Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkereskedőknél, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP bankkártyával rendelkező olvasóink az InterTicket-el előfizethetnek a 266-0000-s számon 9 és 20 óra között. Előfizetési díj egy évre 12 000 forint, fél évre 6000 forint, negyed évre 3000 forint.

Műszaki vezető: Birka Imre – ibirka@idg.hu

Telefon: 474-8854

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vak Bottyán u. 30-32/b

(01.0538)

Felelős vezető: Losonczy György

A Computersworld/Számítástechnika az IDG Communications-hoz, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóhöz kapcsolódik, amely 68 országban több mint 260 kiadóval jelenet meg, ezeket havonta több mint 50 millió olvasó olvassa. Belső hírszolgálatunk, az IDG News Service információt az IDG tagvállalatjai folyamatosan frissítik. Lapunkat a MATESZ adja ki.

Az IDG fontosabb kiadványai:

Ausztrália: Computersworld Australia, Australian PC World,

Belgium: Computersworld Belgium, Digital World,

Dánia: Computersworld Denmark, Digital World,

Franciaország: Computersworld France, Digital World,

Germania: Computersworld Germany, Digital World,

Hollandia: Computersworld Netherlands, LAN Magazine, Izind: Computersworld, PC World, Japan: Computersworld Japan,

Kanada: InfoCanada, Network World Canada, Kína: China Computersworld, PC World China,

Németország: Computersworld, PC Welt, PC Woche,

Oroszország: Computersworld-Moscow, PC World, Networks,

Spanyolország: Computersworld España, PC World,

USA: Computersworld Schweiz,

Vezetékek nélkül



3Com Vezeték nélküli LAN megoldások a **Profon Kft.** telepítésében

A laptop, a notebook számítógépeket és más mobil eszközöket a munkatársak mind nagyobb produktivitása érdekében fejlesztették ki, s ezért is vásárolják világszerte. De hogyan maradjanak hatékonyak, ha az asztaluktól eltávolozva elvesztik a kapcsolatot a vállalati hálózattal? Hogyan maradhat meg egy LAN-kapcsolat kábelek nélkül? Vezeték nélküli rádió-LANnal -, azaz 3Com AirConnect-tel.

A 3Com AirConnect megoldások a **Profon Kft.** telepítésében lehetővé teszik, hogy munkatársai - bárhol legyenek is az épületben egy megbeszélésen - azonnal hozzáférjenek a létfontosságú raktár, szállítási-, és más információkhoz.

A marketing és az értékesítési csoportok bármikor képesek bárhová bemutatókat és az értékesítést segítő egyéb adatokat továbbítani.

Munkatársai bárhol, bármikor elérhetők, valamennyien ott vannak a vállalati hálózaton - on-line.

További információért, bemutató, konzultáció, vagy rendszertelepítés miatt hívja a **Profon Kft-t** (1) 439-0667 telefonon vagy írjon a profon@matavnet.hu e-mail címre



1037 Budapest Bojtár u. 54



3Com 11 Mbps Wireless LAN megoldások

A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

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

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

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

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

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

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

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



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: tőlük beközött a távoli menedzselhetőség és a újraindítási lehetőségek segítségével.
- A széleskörű tájékoztatás nyújtó kijelző és a riasztások sok pontos információval rendelkeznek az akkumulátor és a töltés állapotáról.

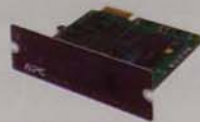
Az APC további megoldásai:



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

APC
Legendary Reliability

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

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

Ingyenes feszültségvédelem katalógus.

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

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

E-mail: apcHUN@apcc.com

APC Magyarország, 1114 Budapest, Könyves György u.

E-mail: apcHUN@apcc.com

Jelszó 64587v

©2001 American Power Conversion. Valamennyi védjegy a tulajdonosok birtokát képezi. SU3A1EF-HU

PC-PIAC SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP | WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU | XVI. ÉVFOLYAM 47. SZÁM | 2001. NOVEMBER 20.

Előtérben az innováció

Bár a PC-piac az internet-hozzáférési eszközök, illetve a mobilitás irányába tart, az asztali PC-k sem szorulnak háttérbe, vélekednek a Compaqnál.

Matti Virtanen, a Compaq Business Development Group elnökhelyettese és vezérigazgatója büszkére, hogy cége vezető helyet foglal el az európai PC-piacon. Egy közelmúltban készített telefoninterjúban elmondta: a vállalatnak nem okoz különösebb nehézséget tartani ezt a pozíciót, illetve növelni a piaci részesedést.

Mindez annál is figyelemre méltóbb, mivel a világpiacon – amelyet kökémény verseny jellemez – számos kihívással kell szembenéznie a Compaq-nak. Virtanen kiemelt he-

lyen említette, hogy milyen jó pozíciót vívott ki magának a Compaq a magyarországi PC-piacon.



Matti Virtanen: A Compaq tartja vezető pozícióját Európában

Hozzátette: tökéletes összhangban a világpiacon trendekkel, a vállalat létrehozta a hozzáférési eszközök (Access Device) részlegét. Az átszervezés részeként, körülbelül hatnyolc hónappal ezelőtt egyesítette a fogyasztói, illetve a vállalati PC-k divízióit. Virtanen szerint a Compaq részéről teljesen logikus és ésszerű lépés volt a hozzáférési eszközök részlegének helyzetbe hozása: a cég nem tett mást, mint „követte azt az irányt, amerre a PC tart.”

S merre tart a PC-piac? Az internet-hozzáférési eszközök, illetve a mobilitás irányába. Az üzletfejlesztési csoport elnökhelyettese az új iPaq és Aero termékeket említette példaként. Virtanen szerint ezek a termékek a szó szoros értelmében „újradefiniálják az internet-hozzáférést”. Mindez természetesen nem jelenti azt, hogy az immár klasszikusnak

mondható asztali PC-k, vagy a korábbi értelmezés szerinti hordozható személyi számítógépek meghalának, avagy komolyabb mértékben háttérbe szorulnának.

„Rengeteg hely van még e hagyományosnak mondott termékek számára is a piacon” – vélekedik Matti Virtanen. „Ennek egyik – és talán legfontosabb – bizonyítéka, hogy a Compaq folyamatosan megújítja asztali PC-kínálatát. A desktop PC igenis nagy súllyal nyom a latba, és nyugodtan beszélhetünk arról jövő időben is. Egyúttal abban is hiszünk, hogy még sokáig meghatározó szerepe lesz a designnak. Persze a kellemes külső megjelenés önmagában még nem adja el a terméket, a minőségnek és
(Folytatás a III. oldalon)

PC, csak másképpen

Beck Györggyel, a Compaq Computer Magyarország Kft. vezérigazgatójával a PC fejlődésének jövőjéről és a PC-piacal kapcsolatos stratégiai kérdésekről beszélgettünk.

„1999 tavaszán, a Compaq Houstonban megrendezett technológiai konferenciáján két, az informatikában meghatározó cég vezetője egy-

általában az idén huszadik születésnapját ünneplő asztali gépek alatt szoktunk érteni. „Personal Computer helyett egyre inkább Personal Communicator-t értünk, ahol a hangsúly nem a számítási képességen, az alapvető irodai feladatok ellátásán, hanem a kommunikáción van, tértől és időtől függetlenül” – mondja

Beck. „Talán utópia azt gondolni, hogy a hozzáférés eszköze, az Access Device elszakadhat végre az asztaltól, a kötött hálózattól, és mindaz, ami eddig a falból jött, az immár az éterben is fogható. Nos, akik annak idején, 1999-ben ott ültek az idézett konferencián, talán még nehezen hitték el, hogy öt éven belül megfordul a 20/80-as hordozható/asztali gépek arány, vagyis jóval több mobiliszköz fog majd.”



Beck György: Az IT-világ meghatározó szereplői jól kalkuláltak

„Hosszú éveken át az összes olyan feladatot, amely ezzel összefüggött, hagyományos, klasszikus PC-vel oldották meg.”

A kliensoldali feladatok közül talán a legegyszerűbbek a kereső jellegűek. A felhasználó és a hardver számára közepes bonyolultságú feladatnak minősülnek az irodaautomatizálással kapcsolatos, illetve az egyéb, idetartozó programok, illetve vannak a komolyabb, a nagyobb erőforrást igénylő feladatok, mint például a számítógéppel segített mérnöki tervező rendszerek (CAD, CAM), a különféle pénzügyi tervező rendszerek és így tovább.

„Korábban PC-vel próbáltuk meg lefedni a teljes, meglehetősen széles skálát” – idézi vissza az immár klasszikusnak számító időket a Compaq Magyar-
(Folytatás a V. oldalon)

A Compaq Computer Magyarország vezére ma úgy látja, hogy ha a jöslat nagy valószínűséggel százalékra nem is jön be, a trend és az eladási adatok tanúsága szerint az előadók tudták, miről beszélnek.

Beck szerint kevés olyan cég létezik ma a világon, amelyik olyan széles skála-
(Folytatás a III. oldalon)

Irány az internet

Hogyan változik a számítástechnikában a kliensoldali technológia? Az információhoz való hozzáférésben mindig is kiemelt hely jutott a PC-nek, ám az elmúlt néhány évben szerepe alaposan megváltozott, miközben a piac is jócskán átstrukturálódott. Engloner Gyula, a Compaq Computer Magyarország Kft. PC-üzletágvezetője e kérdésekről fejtette ki véleményét.

Korábban az a tendencia uralkodott, hogy az egymást követő modellek egyre gyorsabb processzorral, egyre nagyobb memóriával és egyre fejlettebb operációs rendszerrel kerültek forgalomba.

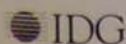
Mi a legmarkánsabb jelenség, amit ma az informatikai hozzáférési technológia oldalán tapasztalhatunk? Egy mondatban összefoglalva: megváltoznak a hagyományos, klasszikus PC-technológiák.

„Az biztos, hogy amíg informatika létezik, addig lesz olyan kliensoldali egy-

ség, amelyen keresztül ablakot tudunk nyitni a rendszerre”, mondja Engloner. „Hosszú éveken át az összes olyan feladatot, amely ezzel összefüggött, hagyományos, klasszikus PC-vel oldották meg.”

A kliensoldali feladatok közül talán a legegyszerűbbek a kereső jellegűek. A felhasználó és a hardver számára közepes bonyolultságú feladatnak minősülnek az irodaautomatizálással kapcsolatos, illetve az egyéb, idetartozó programok, illetve vannak a komolyabb, a nagyobb erőforrást igénylő feladatok, mint például a számítógéppel segített mérnöki tervező rendszerek (CAD, CAM), a különféle pénzügyi tervező rendszerek és így tovább.

„Korábban PC-vel próbáltuk meg lefedni a teljes, meglehetősen széles skálát” – idézi vissza az immár klasszikusnak számító időket a Compaq Magyar-
(Folytatás a V. oldalon)



A Computerworld-Számítástechnika PC-PIAC mellékletének elkészítésében közreműködtek: Felelős szerkesztő: Sziebig Andrea • Szerkesztő: Mallás Judit
Tervezőszerkesztő: Gazdag Erzsébet • Felelős kiadó: Biró István, az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft. ügyvezetője

Itthon vagyok.

A Vodafone-nal Európa-szerte otthon vagy. Rendeld meg Eurocall szolgáltatásunkat most belépési díj nélkül! Előnyök? Egységes, követhető és kiszámítható roaming-költségek, és nettó 78 forintos percdíj a fogadott hívásokra. Egész Európában otthon vagy.

eurocall

És Te... hogy vagy?



Előtérben az innováció Szerverek minden mennyiségben

(Folytatás az 1. oldalról)
az árnak ugyancsak döntő szerepe van, vagy lehet."

Virtanen nem látja értelmét annak, hogy az asztali, illetve a mobil kivitelű PC-eket és az internet-hozzáférési eszközöket egymás piaci ellenségeként kezeljük. A két termék kategória nem oltja ki, hanem épp ellenkezőleg, erősíti és kiegészíti egymást.

Matti Virtanen hozzáfűzte: a Compaq rengeteg anyagi és szellemi energiát fektet abba, hogy – a piac és a felhasználók elvárásainak megfelelően – minél innovatívabb termékekkel jelenhessen meg a piacon.

A cég mindig is adott arra, hogy előtérben legyen az innováció.

Közhely, de igaz: olyan időszakokban érdemes, sőt, meghatározóan szükséges innovációba befektetni, amikor világszerte kedvezőtlenek a makrogazdasági mutatók. Miért? Mert a mindenkor recesszió múltán az a cég áll majd a piac csúcson, amelyek az inszert időszakban is áldozták az innovációra.

Az ilyen irányú befektetések nem csupán az informatikával foglalkozó cégek számára tekinthetők kötelezőnek, hanem minden egyéb területen is ajánlottak. Végére is senki, szó szerint senki sem engedheti meg magának napjainkban azt a luxust, hogy ne áldozzon az IT-infrastruktúra kiépítésére és folyamatos, gondosan kezelt karbantartására.

A Compaq Business Development Group vezére rámutatott arra, hogy az elmúlt két évben a cég többféle módon is újradefiniálta PC-üzletágát.

Az iPaq termékcsaládot az „asztalon” is megjelentették; rendkívül tetszetős küllemű és – ami szintén nem elhanyagolható szempont – roppant kedvező

árfekvésű, igen versenyképes PC-kről van szó.

Az iPaq családról szólva Matti Virtanen fontosnak tartotta megjegyezni, hogy kezdetben, az első bejelentések idején jelentős mértékben alábecsülték a termékcsomag iránti vásárlói igényeket. Ezt a hibát ma már nem követik el, és legkevesebb hathavonta felfrissítik a kínálatot. A frissítés része természetesen az esztétikus külső megjelenés biztosítása is.

Ezzel párhuzamosan a Compaq újra-definiálta a fogyasztói szegmensnek szánt PC-kínálatát és az ezzel kapcsolatos termékstratégiát. Folyamatosan – időt és anyagiakat nem kímélve – keresik a választ arra, milyen új irányokat vehet ez az üzletág. A hozzáférési eszközök új részlege abszolút kiemelt feladatának tekintik az innováció folytonosságának biztosítását, az új utak keresését.

Végül Virtanen a következőképpen foglalta össze a Compaq küldetését: „Ami a legfontosabb: a Compaq globális szinten is magas színvonalú megoldásokat szállít a legkülönbözőbb célokra és a felhasználók valóban széles köre számára.

Kínálata a legegyszerűbb hozzáférési eszköztől a legrobustusabb teljesítményű gépekig terjed. A cég nemcsak egyszerűen leszállítja a megoldásokat, hanem különböző szolgáltatásokkal is támogatja azokat. Még egyszer hangsúlyozom, mert nem lehet elégszer: a Compaq globálisan szállít. Végére is ez a mi küldetésünk, s egyben célunk. A világ első számú megoldásszállítói akarunk lenni.”

+online: www.compaq.com
www.szit.hu/ujsaq_archivum.php
(2000/51)

Összességében mintegy 300 Intel-processzoros Compaq szerver működik a Kereskedelmi és Hitelbanknál. Ez a szám csak az első pillanatra tűnik soknak, ugyanis minden fiókban ezek látják el a központi állomány- és nyomtatóki-szolgáltatói feladatokat – mondja Szinetár János, a bank informatikai vezetője.

A két előbb említett funkciók mellett számos egyéb feladatuk van a kiszolgálóknak: a Microsoft System Management Server futtatásával támogatják a központi alkalmazásfelügyeletet, azaz automatikusan megkapják és a saját ügyfélgepeiknek továbbítják a központilag elhelyezett szoftvereket, frissítéseket. A kiszolgálók felügyelete is a távolból történik.

A bankfiókokban működő szerverek ezen túlmenően kommunikációs feladatokat is ellátnak, és DHCP-kiszolgálóként is működnek, míg a központban lévő webkiszolgálóként is üzemelnek.

Ez a funkcionalitás a jövőben tovább bővül – meséli Szinetár János: adatbázis-kiszolgálóknak is fogják használni a Compaq gépeket, miután az újonnan bevezetendő központi banki alkalmazás helyi adatbázisban is tárol bizonyos dolgokat. Így ha megszakadna az összeköttetés, a fiók az alapvető feladatokat a helyi adatok alapján is el tudja látni, a kap-



Szinétár János:
Tovább bővül a Compaq-gépek funkcionálisitása

csolat helyreállítása után pedig megtörténne az automatikus replikáció. A közeljövőben a bank országos CRM-rendszerében is komoly szerepet játszanak a Compaq kiszolgálók.

A bank már a kezdetektől Compaq szervereket használ. (A régebbi ProLiant 800 és 3000 gépeket mostanában cserélik ML370 típusúakra.)

Amikor Intel alapú kiszolgálókat kellett választani, azért döntöttek a Compaq termékei mellett, mert technológiájában, árban és megbízhatóságban messzenyúltek ezek a szerverek látszólag a legalkalmasabbnak. Az is nagyon fontos volt ugyanakkor, hogy a gépekhez járt a Compaq Insight Manager: a központi felügyeleti eszközzel megbízhatóan tudták és tudják menedzselni az egyre bővülő gépparkot.

„A kiszolgálók megbízhatósága, rendelkezésre állása, rugalmassága, felügyelhetősége és a banknál sok év alatt felgyülemlett tudás egyértelművé teszi, hogy a jövőben is Compaq kiszolgálókat fogunk használni” – tette hozzá az informatikai vezető.

+online: www.compaq.com/products/servers
www.szit.hu/ujsaq_archivum.php
(2001/32, 33, 44)
www.szit.hu/hirek_arch.php
(2001. 10. 17., 10. 19., 10. 28., 10. 29.)

PC, csak másképpen

(Folytatás az 1. oldalról)

lán értelmezné a PC-t, mint a Compaq. A klasszikus asztali gépeken és a munkaállomásokon kívül a Compaq notebook fogalomnak számít, annál is inkább, mivel éppen a Compaq volt az, aki a hordozható számítógépet kitalálta.

De talán a legérdekesebb az a karrier, amit az elmúlt két évben a Compaq a kézi eszközök (Aero, iPaq) terén elért: meghatározó szereplőjévé vált a valódi, „kézzel fogható” kommunikációnak.

A magyar társadalom is egyre inkább internetfüggővé válik: a folyamatos, térben és időben valóban független hozzá-

férés igénye már a legfiatalabb felhasználók részéről is jelentkezik. Beck érdekességként említette, hogy a legutóbbi hosszú hétvégén a diákok rekordidőt töltöttek el az interneten. Azon persze lehet vitatkozni, hogy ez sajnálatos vagy szerencsés dolog-e, egy azonban biztos: a jövő hálózati- és hozzáféréseszközhasználatáról van szó.

Ami a Compaq ügyfélkörének struktúráját és annak változásait illeti, a magyarországi vállalat szívesen nyitna – még az eddiginél is szélesebb körben – az otthoni felhasználók irányába. Beck szerint azonban ez a kör egyelőre jellemzően a fekete vagy szürke importból

származó személyi számítógépeket vásárolja. Egyrészt azért, mert ezt tudja megfizetni, másrészt pedig azért, mert nem méri fel, hogy a valóban igényes alkalmazásokhoz nivós márkanévre van szükség.

Ezen a téren komoly szemléletbeli váltásra volna szükség. Ezzel együtt a magyar piac közép-, sőt hosszú távon is komoly lehetőségeket rejt magában. A Compaq hagyományosan erős a honi piacon. Beck elmondta, hogy a régiókn belül jelenleg a szlovák piac mutatja a leglátványosabb növekedést, a lengyel piac pedig már elért egy bizonyos telítettség szintet.

„Ma, amikor a világban sok az aggodalmas jelenség, hajlamosak lehetünk azt gondolni, hogy megállhat a fejlődés” – véli Beck György. „En azonban nem hiszem ezt. A fejlődés lelassulhat, mő-

dosulhatnak az irányok, de aminek helye van – mert praktikus és gazdaságos –, az előbb-utóbb érvényre is jut. Így vagyunk mi is a PC-vel.

A Computer egyre inkább Communicator, a számítástechnika és a telekommunikáció egyre inkább infokommunikáció.

Egyre több adatot kell kezelnünk naponta, egyre gyorsabban kell döntenünk, és egyre kevesebb időnk van vámi az információra. Minden azonnal kell, és ott, ahol éppen vagyunk. Ehhez pedig eszközre van szükség: asztalra, hordozhatóra és kézire. PC-re, csak másképpen.”

+online: www.compaq.com
www.szit.hu/ujsaq_archivum.php
(2001/42)
www.szit.hu/hirek_arch.php
(2001. 11. 5.)



Compaq iPAQ H3630 zsebPC

206 MHz-es Intel StrongARM 32 bit-es RISC processzor • színes, érintésérzékelő TFT kijelző • 240x320 felbontás • 32 MB RAM és 16 MB flash ROM memória • IRDA kompatibilis Infrared port • mikrofon • fejhallgató kimenet • Li-Ion akkumulátor • MS Windows CE 3.0

Menedzsereknek – GSM/GPRS kabát*

Ezzel az újonnan kifejlesztett kiegészítővel a zsebPC három sávú GSM telefonként használható, GPRS támogatással pedig a gyors adattovábbítás is megoldott.



Autóvezetőknek – AeroMap*

Az AeroMap GPS-sel kombinált navigációs rendszer helymeghatározásra és térképezésre használható. Tartalmazza országunk útvonalhálózatát, a megyeszékhelyek térképeit.



Raktárosoknak – vonalkód leolvasó*

A hamarosan megjelenő vonalkód leolvasó kabáttal felgyorsul a munka. Drótnélküli hálózathoz is csatlakoztatható.

Újságíróknak – diktafon és jegyzetfüzet

Gyorsgombbal indítható diktafon és kézírásos jegyzetelési funkció segíti az újságírók munkáját.



Asszisztenseknek – PC szinkronizáció

Az asztali PC-n használt e-mailek, naptárbejegyzések, névjegyek, sőt dokumentumok, táblázatok a zsebPC-n is elérhetőek.



Büszke apáknak – film- és képmegjelenítés

A családi események fotóit és videófelvételeit is megnézheti a Windows Media Player és a Picture Viewer segítségével.



Mérnököknek – Autodesk® OnSite View*

E szoftver révén a munka helyszínén tanulmányozhatók az AutoCAD® DWG és DXF™ formátumú tervek és jegyzetek is fűzhetők hozzájuk.



Vendéglátósnak – drótnélküli LAN kártya*

A zsebPC-vel felvett rendelés azonnal látható a központi PC monitorán, felgyorsítva a kiszolgálást és a számlakészítést. A WLAN kártya PCMCIA kabátba helyezhető.

Amikor először veszi kézbe a Compaq iPAQ zsebPC-t, még nem is sejtí, mennyi mindenre fogja ezentúl használni. A megszokott PDA-funkciók mellett a Pocket Word, Excel és Internet Explorer biztosítja a megszokott PC-s környezetet, a Windows Media Player, a Picture Viewer, az MS Reader, valamint a beépített 16 bites hangkártya és diktafon a multimédia támogatást. Moduláris bővítőelemek, mint a PCMCIA vagy Compact Flash kártyahelyet biztosító „kabátok” segítségével pedig merőben új feladatokra is alkalmassá tehető.

Akciós ára most **129 000 Ft** +ÁFA

a készlet erejéig, ami 50 000 Ft +ÁFA megtakarítást jelent Önnek!

Információ és megrendelés a www.compaqdepo.hu címen az interneten, a Compaq Call Centernél a 06-80-266-727 számon vagy az Önhöz legközelebbi Compaq viszonteladónál.

* külön termékként rendelhető



SZÁMALK Rt.
DISZTRIBÚCIÓ

A Compaq iPAQ termékek kizárólagos magyarországi disztribútora
a SZÁMALK Rt. Disztribúció – www.disztributor.hu

1115 Budapest, Etele út 68.
Tel.: 203-0306, fax: 203-0367

Irány az internet

(Folytatás az 1. oldalról)

ország PC-üzletágvezetője. „Működőképes modell volt, de a racionalizálás eljuttatott arra a fokra, hogy ezeket a feladatokat inkább célszerűen kialakított eszközökkel kezdjék kiváltani az iparág. Ez okozza a PC szerepének megváltozását.”

Engloner hozzátette: 1999 kezdetétől 2000-ig az a trend érvényesült, hogy – a bonyolultsági foktól gyakorlatilag függetlenül – a feladatok döntő többségére (körülbelül 90 százaléka) klasszikus személyi számítógépeket használtunk. E PC-k körébe éppen úgy beletartoztak a hagyományos asztali kivitelű személyi számítógépek, mint az erősebb, professzionális munkaállomások, vagy a noteszgépek és a különböző hordozható eszközök. A fennmaradó 10 százalékot az egyéb eszközök képezték. A legújabb tendencia lényege, hogy néhány éven belül megfordul a 90–10 százalékos arány. „Azt látjuk majd, hogy csak a legkomolyabb, leginkább erőforrás-igényes területeken fogják a klasszikus PC-t használni, és az összes többi feladatra különféle speciális eszközöket alkal-

maznak majd” – mondja a Compaq PC-üzletágvezetője.

Melyek azok az eszközök, amelyek már most mutatják az új irányt? A Compaq Desktop iPaq esetében például a következő koncepció érvényesült: célorientált, ügynevezett „legacy-free” eszközök építettek, amelybe már nem tették bele a hagyományörző elemeket (printer port, soros kapu stb.). Az iPaq valódi célorientált klienskészülék, kifejezetten nagyvállalati hálózatokba szánt hálózati végpont, amely adott esetben önmagában is képes nagy teljesítményű feldolgozásra és tárolásra, de igazából egy jól menedzselhető hálózat része.

A vékony kliens eszközökben már az operációs rendszeren is „takarékoskodnak”, és a feldolgozási és tárolási kapacitásnak sem kell túlzottan nagyra lenni a

kliensoldalon. A Compaq is több ilyen termékkel rendelkezik – erősítette meg Engloner Gyula.

„Korábban volt az Aero készülékünk, amely átment a Pocket iPaq-be. Ez utóbbi nem váltja ki a noteszgépet, csupán annak kiterjesztése. A tendencia azt mutatja, hogy a Pocket iPaq is rendkívül sok célra használható: igazából nem PDA, hanem olyan alapeszköz, amelyhez mind hardver-, mind pedig szoftverelemeket igen jól lehet illeszteni. Minden egyes illesztéssel új eszköz jön létre: MP3-lejátszó, digitális kamera, vérnyomásmérő, GPRS telefon és így tovább. Fokozatosan, ahogy előrehaladunk az időben, egyre inkább egy hagyományos portable-t kiváltó eszközt fogunk látni.”

Természetesen szó sincs arról, hogy a PC megszűnne, vagy netán eltűnne a piacról.

A magyar PC-piac fejlődéséről szólva Engloner elmondta: nagyon érdekes képet mutat a legutóbbi nyolc negyedév. Az IDC adatai szerint

tavaly a negyedik negyedévben körülbelül 15 százalékkal tetőzött a piac növekedésének üteme.

Idén az első negyedév 13 százalékos növekedést, a második negyedév pedig egyértelmű megtorpanást mutatott (1 százalék). A Compaq Magyarország becslése szerint a harmadik negyedévre 2 százalékos piaccsökkenés, az IDC megítélése szerint viszont 1 százalékos piacbővülés várható.

A Compaq Magyarországnál meg vannak győződve arról, hogy van kilábalás a gödörből, látható ugyanis, hogy kissé elcsúsztak a második, illetve a harmadik negyedév során kilátásba helyezett nagyvállalati beszerzések és egyéb programok.

A világgpiacon is látszik – és Magyarországra is begyűrűzött – egyfajta lassulási trend. Egyfelől a nagy iparági konszolidáció, az elbocsátások, másfelől az egyéb tendenciák is csökkentik a hagyományos PC-k forgalmát. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a PC megszűnik vagy végleg eltűnik.

Engloner Gyula hozzáfűzte: az informatika és a telekommunikáció szorosan összefügg. Cél, hogy minél nagyobb távolságra, a helytől teljesen függetlenül eljusson az információ. □



Engloner Gyula:
Megváltoznak a hagyományos
PC-technológiák

KÖNNYŰ VÁLASZTÁS!

COMPAQ EVO NOTEBOOKOK – AZ ÖN IGÉNYEI SZERINT TERVEZVE



A Compaq Evo Notebookok a fogyasztók vágyait tükrözik: formabontóan új külső, nagy teljesítmény és kedvező ár. Válasszon igényei szerint! Compaq Evo Notebookok – nincs szükség kompromisszumokra.

A kor igényeinek megfelelő, általános irodai felhasználásra, gyors internetelérésre szeretne mobil eszközt? Most akciós, 327 600 Ft + áfás áron juthat hozzá az Evo N150 Notebookhoz.

Intel® Celeron™ 700 MHz processzor • 34,1 TFT kijelző • 64MB RAM • 10GB HDD • CD • 56k modem • 10/100 ethernet • Windows ME operációs rendszer • 1 év garancia • Megvisszafizethető CarePak garanciakiterjesztés



A Compaq személyi számítógépein jogtisztá 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.

A ma elérhető legnagyobb teljesítményt keresi, kompromisszumok nélküli megoldásokkal? 499 000 Ft + áfáért ismerkedjen meg az Evo N600c csúcscategóriás Notebook előnyeivel.

Intel® Pentium® III-M 1 GHz processzor • 34,1 Kijelző • 128MB RAM • 20GB HDD • DVD • 56k modem • 10/100 ethernet • Windows 2000 operációs rendszer • 3 év garancia • Megvisszafizethető CarePak garanciakiterjesztés



www.compaqdepo.hu

COMPAQ
Inspiration Technology



Belefér!



Módosítható vásárlási limit időzárral



OTP Bankkártyájához mostantól napi limitösszeget állíthat be, amelyet a vásárlásnál nem lehet túllépni. De ha mégis többet költene a tervezettnél, az OTPdirekt új szolgáltatásával bármikor megemelheti a napi vásárlási limitet, ami azután automatikusan visszaáll eredeti értékére.

Hogyan teheti meg mindezt?

- A legegyszerűbben **SMS üzenettel***, amelyet a jól ismert (06 30) 9 400 700-as számra küldhet.
- Az **OTPdirekt telefonos ügyintézője** segítségével a (06 1) 3 666 666-os vagy a (06 40) 366 666-os telefonszámon.
- Az OTP Bank több mint ezer **bankjegy-automatájánál**, az „egyéb műveletek” menüpont kiválasztásával.

Új szolgáltatásunk az Ön biztonságát és kényelmét növeli meg – **határtalanul.**

*Az SMS üzenet mintája a következő: vlm kártyaszám utolsó 10 jegye#összeg#időtartam. A vlm1234567890#200000#2 üzenet elküldése után például két órán keresztül 200 000 forint lesz az Ön kártyája vásárlási limitjének értéke.

Részletes információt a www.otpbank.hu címen vagy az **OTP Bank fiókokban** talál.


OTPdirekt

www.otpbank.hu

(06 1) 3 666 666, (06 40) 366 666

A JÖVŐ MÁR JELEN VAN

PC kell az internetezéshez

Tévedés azt hinni, hogy az internet magyarországi terjedését főként a magas távközlési és internetelési költségek akadályozzák – tartja *Drajkó László*, az Axelero vezérigazgatója. Bár az elmúlt években sokféle, internetezésre alkalmas végberendezéssel találkozhattunk, napjainkban a felhasználók zöme PC-vel csatlakozik a világháléhoz; egy számítógép azonban túl drága az átlagembereknek.

Tavaly december óta kétféle kedvezményes ajánlat közül választhatnak a hazai internetezők: dönthetnek az ingyenes internetszolgáltatók ajánlatai mellett (amikor csak a telefonköltséget kell fizetniük), vagy igénybe vehetik a domináns távközlési társaság 150 forintos éjszakai és hétvégi kedvezményét, illetve átalánydíjas csomagjait. Egy átlagos magyar netező – aki havonta 15–16 órát tölt az interneten – 2000–2200 forint kiadással számolhat, ha az ingyenes szolgáltatót választja. És bár ez az összeg alacsonynak tekinthető, ez év márciusa és szeptembere között nem növekedett az interneten havonta eltöltött összes idő. Az emberek tehát az alacsony költségek ellenére nem interneteztek többet, következésképpen nem a „magas” távközlési és internet-hozzáférési költségek akadályozzák az internet hazai elterjedését – vélekedik *Drajkó László*. Valahol másutt van a probléma, más ok húzódik

meg az internet lassú terjedése mögött. A vezérigazgató szerint ez az ok egyértelmű: drága a számítógép. Köztudott tény, hogy a mobiltársaságok a mobiltelefonok belépési árának szabályozásával képesek a piac fejlődésének ütemét gyorsítani vagy lassítani. Ugyanez a helyzet a PC-piacon is: jelentős piacbővülést lehetne elérni, ha olcsóbban juthatna a lakosság számítógépekhez. Igen ám, de van itt egy komoly probléma – mutat rá *Drajkó László*. Míg a mobilszolgáltatók rendkívül nyereséges cégek, továbbá koncessziós szerződéseik értelmében nem kaphatnak további versenytársakat, addig az internetszolgáltatók veszteségesek, piacuk pedig – nagyon helyesen – teljesen nyitott a verseny előtt. Ilyen körülmények között elképzelhetetlen, hogy az internetszolgáltatók szerepet vállaljanak a PC-k elterjesztésében – vélekedik az Axelero vezérigazgatója. De akkor mi lehet a megoldás?

Nyugat-Európa legtöbb országában az állam a következő utat választotta: lemondott adóbevételeinek egy részéről annak érdekében, hogy a lakosság hoz-

zájthasson a végberendezésekhez. Nem arról van tehát szó, hogy a kormány számítógépeket oszt a lakosság bizonyos rétegeinek, hanem arról, hogy egyes adófajták eltörlése révén a vállalkozói szféra veheti kezébe az ügyet. A gazdaság szereplőinek érdeke, hogy a magasabb szintű munkaerő és szakképzettség érdekében átvállalják a költségeket. Ugyanakkor a kormány sem önzetlenül cselekszik; 3–4, esetleg 5 év múlva ugyanis minden bizonynyal megterülnek az elmaradt adóbevételek, például a megnövekedett internet-hozzáférési díjak többlet-adóbevételeiből.

Jelenleg a magyarországi háztartásokban 500–600 ezer PC van, többségük hároméves vagy annál idősebb. E meglehetősen koros számítógépek technikailag alkalmasak ugyan a böngészésre, tulajdonsaik – a lassúság és a kényelmetlen használat miatt – mégis óztkodnak a netezéstől. És tartózkodásuk teljesen érthető. A gyors és kényelmes internetezésre alkalmas gépek 90 százaléka rendelkezik internetkapcsolattal, nincs tehát pillanatnyilag a lakásokban több olyan PC, amit érdemes volna bekapcsolni az internetbe. Számítógépet kell tehát adni az embereknek, mégpedig jutányos áron. Felvethető az a kérdés is, hogy vajon mekkora szerephez jutnak az internete-

zésnél a mobil eszközök. *Drajkó László* szerint az elkövetkező három évben még elsősorban PC-s eszközökkel fogunk böngészni. Napjainkban ugyanis nem állnak rendelkezésre megfelelő mobilterminálok, és csak ezek megjelenése után, jókora időeltelődással számíthatunk az igazi mobilos alkalmazásokra.

A közeljövőben – de talán még a távolabbi jövőben is – éles határvonal húzható a PC-s internetezés és a mobil eszközök nem beszéd célú felhasználása között. Ha valaki leül a PC elé, akkor minden más tevékenységet félrevesz, és csak a böngészésre figyel. A mobil eszközök – jelenlegi alkalmazás/észletükkel – azonban kevésbé alkalmasak erre, sokkal inkább azonnali, kevésbé mély információkat közvetíthetnek használatuknál bárhol és bármikor.

Érdekes képet kaphatunk a hazai internetpiacról, ha annak méretét – beleértve a távközlési cégek internetforgalomból származó bevételeit, valamint a tartalomszolgáltatók árbevételeit is – összehasonlítjuk az SMS-piac méretével. Előbbi ugyanis nem éri el a mobilszolgáltatók SMS-forgalmából származó bevételt. Ez is lényeges jelzés arra nézve, hogy társadalmi szintű összefogásra volna szükség. Ha ez az összefogás elmarad, akkor a tudás alapú társadalom kialakulása tetemes késedelmet szenved.



Drajkó László: PC-t az embereknek, jutányos áron

Természetes együttélés

Igaz, hogy a beszédforgalom döntő többsége a mobilhálózatokra terelődik át, azt azonban nem lehet állítani, hogy az adatkommunikáció zömét is mobil eszközök indítják és fogadják majd – hangsúlyozza *Sugár András*, a Westel Rt. vezérigazgatója. A mobilvilágnak vannak olyan sajátosságai – mint például a korlátozott sebesség és a viszonylag kis képernyőméret –, amelyek behatárolják a mobil eszközök adatátviteli alkalmazását, következésképpen biztos, hogy hosszú távon is elterjedt marad a PC-s adatkommunikáció. A vezetőkes és a mobilvilág békésen – de persze bizonyos területeken versenyezve – él majd egymás mellett, gyakorlati forgalmat generálva egymás számára. Előbb-utóbb világszerte különböző közösségekbe tömörülnek a felhasználók, mobilosok és PC-sec egyaránt, és



Sugár András: A végső döntés a felhasználóé

a tevékenység, a helyszín, esetleg a napszak határozza majd meg, hogy melyik eszközüket használják. Mind a mobil-, mind a PC-s eszközök folyamatosan fejlődnek, e kétféle fejlődési folyamat hatással van egymásra, és számos új lehetőséget nyit meg. A két terület tartós együttműködésére kell tehát felkészülni, mindkettőnek meglesznek a maguk sajátos alkalmazásai. De vajon mik lesznek a fő – vagy más néven átütő – alkalmazások? Lesznek-e egyáltalán ilyenek? „Mindenki keresi az úgynevezett killer applicationt, de egyelőre senki sem találta meg. Az igazság az, hogy a piac az ügyfelek pénztárcája, képességei, érdeklődése, végzettsége és egyéb szempontok szerint erősen szegmentált, más-más közösségek más-más alkalmazások iránt érdeklődnek” – mondta *Sugár András*.

Érdekes kérdés az is, hogy milyen mobil eszközökkel fogunk telefonálni, adatot továbbítani és fogadni a jövőben. Az emberek természetes törekvése, hogy lehetőleg egyetlen eszközzel elégítsék ki mobilkommunikációs igényüket, ebből a szempontból tehát konvergencia figyelhető meg a palmtopok és a mobiltelefonok között. A Westel vezérigazgatója a telefonszerű eszközök kis előnyét jósolja, abban pedig egészen biztos, hogy elengedhetetlen a mainál nagyobb képernyőméret. Áttörést jelent majd a színes képernyő, a képküldésnek jó esélye van rá, hogy igazi átütő alkalmazássá váljon. Egyelőre nyitott kérdés a billentyűzet elhelyezése, és az is meg kell még oldani, hogy miként használjuk az eszközt, hogyan illesszük a fülünk-höz, ha telefonálni szeretnénk vele. A végső döntést természetesen a felhasználó hozza majd meg, ő dönti el, hogy mi a használható, mi a kényelmes.

Világszerte – és Magyarországon is –, ha nem is túl nagy számban, de vannak már mobil-adatkommunikációs alkalmazások, a hálózatok is egyre inkább alkalmasak arra, hogy a felhasználók éljenek ezekkel a lehetőségekkel. Mint tudjuk, SMS-ezni is lehetett már a GSM-szolgáltatás indulásakor, mégis több

évet kellett várni arra, hogy igazán népszerűvé váljon a rövid szöveges üzenetek küldése. Vajon mennyi időnek kell elteltie ahhoz, hogy a mobil-adatátvitel is hasonlóképpen berobbanjon a köztudatba? Mikorra jósolja a szakember, hogy a mobil eszközöket tömegesen használjuk majd adatkommunikációra?

„Ha átalakul az életvitelünk, ha a mainál sokkal jobban elterjed az otthoni munka, ha lesz elegendő számú vonzó alkalmazás” – sorolja *Sugár András*. „Ha a világ ilyen irányba megy, akkor a mobilitás jelentősége az adatkommunikáció területén is növekszik. Egyelőre azonban nem tudni, hogy valóban ilyen irányban haladunk-e. Ma Magyarországon még gyerekcipőben jár a távmunka, a legtöbb munkahelyen kötött helyen és időben folyik a munka. De bízom benne, hogy egyre több fiatal másként szervezi az életét, és megpróbál a fenti kötelemektől függetlenül dolgozni. Ők újszerűen kötik majd az üzleteket és újszerűen kommunikálnak is. Technológiai akadály nem lesz az áttörésnek, csupán az életvitelünknek kell gyökeresen megváltoznia.”

+online:

www.axelero.hu
www.sz.hu/ujssag_archivum.php
 (2001/26)
www.sz.hu/hirek_arch.php
 (2001. 7. 2., 8. 30.)

+online:

www.westel.hu
www.sz.hu/ujssag_archivum.php
 (2001/28)

Egységes termékpaletta

Mivel a teljes PC-piacot folytonos megújulás jellemzi, a Compaq nemrég egységesítette személyi számítógépeit: bevezette az Evo termékcsaládot. Az új termékvonalat – kiemelve annak legfontosabb jellemzőit – Molnár Imre, Pozsony Balázs és Szelthafner Zoltán, a Compaq Magyarország termékfelelősei, a szakterület pontos ismerői mutatják be.

Egyfajta arculatváltást jelent, hogy minden üzleti célú felhasználásra szánt Compaq személyi számítógépet immár egységesen Evónak hívnak. Az egyetlen kivétel: az internetelésre és személyes használatra szánt kézi gép elnevezése iPaq marad. Megteremtették tehát a hozzáférés alapú kliensgépek egységét, amit már az egész termékvonalon jellemző új szénfekete és ezüstszínű megjelenés is sugall. Ezáltal átfogó ernyő alá került a hordozható gépek és asztali munkahelyek termékpalettája; a legegyszerűbb munkahelytől a kétprocesszoros, szervererősségű munkaállomásokig minden egységes elvek szerint készül.

Evo az asztalon

Napjainkban az asztali gépek uniformizálódnak; e világban üde színfolt az Evo gépek elegáns megjelenése. Minden Compaq Evo munkahely közös jellemzője az egységes, egyszerű felügyelhetőség, a könnyű telepíthetőség. Az Evo gépekkel a Compaq teljes életciklus-menedzselést kínál: a tervezés, a vásárlás, a teljes működtetés és lecsérés fázisában is segíti a felhasználókat, lehetővé téve, hogy azok tevékenységük irányítására, és ne az azt működtető technikára összpontosítsanak.

A kiszámítható költségek szempontjából jelentős az Access on Demand (igény szerinti hozzáférés) beszerzési program megjelenése a közepes és nagyobb szervezetek számára; ez a Computing on Demand (igény szerinti számítástechnika) kezdeményezés része. Ennél a megoldáscsomagnál a szokásos egyszeri nagyobb beruházás helyett havi egységárat kell fizetni, cserébe az ügyfél pontos üzleti igényeihez igazított technológiai szintet – tehát nem csupán gépeket – kap. Az alapsomag többek között tartalmazza az installálást és a garanciát, a help desk szolgáltatást, az idővel jelentkező technológiai frissítéseket és eszközjelentéseket is.

Minden Evo berendezés jellemzője az adott gyártási sorozat stabilitása, azaz minden Evo teljes életciklusa alatt azonos lapkakészletet és meghajtóprogramokat tartalmaz. A technológia fejlődé-

séből adódó változtatások tervezhető módon, a felhasználók előzetes értesítését hónapokkal követő új sorozatban, egy lépésben jelennek meg.

Igaz mindez a legegyszerűbb hálózati munkahelytől, a lemeztelenített, költséghatékony vékony klientstól kezdve a kétféle kiépíthetőségű asztali munkahelyeken keresztül a munkaállomásokig. Az utóbbiaknál a háromféle választható teljesítményű „erőmű” stabilitását, azaz az azonoságát úgy valósították meg, hogy az egyedi igényeket képviselő elemeket az opcionális lehetőségek közé tették; például a felhasználó igénye szerint választhat megjelenítőkártyát a bevizsgált nagy teljesítményű kártyák széles kínálatából.

A biztonságos működés megteremtése rendkívül fontos az Evo munkahelyeken. Ezért a szokásos elakotolható ház és a rendszerüzemeltetést riasztó nyitáserzékelő mellett elektronikus zárat is alkalmaznak. Az illetéktelenek géphasználatát ezen kívül ujjlenyomat-olvasóval és intelligens kártyás ellenőrző rendszerrel lehet meggátolni.

Noteszgépek

Ma már sokan noteszgépet használnak asztali PC helyett; több helyen (esetleg otthon is) dolgoznak, így utazás közben is szükségük van számítógépre. Mivel az irodában többnyire ugyanazt várják el a hordozható gépektől, mint az asztali PC-ktől, az Evo noteszgépek ugyanazt a szolgáltatás-választékot, stabilitást és megbízhatóságot nyújtják, mint asztali társaik. Emellett fontos szempont a mobil-



Pozsony Balázs



Molnár Imre



Szelthafner Zoltán

tás; a választható termékpalettából fejlesztett modell, az N200 például mindössze 2,1 centiméter vastag és csupán 1,1 kilogramm tömegű.

Az előrelátást bizonyítja, hogy lehetőség szerint megőrizték az előző Compaq noteszgépekkel a kompatibilitást: a korábbi dokkoló egységek, memória-modulok és multibay bővíthetők (különböző lemezes egységek, akkumulátorok) az Evo noteszgépekben is egységesen alkalmazhatók.

A Compaq szakemberei az Evo noteszgépek kifejlesztésénél hangsúlyt fektettek a legújabb technika, a vezeték nélküli kapcsolódások kialakítására. Az adóteljesítmény szempontjából ideális, és az esetleges zavaró hatásoktól távoli helyre – az Evo noteszgépek LCD kijelzőjének hátoldalára, a fedélbe – tehető be a MultiPort modul. Az USB összekötétesen alapuló, cserélhető MultiPorttal a különféle vezeték nélküli szabványok, mint a WLAN (vezeték nélküli helyi hálózat) vagy a Bluetooth támogatása már biztosított, és a későbbiekben megjelenő vezeték nélküli szabványokra való áttérés is egyszerűen megoldható.

Tekintettel a vezeték nélküli csatlakozásra és a hordozhatóságából fakadó, részlegesen tűzfalon kívüli használatra, noteszgép esetében talán még fontosabb a biztonsági megoldások megléte. Ezt fizikailag a Kensington lakathely és a merevlemez speciális rögzítése biztosítja az Evókban.

Az asztali gépekhez hasonlóan megoldható az intelligens kártyás bejelentkezés, valamint a felhasználó-azono-

sítás ujjlenyomat-olvasóval. A későbbiekben az ujjlenyomat-ellenőrzéshez nem kell külön eszköz: az érintőpanel egérpótlót erre is lehet majd használni.

Zsebrevágott technika

A vezeték nélküli kapcsolódásban a mobilitás jellegzetes megtestesítője az iPaq kézi számítógép. Alapvetően infrakommunikációt alkalmaz a drótnélküli kapcsolattartásra, de tudása kiegészíthető speciális fedőlapokkal, úgynevezett kabátokkal. Létezik PC-kártyák befogadására képes kabát, amelybe például egy PCMCIA szabványú WLAN csatlakozó tehető. (A Compaq kínálja a túlsó végállomást, a vezeték nélküli fogadóponthoz is a WLAN eszközök hálózatba kötéséhez.) Egy másik kabát tartalmazza a Bluetooth illesztést; ez a szabvány későbbi iPaq modellekbe beépített támogatást kap.

Elmúlt már az az idő, amikor a zseb-számítógépeket egyszerű menedzserkulcshatárként használták csupán (határidőnapló, címjegyzék). A beépített Windows CE 3.0 operációs rendszer lehetővé teszi az asztali számítógépek adatformátumával kompatibilis irodai alkalmazások korlátozott tudású változatainak futtatását is az iPaqon. Még a toll alapú kezelés sem igazi korlát, hiszen létezik opcionális, szétnyitható teljes billentyűzet az iPaqhoz, ez megkönnyíti a szövegszerkesztést, a táblázatkezelést.

Napjainkban természetesen a digitális elektronika levelezés és az internetelés megléte még a hordozható eszközökben is.

Mindez csak az alap, hiszen az iPaq kézi gép mostanra valódi munkaeszközzé vált. Köszönhetően az ingyenesen hozzáférhető fejlesztői csomagnak, meglehetően az egyedi igényeket kielégítő speciális alkalmazások, amelyekre e mellett is láthatunk példát. De vannak általános célú programok is. Ma már nem tűnik utópiának, hogy egy turista egy település digitális térképét az iPaq-jába töltve látogassa végig a nevezetességeket, valamint a fontosabb szórakozó- és pihenőhelyeket is. Egy másik érdekesség a mobilkommunikációhoz nyújt segítséget: az iPaqkal – a diktafon funkció miatt meglévő hardverre építve – akár mobiltelefon nélkül is lehet telefonálni.

Fentiek természetesen csak kiragadott példák, mindez nem jelenti azt, hogy a noteszgépek helyett mindenki iPaq kézi számítógépet fog használni. A 20 deka-gramm alatti össztömegű, színes kijelzős eszköz inkább a fokozott mobilitást kívánó területeken, a noteszgépeket kiegészítő megoldást jelent. 9

+online: www.compaq.hu/evo
www.compaq.hu/termek/kezi_gepek/ipeq/
www.azt.hu/ujssag/archivum.php
 (2001/42)

Szoros együttműködés

A Microsoft eddigi két nagy operációs rendszerét – a Windows NT-t és a rá épülő Windows 2000-et, illetve a Windows 95-öt, 98-at és ME-t – egy operációs rendszer, a Windows XP váltja fel – foglalja össze a cég dot.net stratégiájának lényegét Vityi Péter, a Microsoft Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója.

A Windows 9x-es vonal alatti kernel kompatibilitási okokból magában hordozta a régi windowsos architektúrákat. Ez azt jelenti, hogy a rendszer sokféle, nem microsoftos alkalmazást is futtatott, és ha bármelyikben hiba állt elő, akkor az az egész rendszert magával rántotta. Ugyanakkor az NT-vonal mikrokernel architektúrája az alkalmazásokat csak a saját területükön futatta, s ha ott hibáztak, akkor csak maga a problémás alkalmazás állt meg, a többi program és a rendszer tovább működött. Az idő üzletileg most érett meg arra, hogy az otthoni felhasználóknak szánt operációs rendszer magját is NT-kernel váltás fel.

Számos, munkát könnyítő újítást is bevezettek az XP-ben. Megváltozott például a felhasználói felület; az adott esetben tipikus teendőket feladatmodulok listázzák ki, így a viszonylag járatlan felhasználók is eligazodnak a gépke-

zelésben. Az is lehetővé válik, hogy valaki – persze megfelelő engedély birtokában – otthonról férjen hozzá vállalati géphez, és futtassa a távoli alkalmazásokat. Az XP a multimédiában is nagyot lépett előre; sokkal könnyebbé válik kép-, hang- és videóállományok betöltése, készítése, kezelése és megosztása. A csatlakoztatott eszközt a plug and play funkció azonnal felismeri, s a felhasználót a megfelelő környezetbe helyezi.

Az internethasználat terjedésével az otthoni felhasználók is egyre jobban ki vannak téve a vírusok támadásainak, ennek kivédését szolgálja az XP-be épített tűzfal. A Microsoft különféle frissítési, illetve webszolgáltatásokat is könnyebben elérhetővé tesz az új operációs rendszer révén. Ha a felhasználó például új eszközt csatlakoztat géphez, s annak meghajtója nem található meg az XP installálólemezen, a meghajtószoftver egy-két kattintással letölthető a Microsoft központi adatbázisából – a gyártó webhelyén sem kell keresgélni.



Vityi Péter: Közös munka az XP bevezetésében

A környezettől függő menü – az intelligens munkablakok – az Office XP-ben is megtalálható. Az irodai programcsomag nagyvállalati környezetben való használatát az intelligens címkék is segítik. Lényeges tulajdonságuk az XP-s termékeknek, hogy az operációs rendszer futtatja a régebbi Office-verziókat, és az Office XP is elboldogul a korábbi Windowsokkal, frissítési kényszer így egyik esetben sincs – mutat rá Vityi Péter.

Sokan a Microsoft szeméretét, hogy túl gyors ütemű a fejlesztés, túl gyorsan követik egymást a verziók, a frissítések követetelének. Vityi Péter szerint a felhasználók – leginkább a vállalatok – mindazonáltal mind több funkciót követelnek, és az informatika fejlődése is felgyorsult. A nagyvállalatoknál ugyanakkor tipikusan háromévente frissítenek, így lehet, hogy egy ciklus kimarad. A hardverfejlesztések viszont mindig az új verziókhöz igazodnak, így a cégeknek mérlegelniük kell: akamag-e szoftverberuházással hatékonyabb megoldáshoz jutni.

A Microsoft többek között OEM-partnereken keresztül forgalmazza termékeit

– így az XP-ket is –, e partnerek egyike a Compaq. A Compaq szorosan együttműködött a Microsofttal az új operációs rendszer kifejlesztésében és tesztelésében is, rendelkezésre bocsátva technológiáját és műszaki erőforrásait. Megjegyzendő, hogy a Compaq több mint 15 ezer Microsoft-képesítéssel szakemberrel rendelkezik. A Compaq magyarországi leányvállalatának microsoftos rendszer-mémókei elsősorban nagyvállalatoknál vehetők be, ők – Vityi Péter szerint – garanciát jelentenek a zökkenőmentes bevezetésekhez.

Október 25-étől a Compaq az XP-t is felvette PC-i és noteszgépei választható operációs rendszereinek sorába. Ezzel a vállalat magas használati értéket képviselő hozzáférési eszközökkel, XP-re felkészített magán-, illetve üzleti célú felhasználást támogató rendszerekkel, kis- és középvállalkozások számára kifejlesztett XP-megoldásokkal, illetve szolgáltatásokkal támogatja a Windows XP-re átváltó ügyfeleket. A kis- és középvállalkozói kör számára ez azt jelenti, hogy a Compaq előtelepített XP Pro operációs rendszerrel ellátott, azonnal üzembe állítható PC-ekkel könnyíti meg az új operációs rendszer bevezetését.

+online: www.microsoft.hu
www.sz.hu/hirek_arch.php
(2001. 10. 25., 10. 26.)

Növelni a számítástechnikai élményt

Az Intel az elmúlt években számos jelentős fejlesztéssel lépett a magán- és az üzleti felhasználók elé. A sebesség és a gyorsaság növelése ma már eszköz egy magasabb rendű cél, a számítástechnikai élmény fokozása érdekében – mondja Horst Peter Blank, az Intel közép-, dél- és kelet-európai (CSEE) térségének igazgatója.

– Milyen változásokon estek át a személyi számítástechnika iránti igények az utóbbi évtizedben?

– Régebben megahertzokról és árról szólt a történet; ma ugyan még mindig a gigahertzek és az ár vannak előtérben, de növekvő mértékben számít a megbízhatóság, a stílus, a könnyű használhatóság, a biztonság és a takarékos energiafelhasználás – más szavakkal: a teljes számítástechnikai élmény. A gigahertzek továbbra is szükségesek, mindazonáltal nem elégségesek: az Intelnek mint az iparág képviselőjének tovább kell gondolkodnia, hogy minél teljesebb számítástechnikai élményt tegyen lehe-

tővé. Amiről beszélünk, természetesen a gyorsaság számítási erőn alapul.

Termékeinknél évről évre, ciklusról ciklusra növeljük a MIPS-teljesítményt. Visszamenve a 386-osokig és a 486-osokig, mikroprocesszorainkba folyamatosan új architektúrákat, lebegőpontos egységeket – építettünk be a kapacitás növelése érdekében, később pedig megjelentek a többszintű végrehajtási egységek és a multimédia-funkciók is.

– Melyek a processzorfejlesztés fő területei, és milyen üzleti előny származik ezekből?

– Két fő területről beszélhetünk. Az első az otthoni felhasználóké, ők magasabb szintű digitális élményt, fejlett video-, audio- és képkészítő képességeket szeretnének. Az Intel Pentium 4 processzor ezeket az igényeket elégíti ki. Másodszor itt vannak az üzleti igények. Még mindig akadnak olyan területek, ahol a PC hatékonyságnövelő eszköz, és nem csak a jobban működő, szabványos iro-

dai alkalmazások révén. Az üzleti felhasználók sokféleképpen profitálhatnak a Pentium 4 által lehetővé tett gazdag kliensfunkciókból, például megoszthatják a dokumentumokat, az adatokat, a projekteket, sőt a számítási erőit is. Mindez teljesen új lehetőségeket teremt; gondoljunk csak a különböző országokban lévő erőforrások egyesítésére bonyolult CAD/CAM-projektek esetén. Ezek az alkalmazások nagy feldolgozási erőt követelnek a klientsztől, ugyanakkor az üzleti hatékonyságot is magasabb szintre emelik.

– Mi az Intel PC-piaci stratégiája, mik a tervei?

– Az Intel továbbra is jó minőségű termékeket szállít minden piaci szegmens számára. Ne felejtjük el, mi voltunk az első cég, amely a Celeron 1,2 gigahertzes processzorral 0,13 mikrométeres technológiát szállított a legkedvezőbb árfekvésű számítógépek számára, és a 2 gigahertzen futó Pentium 4 is sikerrel szerepel majd a legnagyobb tömegben értékesített és a legnagyobb teljesítményű gépek szegmensében. Azon vagyunk, hogy ezt az utóbbi terméket is 0,13 mikrométeres technológiára állítsuk át 2002 első negyedében; ez lesz a Northwood nevű processzorunk.

Hosszú távú tervünk, hogy a Pentium 4-es architektúra – a Northwood – a fő PC-architektúra legyen a következő években. A 10 gigahertzes órajelet az évtized második felében tervezzük elérni; a 3,5 gigahertzes változatot már be is mutattuk az őszi Intel Development Forumon.

– Mi jellemzi az Intel és a Compaq közti stratégiai partnerséget?

– Különböző csatornákon számos céggel – OEM-ekkel és multinacionális cégekkel – is együtt dolgozunk. Például a Compaqkal is volt a közelmúltban néhány fontos bejelentésünk, nevezetesen, hogy a nagyvállalati kiszolgálók területe felgyorsítjuk a Compaq Intel-technológiára való áttérését; ez konkrétan azt jelenti, hogy a Compaq a 64 bites kiszolgálócsaládját ezennél Itanium processzorokkal látja el. Ez a lépés, véleményem szerint, meghatározó hatással lesz a nagyvállalati kiszolgáló-piacra. Az Intel továbbá abban is együttműködik a Compaqkal, hogy felgyorsítsák azoknak a jelenlegi és következő generációs kézi mobilkommunikációs eszközöknek és alkalmazásoknak a fejlesztését, amelyek alkalmasak adatokhoz való hozzáférésre, illetve adattovábbításra az interneten.

+online: www.intel.com
www.sz.hu/hirek_arch.php
(2001. 10. 18., 10. 30.)



Horst Peter Blank:
A gigahertzek továbbra is szükségesek

A vékony az igazi

Mintegy 100 munkaadó működik a Vodafone call centerében: az ott dolgozók feladata, hogy telefonon felvilágosítsák a ügyfeleket a céget, illetve az előfizetésüket érintő minden kérdésben.

A cég indulásakor szokás szerint hagyományos PC-ket használtak, azokon futottak az irodai alkalmazások, a böngésző, illetve azokról érték el a különféle vállalatspecifikus ügyfélszolgálati rendszereket (például a számlázást).

Egy ilyen környezet karbantartása azonban viszonylag sok gondot jelent –

mondja **Tivolt Zoltán**, a belső help desk vezetője. A PC számos olyan alkatrészt tartalmaz, amely könnyen meghibásodhat, továbbá a személyi számítógépet könnyen elállíthatják a felhasználók, és oda nem illő programokat is telepíthetnek rá. Ezen túlmenően a felhasználói jogosultságok vagy az erőforrások központi felügyelete sem túlságosan egyszerű, és az ilyen környezet fenntartása is meglehetősen sokba kerül. Korábban egy alkalmazás miatt terminálszervert kellett üzembe állítani a Vodafone-nál, így adta magát az ötlet, hogy a teljes

környezetet alakítsák át: a központi kiszolgálóra ne PC-k, hanem terminálként funkcionáló vékony ügyfélgépek (thin clients) csatlakozzanak.

A call center különösen jó terepet biztosított egy ilyen rendszer kialakítására: minden munkatárs nagyjából ugyanazokat az alkalmazásokat és ugyanarra a célra használja, azonos a platform és a munkakörnyezet is. Nem utolsósorban, az összes alkalmazást használni lehetett a terminálszerverről is. Több gyártó ajánlatát megvizsgálva, végül a Compaq Evo T20 modellt választották: a kiváló műszaki tartalom mellett az igen kedvező ár szolgált a Compaq javára.

Először a terminálszerveren alakították ki a megfelelő alkalmazáskörnyezetet; ennek a tesztelését még hagyományos, de karcsú ügyfélként használt PC-kkel oldották meg.

Amikor kiderült, hogy működik a szerver, csoportokban kezdték felváltani a személyi számítógépeket terminálok-



Tivolt Zoltán:
A call center jó terep

kal. Ez utóbbiakat – hogy kapcsolódni tudjanak a hálózatra, illetve a szerverre – előzetesen konfigurálni kell, de később gyakorlatilag nem kell hozzájuk nyúlni.

Noha a call centerben még nem cserélték le az összes PC-t vékony ügyfélre, a Vodafone munkatársai már érzik a technológia előnyeit. Az erős szervernek köszönhetően gyorsabban és megbízhatóbban működnek a programok, központilag lehet beállítani a felhasználói jogosultságokat és az elérhető alkalmazásokat, nem kell a gépeken egyesével telepíteni vagy eltávolítani a programokat. Ezeknek is köszönhetően komoly – 50 százalékos, vagy ennél is nagyobb – költségmegtakarítást sikerült elérni a Compaq Evók használatával, foglalja össze az előnyöket Tivolt Zoltán. ☑

+online: www.vodafone.hu
www.szft.hu/ujzag_archivum.php
(2001/1, 5)

Sör, csülök, iPaq

Ma már nem elképzelhetetlen látvány, hogy egy sörözőben előkerüljön egy kézi számítógép; az viszont talán kevésbé megszokott, hogy ezek az eszközök a pincérek kezében legyenek. A MOM Parkban lévő Paulaner sörözőben azonban ez a helyzet: a felszolgálók a megszokott jegyzetömb és toll helyett már a modern technikát használják.

A sörözőben vezeték nélküli hálózat működik, ez köti össze a pincéreknek lévő iPaq kézigépeket a puldokon található számítógépekkel, illetve a szintén számítógép alapú POS-terminálokkal. A pincéreknek egyedi azonosítóval és jelszóval kell belépniük az Internet Explorer alatt futó alkalmazásba, így bárki bármelyik gépet használhatja. A program elindítása után lehet felvenni a rendelést: legördülő listából kell kiválasztani az asztalt, majd utána

a kért ételeket és italokat, illetve azok mennyiségét. Az egyes tételekhez megjegyzés is fűzhető – ha mondjuk valaki jég nélkül vagy citrommal kéri az italát –, így ezekre sem kell fejből emlékezni. A beütött tételek ára automatikusan összeadódik, ezáltal azt is tudhatja a vendég, mekkora rést ütött a pénztárcáján az addigi rendelés. A megrendelés lezárásig folyamatosan lehet módosítani vagy törölni is a kívánságokat.

A befejezés gombra kattintva a rendszer a rendelést automatikusan továbbítja a puldokhoz. A Paulanerben négy kiszolgálópult van (Coca Cola, Pepsi Cola, látványkonyha, „nagy” konyha); minden tétel odakerül, ahol az adott ital- vagy ételfajttával foglalkoznak. A pultnál az aktuális rendelés nyomtatott

formában is megjelenik, a papíron az asztalszám is szerepel. Ennek következtében gyorsabb a kiszolgálás – hiszen a pincér még az asztalnál van, amikor a pultnál már tudják, hogy mit kell kivinni –, és a felszolgálást is bárki megcsinálhatja, nem kell annak, aki a rendelést felvette.



A rendelés a vezeték nélküli hálózaton a pénztárgépbe is eljut, így fizeteskör egy gombnyomással előállítható a számla. Ha a vendég ífás számlát kér, az adatait csak a POS-terminálnál lehet bevenni, de a fogyasztott tételek jegyzéke adigra már a gépben van.

A söröző munkatársai szerint a rendszer még küzd némi gyermekbetegséggel, de amikor sok a vendég, számottevően gyorsítja a munkát. Az adatbevitel ugyan lehetne gyorsabb is – az érintőképernyőnek is megvannak a hátrányai –, ám összességében sokkal kevesebb a hibalehetőség, mint eddig. ☑

+online: www.compaq.hu/termek/kezi_gepek/ipaq/

Nemcsak jó, de szép is

A Vivendinek régi kapcsolata van a Compaqkal – meséli **Karl Tamás**, a távközlési szolgáltató informatikai igazgatóságának osztályvezetője –, a személyi számítógépek túlnyomó többsége Compaq-termek. Az eltérő jellegű munkahelyeken több modell is megtalálható. A műszaki-tervezői területeken, ahol fontos szempont a megbízhatóság és a bővíthetőség, különféle hagyományos kivitelű Compaq Deskpro modelleket használnak.

A szűkebben vett irodai környezetben azonban a bővíthetőség helyett más szempontok kerülnek előtérbe: a megbízhatóság, a könnyű felügyelhetőség és karbantartás, és nem utolsósorban az esztétikum. Ezért, amikor mintegy másfél évvel ezelőtt megjelentek a piacon az iPaq asztali gépek, a Vivendi élt a lehetőséggel és tesztelésre vásárolt az új modellel. A gépek az összes fent említett követelménynek maradéktalanul megfeleltek, ezenfelül még csendesek is, és kisebb helyet foglalnak, mint a hagyományos asztali gépek. Teljesítményben nem kényszerült kompromisszumra a cég: a legkisebb iPaq is 500 megahertzes Pentium III processzorral, legalább

8 gigabájtos merevlemezzel és 128 megabájttal memóriával van felszerelve. A gépek annyira beváltak, hogy mostanra már a Vivendinél használt mintegy 1200

asztali gép közül 500 iPaq. Az iPaq gépek többségén Windows 2000 operációs rendszer fut (némi lyiken még Windows 98), plusz a szokásos irodai alkalmazások (a Vivendi esetében a Microsoft Office), a GroupWise levelezőrendszer, valamint más (például projektkezelő) szoftverek. Egyes szervezeti egységeknél üzleti alkalmazásokat is futtatnak ezeken a gépeken.

Az iPaq számítógépek felügyeletét a hagyományos Compaq eszközökkel, illetve a Novell ZENworks használatával oldja meg a vállalat. Karl Tamás szerint a gépek jóformán nem igényelnek karbantartást: másfél év alatt a több száz iPaq számítógép közül egyetlenegy hibásodott meg. Az alacsonyabb beszerzési árral együtt ez komoly költségmegtakarítást tesz lehetővé a hagyományos asztali gépekkel szemben. ☑



Karl Tamás: Megbízhatóság, könnyű felügyelhetőség

+online: www.vivendi.hu
www.szft.hu/ujzag_archivum.php
(2001/23)

Windows XP – nem csak élmény, üzlet is



A Windows XP megjelenésével a Microsoft egyesíti az otthoni és üzleti felhasználóknak szánt operációs rendszer vonalait: végleg megszűnik a kényszerű visszamenőleges kompatibilitás miatt nem túl stabil architektúrájú Windows 9x platform, és a szerepét a megbízható NT/2000 kernel alapú rendszer veszi át. A Windows XP Home és Professional változatainak kódalapja teljesen egyező, ebből az egységesítésből mindenki profitál: a szoftverfejlesztőknek nem kell két platformra írniuk a programokat, a hardverkészítőknek is csak egy oprendszerre kell eszközmeghajtót írni kettő helyett és a felhasználók is ugyanazokat az alkalmazásokat futathatják mindkét változaton, ugyanolyan teljesítmény és stabilitás mellett.

Home és Professional

Mi is akkor a különbség a Home és Professional változat között? A Professional olyan plusz funkciók kaptak helyet, melyek a nagyvállalati munkaállomásként való használatot teszik lehetővé – így pl. csak a Pro lehet tagja egy Windows tartománynak (domain), a helyi és az Active Directory címtárszolgáltatás csoportházirendjei, de még a helyi házirendek is csak a Pro változaton használhatók. A Pro ezenkívül titkosított fájlrendszert (EFS), kapcsolat nélküli mappákat, központi profilokat, a mappák átirányíthatóságát biztosítja, ami főleg notebook felhasználóknak előnyös. A Home változaton az NTFS fájlrendszer egyszerűsített jogosultságkezelést biztosít csak, ugyanez vonatkozik a hálózaton megosztott mappákra is. Csak a Pro-ban használhatók a működés közben átméretezhető dinamikus partíciók, az IIS 6.0 webservert is a Pro része, a Home nem tartalmaz semmilyen webkiszolgálót. Az egyidejű bejövő hálózati kapcsolatok maximális száma a Home esetében 5, míg a Professional 10-et enged. Többnyelvű változat is csak a Professional-ból fog készülni, ez a multinacionális cégeknél elengedhetetlen.

64 bit

Október 25-étől már kapható az Intel Itanium processzort támogató Windows XP Professional 64 bites változat is. A 64 bites munkaállomás nagy teljesítményű memóriát tervező és elemző (CAD, CAA) szoftverek, pénzügyi elemző alkalmazások, kép- és video feldolgozó programok futtatását teszi lehetővé. A 64 bites Windows XP használatának előnye, hogy az egységes munkaállomás platform könnyebben menedzselhető központilag, illetve a 32 bites irodai és üzleti alkalmazások futtathatók a 64 bites tervező vagy elemző célgépeken is. A Microsoft a 64 bites .Net Enterprise Server kiszolgáló alkalmazásokat hamarosan megjeleníti 64 bites változatban – a Windows 2000 Advanced Server-nek már idén szeptember óta kapható, szintén OEM forgalmazásban 64 bites ún. Limited Edition változata.

Nincs „XP Server”!

A Windows XP család csak munkaállomás operációs rendszer – eddig az NT vonal kiszolgálói és munkaállomásai

egyszerre jelentek meg (NT 4.0 Server és Workstation, Windows 2000 Server és Professional), a Microsoft viszont most szakít a hagyományokkal. A Whistler kódnévre hallgató fejlesztés kiszolgáló ága csak 2002 tavaszán fog megjelenni, és a Windows.Net Server nevet fogja viselni. A Windows.net Server családnak Standard, Advanced, Datacenter, 64 bites, Small Business és Embedded változata is lesz. A Windows XP munkaállomás új funkcióit a Windows 2000 Server Active Directory környezetből is ki tudjuk használni, sőt, várható, hogy ez a felállítás lesz a legelterjedtebb vállalati környezetben.

Teljesítmény

Egy áttérésnél rögtön felmerül a kérdés, hogy vajon mik az erőforrásigények. Az ajánlott rendszerkonfiguráció PII 300 MHz, és 128 MB RAM, a hivatalos adat helyett azonban érdemes a szubjektív tapasztalatokat megnézni – ugyanazon a hardveren frissítve milyen benyomásunk lesz az új rendszer sebességét illetően. Az eTesting Labs független tanulmánya szerint a Windows XP mind a Windows 2000-nél, mind a Windows 98/98SE/ME változatoknál gyorsabb már 128 MB memóriával is. Nem véletlen, hiszen alapvető fejlesztési cél volt a sebesség növelése (a felhasználói élmény, experience ugyanis ezen alapszik) – konkrétan a rendszerindítás, az alkalmazások indítása és használata, a hibernálás, a készenléti állapot használata lett mérhetően gyorsabb.

(<http://etestinglabs.com/main/reports/microsoft.asp>)

Stabilitás, megbízhatóság

A jól megírt Windows 2000-es eszközmeghajtók kompatibilitásuk az XP-vel. A stabilitást biztosítja, hogy az XP rendelkezik egy beépített eszközzillesztő tiltólistával (Driver Protection List), amely olyan nem XP kompatibilis eszközzillesztőket tartalmaz, melyek kritikus hibát okoznának – telepítésük után nem indulna a rendszer, vagy adatvesztéshez vezetnének. Ez a tiltás nem kapcsolható ki, a felhasználó a saját felelősségére sem ronthatja ez a rendszert (ne keverjük ezt az alá nem írt meghajtók blokkolásával, ami egy ettől függetlenül használható funkció az XP-ben, ami viszont kikapcsolható). A tiltólista a Windows Update oldalról frissíthető, ez már opcionális. Hasznos funkció a Millennium változatban lévő rendszer-visszaállítás (System Restore) továbbfejlesztése. Az XP-ben a rendszer egy pillanatnyi konfigurációs állapota rögzíthető, innen a változások tranzakciószerűen rögzülnek. Egy későbbi hiba esetén (rossz alkalmazás, vagy eszközzillesztő telepítése után) vissza tudjuk „görgetni” a változásokat bármelyik korábbi időpontra.

Az Office XP-nél találkozhattunk először a hibajelentés (error reporting) funkcióval, mely immár a Windows XP-nek is része. Az előforduló rendszerhibákról a gépünk jelentést generál rögzítve a körülményeket, ezt elküldhetjük interneten közvetlenül a Microsoft-nak, így közvetlenül visszacsatolást adunk a fejlesztőknek. Vállalati környezetben át lehet irányítani ezeket a hibajelentéseket egy központi eszközhöz (Corporate Error Reporting Tool), amivel egyrészt központilag szűrhető, mit akarunk továbbítani a Microsoft-nak (ha egyáltalán akarunk valamit), illetve a hibák elemzésével egy proaktív Help Desk funkciót valósíthatunk meg.

Átállítás vállalati környezetben

Sokszor gondot jelent átállásnál a felhasználók adatainak és beállításainak mentése a munkaállomásokról – az XP erre egy központi eszközt ad (File and Settings Transfer Wizard), amivel teljes felhasználói állapot átköltöztethető az új gépre, akár Win95/98/ME/NT4/2000-esről való áttérésnél is. Nem csak az operációsrendszer beállítások, és a felhasználó fájllai, hanem az alkalmazások beállításai is költöztetésre kerülnek. A Microsoft alkalmazásokon kívül az eszköz számos külső gyártó alkalmazásának beállításait is tudja költöztetni, parancssoros változata teljesen testreszabható, vállalati környezetben automatizálható.

Alkalmazáskompatibilitás

Egy üzletileg fontos alkalmazás inkompatibilitása blokkolhatja az új rendszerre való áttérést. A Windows XP-ben gondoltak erre – a grafikus felületről programonként állítható ún. alkalmazáskompatibilitási szintekkel korábbi rendszerek működése „emulálható” – Windows 95, 98, NT4, 2000-es szintet választhatunk az alkalmazáshoz. Valójában ezek a szintek olyan javításokat (fix-eket) kapcsolnak be, amelyek a korábbi programok nem keresztpatformos rendszerhívásait kapják el, és cserélik ki XP-s megfelelőikre valós időben. Az XP-ben lévő beépített alkalmazáskompatibilitási adatbázis több, mint ezer gyári program javításait tartalmazza, ha ezeket telepítjük az XP-re, a beépített adatbázisnak köszönhetően minden további nélkül futni fognak. Az adatbázis vállalati környezetben a saját belső vagy egyedi fejlesztésű alkalmazásaink javításaival is bővíthető: az ún. Application Compatibility Toolkit tesztelő és elemző eszközeinek segítségével ezeket úgy tehetjük kompatibilissé, hogy nem kell átírunk az eredeti kódot, csak a megfelelő javításokat kell bekapcsolnunk hozzá.

Menedzselhetőség

Számos új parancssori eszközt és szkriptet tartalmaz az XP, melyek a rendszerfelügyeletet könnyítik meg. Több, mint 200 új csoportházirend beállítást használhatunk a munkakörnyezet testreszabására és szabályozására. Ezeket az új házirendeket egy Windows 2000 Active Directory címtárszolgáltatással is érvényre juttathatjuk, csupán a házirend sablonokat kell frissíteni az új beállításokkal. Talán az egyik legfontosabb újdonság a szoftverfuttatást tiltó házirend, egyértelműen tilthatjuk vagy engedélyezhetjük állományok használatát: digitális MD5 hash-t képezhetünk bármilyen állományból, ami alapján a belső futtatható kód mindig azonosítható, még ha a név, kiterjesztés, útvonal adatokat át is nevezi a felhasználó. Szkriptek és telepítőcsomagok digitális tanúsítványokkal aláírhatók, és szintén házirenddel szabályozható azon tanúsítványok listája, melyekkel aláírt szkriptek futtathatók.

A rendszer távoli támogatását biztosítja a Távsegély (Remote Assistance) funkció, mellyel távolról átvehető és vezérelhető egy XP képernyője – a megfelelő biztonság-felügyelet (engedélyek kérése, titkosítás) és központi szabályozhatóság természetesen beépített ennél a funkciónál is.

Notebook felhasználók

A távoli elérés esetében a legfontosabb újdonság a Távoli Asztal (Remote Desktop) funkció. Ez tulajdonképpen az XP munkaállomásba épített egyfelhasználós terminálszerver, mellyel abba a munkamenetbe csatlakozhatunk bele amit az asztali gépen éppen ott hagyunk – egyszerű lehetőség otthoni munkára, tárgyalókból, más épületekből való vállalati elérésre. Az új terminálszerver a korábbi 256 helyett 16 millió szintet kezel, helyi lemezek, nyomtatók, portok, vágólap és smart card átirányítást biztosít. A hálózati szolgáltatások közül új a PPP over Ethernet (ADSL és kábeles internetszolgáltatók más nálunk is támogatják), a TCP/IP over IEEE 1394 (400 Mbps kapcsolat FireWire soros vonalon), a hálózati eszközök automatikus konfigurálását biztosító univerzális Plug'n'play, és az automatikus konfigurációt biztosító Wireless LAN támogatás is.

A Windows XP magyar változata rekordidő alatt készült el, a Microsoft Magyarország november 22-én a Madách színházban mutatja be az új terméket.

(X)

Horváth Tamás
rendszermérnök
Microsoft Magyarország

LENNE NÉGY ÉRVÜNK AZ EVO MELLETT...



COMPAQ EVO TERMÉKCSALÁD

- A SZÁMÍTÁSTECHNIKA EVOLÚCIÓJA.



Az új Compaq Evo Desktopban szériaafelszereltségként találja korunk legmodernebb proceszszorát, 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, 3 év teljes körű Compaq CarePaq garanciakiterjesztés, a Windows XP-re felkészített rendszer, versenyképes ár: 199 900 Ft+áfa*. Compaq Evo termékcsalád. Mindazoknak, akik a fejlődést választják.

* 1,5 GHz Intel® Pentium® 4 processzor • 20GB HDD • 128MB SDRAM • 48x CD-ROM • Intel® Pro 100 + hálózati kártya • AC'97 hangkártya • Desktop ház • Microsoft Windows 98 operációs rendszer (magyar nyelvű) • Intel® 845 lapkakészlet • 16MB nVidia videokártya • 3 év teljes körű, helyszíni garancia



Windows®XP with Pentium®4
processor optimizations

INNOVATÍV

VÁLLALATI MEGOLDÁSOK

A VILÁG BÁRMELY PONTJÁN

www.compaq.hu

A Compaq személyi számítógépein jogtisztan 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