

COMPUTERWORLD

SZÁMÍTÁSTECHNIKA



ERP-MEGOLDÁSOK

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP | ALAPÍTVÁ 1969 | WWW.COMPUTERWORLD.HU | 2004. ÁPRILIS 27. | XIX. ÉVFOLYAM 18. SZÁM



Tréningkamion

Ingyenes tanfolyamon vehetnek részt a középiskolai tanárok **6. oldal**



Noteszek az LG-től

Az LS50-et DVD±RW optikai meghajtóval szállítják **17. oldal**



Mozgó számok mobíliában

Itthon is enyhén emelkedik a vezetékes előfizetők száma **22. oldal**



Virtuális panaszok irodája

Közvetíteni kell a digitális szolgáltatók és a felhasználók között **26. oldal**

OLCSÓBB TELEFON ÉS INTERNET

A Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa (NHHT) közzétette a vezetékes szolgáltatók referencia-összekapcsolási ajánlataival (RIO) kapcsolatos határozattervezetét. Ez jelentősen mérsékelné a távközlési szolgáltatók egymással szemben alkalmazott nagykereskedelmi díjait. A nagykereskedelmi díjak várhatóan már június elejétől csökkennek. Ennek nyomán az NHHT a kiskereskedelmi telefon- és internet-tarifák mérséklődésére számít.

(Olcsóbb... • Folyt. a 5. oldalon)

RAZZIA A KOLLÉGIUMBAN

Két számítógépet foglaltak le április 21-én az ORFK munkatársai a Budapesti Műszaki Egyetem Kármán Tódor kollégiumában. A számítógépek tulajdonosait kihallgatták, az akcióban az FBI egyik munkatársa is részt vett. A hatóságok szerzői joggal védett digitális anyagok – zenék, szoftverek, filmek – után kutatnak. Az összehangolt akció során 10 országban 200 számítógépet foglaltak le.

FrameMaker 7.1



Az a tipográfiai kultúra, amit a nyugati civilizáció a Gutenberg óta eltelt fél évszázadban halmozott föl, gyakorlatilag megsemmisült az elmúlt húsz esztendő folyamán, napjainkban már a csödeljárás folyik. Aki manapság kézbe vesz egy közepes vastagságú, de jól megírt tipográfiai tankönyvet, és képes az olvasottaknak legalább negyven százalékát megjegyezni, túlképzettnek tekinthető. Persze az ilyenek nincsenek sokan.

(Az író... • A teljes cikk a 10. oldalon)

Politikai üzenetű féreg

Magyar fejlesztésű, magyar nyelvű féregvírus terjed az interneten.

A kevésbé veszélyes féreg, a Zafi tömeges levéláradatot okoz, illetve politikai üzenetet jelenít meg

Megjelent az első magyar nyelvű magyar vírusíró által készített féregvírus. A W32/Zafi@MM tömeges levéláradatot okoz, amely önmagát elküldi a fertőzött gépen talált e-mail címekre, kivéve a nagy vírusirtó szoftvereket gyártó cégek e-mail címét. A megfertőzött gépen 2004. május elsején politikai jellegű üzenet jelenik meg, az üzenet aláírója Hazafi, aki a pécsi Snaf Team tagja. A beérkező levél arról értesíti a felhasználót, hogy képeslapja érkezett egy kitalált nevű feladótól. A megadott internetcím, ahonnan a képeslap letölthető, hibás, a mellékelt .com kiterjesztésű fájl tartalmazza a féregt.



A féreg a rendszerleíró adatbázisban végez módosításokat. Bemásolja magát a System könyvtár alá, egy nyolc karakter hosszú, véletlenszerűen elnevezett .exe kiterjesztésű fájl formájában.

A féreg a Windows indításakor indul, a <http://www.google.com> kipróbálásával keres aktív internetkapcsolatot.

Bartha Hedvig, a Symantec Képviselet marketingmenedzsere a Számítástechnika érdeklődésére megnyugtatóan, hogy nincs szó eget rengetően veszélyes féregről, ez a Symantec ötös skáláján csupán kettes veszélyeztettségű. A féreg főleg Magyarországon terjedt el, ezt támasztja alá az a tény, hogy a terjedéséről szóló jelentések több mint hatvan száza-

léka belföldről érkezett a vállalkozás vírusfigyelő központjába. Az esemény nagy publicitást kapott, mert magyar féregről van szó. Az erőteljes informálás hozzájárult ahhoz, hogy a hét elején elindult féreg terjedése a hét végére megtorpanjon. A Symantec marketingmenedzsere reméli, hogy a magyar vírusirtók a példán felbuzdulva nem kezdenek el masszív vírusírásba.

A magyar W32/Zafi@MM (Zafi) a leggyorsabban terjedő féreghez, a MyDoomhoz képest átlagosan egyharmadával lassabban terjedt – áll a McAfee Security jelentésében. Az energetikai cégeknél elfogott, Zafival fertőzött üzenetek száma 11 ezer volt, míg

MyDoomból csupán 10 ezer darabot szűrték ki. Az ipari nagyvállalatoknál 800 Zafi/8000 MyDoom az arány, pénzügyi cégcsoportoknál 3000/6000, építőipari cégcsoportoknál 400/5000, közigazgatási szervezeteknél ugyanez 2000/12 000, telekommunikációs cégeknél pedig 1000/12000. A McAfee olyan szervezeteket vizsgált, ahol 2-3 ezer közötti a számítógép-felhasználók száma.

Barna Tamás, a McAfee Security kelet-európai műszaki vezetője szerint míg a Zafi féregnél leginkább lélektani megfélemlítésről beszélhetünk, addig a MyDoom esetében komolyabb volt a fenyegetettség. Szerinte a ma piacon lévő megbízhatóbb vírusvédő szoftverek mindegyike állományfrissítés nélkül is képes volt a féreg detektálására.

VASS ENIKŐ

GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS AZ ÚJ TAGÁLLAMOKBAN, % (2002-2004)



ÁRA: 351 FT



E-mail, Internet, Chat, fax vagy telefon? A Kapsch multimédiás Contact Centere segít Önnek az ügyfélekapsolatok professzi-
onális kezelésében. A testre szabott megoldásokról szívesen tájékoztatjuk Önt: **Kapsch TeleCom Kft.** | H-1113 Budapest
Bocskai út 77-79. | Tel. 06 1 372 6400 | kapsch.telecom.hu@kapsch.net | www.kapsch.hu | www.kapsch.net

kapsch >>>
communication leadership



Aki az ügyfeleit kifogástalanul szolgálja ki, a Kapsch Contact Center segítségével kommunikál.



Fenn a Superbird-6



Április 15-én felbocsátották a Superbird-6 távközlési műholdat. A Japán Space Communications Corporation (SCC) által 2001 szeptemberében megrendelt Boeing 601 típusú műholdat egy Atlas IIAS hordozórakétán lötték fel a floridai Cape Canaveral indítópadról. Feladata az üzleti kommunikációs szolgáltatások erősítése Japán területén. A műholdon 23 aktív Ku sávú és 4 Ka sávú transzponder használható. www.szt.hu/cikkek/superbird6

www.szamitastechnika.hu

együttműködésben a FigyelőNettel

2004. ÁPRILIS 27.

Öt megapixel a Trusttól



Új, nagy felbontóképességű digitális fényképezőgépet mutatott be a Trust. A 1490Z PowerC@m Optical Zoom fényképezőgépnek háromszoros optikai és négyszeres digitális nagyítású zoomja van, belső memóriája 14 megabájt. Az eszköz kezeli az SD és MMC memóriakártyákat, s a kész fényképeket JPEG-formátumban tárolja el.

A 1490Z az állóképek készítése mellett videóklipet és hangfelvételek készítésére is alkalmas. Az eszköz 4 centiméteres képátlójú TFT LCD színes képernyője használható keresőként, egy tárgy nagyításának előzetes megtekintésére, illetve a menü funkciók megjelenítésére. A TFT-képernyővel és a gombokkal a felhasználó megváltoztathatja a fényképezőgép beállításait is. www.szt.hu/cikkek/trust_1490z

TARTALOM 18.HÉT

AKTUÁLIS

4

TERMÉK ÉS TECHNOLÓGIA

10

TRENDEK ÉS MEGOLDÁSOK

18

INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM

24

- 4 CÉGVLÁG
- 4 ÚJ SZOLGÁLTATÓ: TELE 2
BÖHM MÁRIA
- 4 OLCSÓBB TELEFON ÉS INTERNET
- 4 NAGY ÜZLET LEHET AZ ERP
- 4 EU-PÁLYÁZATI TÁJÉKOZTATÓ
MAKK ATTILA
- 4 MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?
- 5 JÓ ÜZLET A BIZTONSÁG
MAKK ATTILA
- 5 e-go HÍREK
- 5 FONTOS A TÁJÉKOZTATÁS
MAKK ATTILA
- 5 IVSZ-SAROK
- 5 BEA TECHNOLÓGIAI NAP
MUNKATÁRSUNKTÓL
- 6 ÉVI NEGYVENSZÁZÁLEKOS NÖVEKEDÉS
LAKATOS MÁRIA
- 6 TRÉNINGKAMION
- 6 KOMMUNIKÁCIÓ MINDENKINEK
BARABÁS BALÁZS
- 7 BANKOK ÉS CSOMÓPONTOK
- 7 A FELKÉSZÜLÉS JEGYÉBEN
- 8 VIDÉO, KOLLEKCIÓ

- 10 AZ ÍRÓ, A KÉPKERETEZŐ,
MEG A KÖNYVNYOMTATÁS
A szerző a FrameMaker kiadványszerkesztő legfrissebb, 7.1-es verzióját ismerteti meg olvasóinkkal két részben. Ezúttal dolgozatának 1. részét olvashatjuk
VÁNGSA ISTVÁN
- 13 AZONNALI ÜZENETKÜLDŐK
Vajon melyik a legjobb? Melyiket válasszuk? – merül fel a kérdés
HORVÁTH ADÁM
- 15 BIZTONSÁG
- 15 KI VAN BIZTONSÁGBAN? III. RÉSZ
Ezúttal a vállalati informatika egyik általános kérdéseivel, a felhasználók azonosításával foglalkozik a cikk
CSÓRIÁN SÁNDOR
- 16 PENGESZERVER HP-MŰHELYBŐL
MAKK ATTILA
- 17 HAZAI PIAC
ÖSSZEÁLLÍTOTTA: CSÓRIÁN SÁNDOR
- 17 HÍREK A TECHNOLÓGIA VILÁGÁBÓL
SZERKESZTETTE: HORVÁTH ADÁM

- 18 CSOMAGOLT MEGOLDÁSOK
A kis- és közepes vállalatok egyre hevesebb versenyre számíthatnak, ezért elengedhetetlen számukra az üzleti folyamatok optimalizálása, a műveleti költségek csökkentése, a vásárlók megszerzése és megtartása
MOZSIK TIBOR
- 20 A HANG HATALMA
Hogyan lehet gördülékenyebbé tenni a telefonos ügyintézés, a call centerek munkáját?
TRAUTMANN BALÁZS
- 21 ÜZLETI TANÁCSADÁS: PRÓBAJÁRAT
A vállalatirányítás korszerűsítésének fontos része az üzleti tanácsadás. Európában egyre inkább meghonosodik, de hazánkban is egyre több nagy- és közepes vállalat él vele
TRAUTMANN BALÁZS
- 22 TELEKOMMUNIKÁCIÓ
- 22 MOZGÓ SZÁMOK MOBILÍÁBAN
BÖHM MÁRIA

- 24 TANULÁSI STRATÉGIÁK
A távoktatás első elemei már a 19. században megjelentek, s a 20. század végére sok nyugati országban elterjedt ez a forma. Vajon mi a helyzet nálunk? Ezt mutatjuk be a Gábor Dénes Műszaki Főiskola, Magyarországon az első távoktatási képzést megvalósító intézmény példáján
KOVÁCS MAGDA-ÁGOSTON GYÖRGY
- 26 VIRTUÁLIS PANASZOK IRODÁJA

<http://www.felhasznalovedelemi.hivatala.hu>

Megalkult az Informediátor, az információs társadalom felhasználóvédelmi hivatala. Vajon hogyan védi meg az IT-szolgáltatók igénybe vevőit, milyen fogyasztóvédelmi feladatokat fog ellátni?
VASS ENIKŐ



- 8 MEMÓRIA MÁSKÉPPEN
HORVÁTH ADÁM
- 9 SAP AZ OLAJIPARBAN
EGYSÉGES FELÜGYELET
BARABÁS BALÁZS
- 9 VELEMÉNY
MAGYAR VÍR(T)US
VASS ENIKŐ

A hatékony online ügyintézés megteremtéséhez a közigazgatási törvény változtatására van szükség. Egyelőre nem tudni, mikor lesz kész a végleges változat. Az online ügyintézés törvényi szabályozás nélkül lehetetlen, de annak megléte sem jelenti az internetes adminisztráció azonnali megszületését. Végrehajtásához megfelelő hardver- és szoftverellátottságra, képzett szakemberekre is szükség van.

www.szt.hu/cikkek/hianyok (2003. 05. 13.)

CÉGVILÁG

A SYBASE mobilfejlesztő eszköze, a Pocket PowerBuilder nyerte a CMP Software Development Magazin által idén 14. alkalommal odaítélt Productivity díjat. A döntés a Sybase termék hatékonyságának elismerése mellett egyben a mobilfejlesztői környezetek növekvő fontosságát is jelzi. A Sybase Pocket PowerBuilder olyan új, gyors alkalmazásfejlesztést támogató eszköz, amely felgyorsítja a vállalati célú, mobil és vezeték nélküli Pocket PC-s alkalmazások létrehozását.

A UNISYS CORPORATION egy részvényre eső nyeresége 2004 első negyedében 30 százalékkal növekedett az egy évvel korábbi időszakhoz képest. A nyugdíjelszámolás hatásának leszámitásával a Unisys 2004-es első negyedéves nettó jövedelme 44,0 millió dollár volt, amely összesített részvényenként 13 centnek felel meg. Összehasonlításként, 2003 első negyedében a nettó jövedelem 34,2 millió dollár. A nyugdíjelszámolás negatív hatást gyakorol majd a vállalati eredményeire.

Az IBM érte el a legnagyobb gyári árbevételt 2003-ban a szalagos meghajtók piacán – állapította meg a Gartner Dataquest nemrégiben közzétett jelentése. Az IBM az eladott darabszámot tekintve is komoly növekedést produkált, és – az LTO Ultrium töretlen népszerűségének, valamint a 2003 szeptemberében bevezetett IBM TotalStorage Enterprise Tape Drive 3592 gyors elfogadásának köszönhetően – növelte részesedését a szalagos meghajtók összesített piacán.

Nagy üzlet lehet az ERP

Egyre nagyobb érdeklődéssel fordulnak a globális szereplők a magyar kis- és középvállalati, valamint az ebbe a kategóriába sorolt önkormányzati szektor felé. Ennek egyik állomásaként a Microsoft bejelentette, hogy partneri megállapodást kötött a rEVOLUTION Software-rel, így a magyar és görög magántulajdonban lévő, egyre markánsabb piaci szereplővé váló középcég a nemrégiben felvásárolt Navision-termékek licencét értékesíti Microsoft Business Solution Partnerként. Mint Vityi Péter, a Microsoft magyarországi ügyvezető igazgatója elmondta, az elmúlt évben megháromszorozódott a kisvállalati szektorból származó bevételek.

Bódog Norbert, a rEVOLUTION ügyvezetője hozzátette: a Navision meg-

Új szolgáltató: Tele 2

Magyarországon is megjelent a lengyel és a cseh távközlési piacon már működő, svéd alapítású Tele 2 alternatív telefon-társaság. Az 1993-ban alapított társaság Európában igyekszik mérsékelt áron lakossági telefonhívásokat kínálni. Az európai liberalizáció kezdete, 1998 óta több mint 23 országban összesen 22 millió előfizetőt szerzett, bevétele több mint 4 milliárd euró. A cég előbb a vezetékes piacon ad kedvező áru szolgáltatásokat, s nem tükkölt célja, hogy később mobiltelefonos, internetes szolgáltatásokat és adat-szolgáltatásokat is felvegyen kínálatába.

A Tele 2 nem fog semmilyen infrastrukturális beruházásba, szolgáltatásait egyes-egyedül a már meglévő hálózatok tulajdonosaival kötött megállapodásokra alapozza. Magyarországon egyelőre a Matáv területén indít szolgáltatást; ké-

sőbb a regionális társaságokkal is szerződést szeretne kötni. Nem kér havidíjat, kedvezményes tarifáit azonban csak azok használhatják, akiknek van a Matávval valamilyen előfizetési szerződésük. Helyközi, belföldi, mobil és nemzetközi összekapcsolásokat kínál, helyi hívásokat nem. Az előfizetést és helyi beszélgetések díját változatlanul a Matáv számlázza; a Tele 2 árai csupán a négy előhívózámmal indított többi beszélgetésre vonatkoznak. A társaság 20–40 százalékkal alacsonyabb tarifákat ajánl annak a körnek, amely a felsorolt négy területen használja a szolgáltatásait.

BÖHM MÁRIA

+online: www.tele2.hu

Olcsóbb telefon és internet

(Folytatás az 1. oldalról)

Az öt hazai vezetékes szolgáltató (Matáv, Emitel, Invitel, Hungarotel, Monortel) – amely jelentős piaci erővel rendelkezik –, január 15-én benyújtotta referencia-összekapcsolási ajánlatát. A RIO-kat a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa műszaki, közgazdasági és jogi szempontok figyelembevételével elemezte. Az általuk közzétett határozattervezetben szereplő összekapcsolási díjak lényegesen alacsonyabbak a jelenleg érvényben levőknél. Új eleme a szabályozásnak, hogy 2004-től az internet-hozzáférést díjat is költség-alapon kell a vezetékes szolgáltatóknak meghatározniuk a közvetítő, illetve internetszolgáltatók felé. Az érintettek május 11-ig tehetnek észrevételt a határozatter-

vezettel kapcsolatban. Ezt követően az NHH az észrevételeket feldolgozza, és a határozattervezetet véglegesíti. Ezután a megállapított díjakat a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóknak várhatóan június 1-jétől kell alkalmazniuk. Bár a RIO-k közvetlenül csak a szolgáltatók egymás között alkalmazott nagykereskedelmi díjait határozzák meg, az NHH azt reméli, hogy a nagykereskedelmi díjak várható mérséklődése a kiskereskedelmi távközlési és internettarifák csökkenését is maga után vonja.

MUNKATÁRSUNKTÓL

+online: www.nhh.hu

A rEVOLUTION tervei szerint a partneri kapcsolat kialakításához szükséges befektetések – például jelentős képzési kiadások – 1–3 éven belül megtérülnek.

MUNKATÁRSUNKTÓL

CÉGTÖRTÉNET

- 1992. Négy egyetemista megalakítja a rEVOLUTION-t
- 1993. Az első magyar Windows alapú számítási szoftver, amely elnyeri a Microsoft-IDG fejlesztői verseny I. díját
- 1995. Az első magyar fejlesztésű ügyviteli szoftver, amelyet a Microsoft saját termékek mellé ad
- 1997. A Microsoft Visual Basic fejlesztői fórum vezetéke
- 2000. Az IBM Netfinity ServerProven minősítés megszerzése
- 2002. CRM Partnerkezelő Rendszer kis- és középvállalatok részére
- 2003. A Q&R S.A. görög cég 1 millió euróval kisebbségi tulajdonosá válik

EU-pályázati tájékoztató

Az Oracle Magyarország, a HP Magyarország, az OTP Bank Rt. és a Leadex Magyarország április 19-én bejelentette a DirectEurope internetes portál beindítását.

A portál használata ingyenes, ám regisztrációhoz kötött. Segítséget ad az Európai Unióhoz újonnan csatlakozó országokban a strukturális alapok megpályázásához. A DirectEurope információval, szakértői háttérrel, célzott termék- és megoldásportfólióval igyekszik felkészíteni a vállalkozókat, az önkormányzatokat, valamint a kis- és középvállalatokat az EU strukturális alapjából származó támogatások elnyeréséhez szükséges pályázatok kidolgozására.

A DirectEurope a következő ingyenes szolgáltatásokat kínálja a regisztrált felhasználóknak: a leendő pályázó kereshető forrástérkép segítségével megtalálhatja, hogy milyen forrásokat tud ötlethez rendelni, milyen kiírt pályázatok vannak arra a területre. A pályázat kidolgozásában lépésről lépésre segíti a pályázót, s a végeredmény egy ellenőrzőlistával kontrollálható.

A portálon az együttműködésben szereplő vállalatok szakértői is elérhetők.

MAKK ATTILA

+online: www.portaleurope.hu
www.nfh.hu

MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?

- ÁPRILIS 27. Pályázatok, pályázatiírás az EU-ban – A KKV-fejlesztés forrásai. Konferencia és szakmai nap Budapesten
Információ: cio.hu/040427
- ÁPRILIS 27–28. Telekommunikációs technológiák. Szeminárium Budapesten
Információ: www.iir-hungary.hu/conference
- ÁPRILIS 27–28. 6. CIO Fórum – Hazai és regionális IT-menedzsment. Konferencia Balatonkenesén
Információ: www.fn.hu/konferencia
- ÁPRILIS 28. Budapest Citrix Solution Konferencia
Információ: www.citrixnews-ee.cz/solutionsconference2004
- ÁPRILIS 28. Nagyvállalati tűzfal-megoldások az ISA Server 2004 segítségével. Konferencia Budapesten
Információ: www.microsoft.com/hun/msdnkonferencia/040422_program.asp
- MÁJUS 4. Aikalmazásintegrációs megoldások BEA-eszközökkel. Szakmai nap Budapesten
Információ: www.alerant.hu/hirek/esemény/bea-technap-040504.html

Jó üzlet a biztonság

A DNS Hungária Kft. az internetes biztonsággal foglalkozó Check Point magyarországi képviselőjeként ismertette a cég új bejelentéseit.

JÓ EREDMÉNYEK

A Check Point első negyedéves bevételei elérték a 116,1 millió dollárt, ami a tavalyi év első negyedévéhez képest 11 százalékos növekedést jelent. A Zone Labs akvizícióját idén márciusban fejezték be, amelynek működési eredményeit még nem tüntették fel az eredménykimutatásban. Az első negyedéves nettó jövedelem, illetve a részvényenkénti átszámított nyereség (a Zone Labs felvásárlásával kapcsolatos kutatás-fejlesztési költség kivételével) 65 millió dollár, ami 8 százalékos növekedést jelent.

A Check Point negyedéves eredményei azt mutatják, hogy az internetes biztonság stabil és szépen fejlődő üzlet. A vállalat eddig a belső és külső hálózat

(intranet és internet) között működő hátrvédelmi eszközeiről volt ismert. Most bejelentett új terméke, a Check Point InterSpec egy belső hálózati kapu, amely a hálózaton belüli biztonságot szolgálja.

A tapasztalatok szerint a hálózatot ért támadások nagy része belülről érkezik; a belső támadások ellen a hálózatok viszonylag védetleneek. A különböző rosszindulatú programok is sokkal könnyebben terjednek a belső hálózatokon, s ennek a gyenge védelem az oka. A Check Point InterSpec a belső hálózatot működik, főleg hálózati hídként üzemel, de forgalomirányító és kapcsoló üzemmódban is alkalmazható. Hídként használva a hálózat topológiáján semmi nem változik, igen egyszerűen összebe helyezhető. A hálózat a férgek terjedését megakadályozza, a belső hálózatot szegmentálja. A gyanús hálózati végpontokat leválasztja, ezt meg is üzeni a felhasználónak, aki megfelelő magyarázattal értesítheti a rendszergazdát.

A Check Point InterSpec sok szolgáltatást tartalmaz, ám ennek megfelelően ára is borsos: a két 10/100-as kapujú változat 9000 dollárba kerül.

MAKK ATTILA

Fontos a tájékoztatás

A GTS-Datanet Távközlési Kft. és a 2F 2000 Kft. partnerségi megállapodást írt alá, amely szerint a GTS-Datanet elektronikus levelesládának vírus- és levélszemét elleni védelmét a Kaspersky antivírussoftverrel biztosítják.

A szerződéskötésen Eugene Kaspersky, a Kaspersky Labs alapítója és kutatási részlegének vezetője is részt vett.

A bejelentésnek aktualitást adott a napokkal előbb megjelent, és Magyarországon rendkívül gyorsan terjedő új vírus. Mint elmondták, a rosszindulatú programok elleni védekezésben a technika mellett rendkívül fontos a felvilágosítás; például az új, magyarul kommunikáló vírus is azzal vált nagyon hatékonyvá, hogy az embereket rá tudta venni az elindításra.

Kaspersky szerint a vírus technikai kivitelezése nem indokolta ezt a gyors terjedést; negyedórán belül visszafejtették. Ezért a két cég közti megállapodás a vírus- és levélszemét elleni védelem mellett a tájékoztatásról is szól.

A GTS-Datanetnél több mint 50 ezer elektronikus levelesláda van. Ezeknek eddig is volt védelmük, de most ezt Kaspersky-softverekre cserélik. Mint elmondták, ismereteik szerint ez lesz az ország második legnagyobb ilyen szolgáltatói rendszere. A védelem nemcsak a datanetes postafiókrokra vonatkozik, akár csak a levélszemét szűrése. A rendszer a webes levelezőrendszert is védi.

MAKK ATTILA

BEA technológiai nap

2004. május 4-én első alkalommal rendez közös szakmai eseményt a BEA Systems és magyarországi disztribútora, technológiai és oktatóközpontja, az Alerant Rt. Az „Alkalmazásintegrációs megoldások BEA-eszközökkel” alcímű technológiai napot olyan szakembereknek szánják, akik rész vesznek a vállalati üzleti folyamatokat támogató IT-infrastruktúra kialakításában és üzemeltetésében,

valamint mindazoknak, akik szeretnék megismerkedni a J2EE technológiai világ vezető eszközeivel. Az eszközök mellett szó lesz a technológiai központ szolgáltatásairól, az oktatási tevékenységről és a most induló Partner Programról is.

A részletes programot és a jelentkezési lapot a www.alerant.hu oldalon találják meg az érdeklődők.

MUNKATÁRSUNKTÓL

IVSZ-SAROK

Az IVSZ szakértői munkával támogatta a Magyar Információs Társadalom Stratégia kialakítását

A MITS összhangban van az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ), azon célkitűzéseivel, hogy egy modern, versenyképes, tudás alapú gazdaság és ennek nyomán információs társadalom jöjjön létre Magyarországon.

A TÁRKI Rt. által vezetett konzorcium tagjaként az IVSZ szakértőnek kérte fel az informatika és a társadalomtudományok meghatározó személyiségeit, hogy értékeljék a MITS-et. A szakértői csoport a stratégia céljai eléréséhez megfogalmazta azokat az elveket, melyek figyelembevételével lehetővé vált, hogy a MITS a legáltalában kifejezze a magyar információs társadalom kialakításának szempontjait. A stratégia az IVSZ kiegészítésekkel sok ponton gazdagodott és piacikonformmá vált.

Az IVSZ a MITS prioritásaihoz és a beavatkozási területekhez kapcsolódóan ajánlásgyűjteményt készített „Magyarország: út a jövőbe” címmel. Ezek az ajánlások tartalmazzák azokat a szempontokat és megoldási lehetőségeket, amelyeket a magyar információs társadalom fejlesztési programterveinek kialakítása és azok megvalósítása során fontos mérlegelni. A javaslatok segítségével nyújtottak elhoz is, hogy a MITS és megvalósítása összhangban legyen az ország jelenlegi gazdasági és társadalmi adottságaival, és illeszkedjen az Európai Unió stratégiai programjához, így az eEurope, illetve eEurope 2005 akciótervekhez. A konzorcium tagjaként az IVSZ olyan eszközöket, alkalmazásokat dolgozott ki (pl. gondnoki levezetés, monitoring), melyek segítségével a programok megvalósítása tervezhetővé, nyomon követhetővé vált.

e-go HÍREK

Online német rendőrség

A nordrhein-westfaleni rendőrség három alkalmazással indul az e-ügyintézésben. Hétfő óta minden lakos online módon is tehet feljelentést a www.polizei.nrw.de oldalon, valamint panaszokat is tehet, és a rendőrséghez jelentkezhet. A szolgáltatók körét folyamatosan bővítik. Az online feljelentést 9 mintaprojekt keretében tavaly tesztelték, nagy sikerrel.

Ügyvédi igazolvány digitális aláírással

Egyedülálló kombináció az újonnan bevezetett osztrák ügyvédi igazolvány, amelyet a Telekom Austria és az osztrák ügyvédi kamara mutatott be. A kártya 3 funkciót integrál magában: igazolványként legitimálja a felhasználóját hivatalos fényképes igazolványként, valamint digitális aláírásra is használható különböző dokumentumok hitelesítésére. Ausztriában egyébként a 2007-ig bevezetendő digitális aláírás, az úgynevezett e-Card helyett a mobiltelefon-hitelesítést is lehet mostantól alkalmazni. A legnagyobb szolgáltatótól (A1) 2048 bites RSA-Key online igényelhető, a hitelesítés pedig SMS formában alkalmazható az e-ügyintézéshez.

Akadálymentes webtartalom

Németországban augusztus 1-jéig lehet pályázni a BIENE-díjra olyan webtartalommal, amely akadálymentesített, azaz fogyatékosok részére is használható különböző módon. Tavaly összesen egy díjat adtak át, mert sok önkormányzati honlap felkészült ugyan erre, de még mindig hiányosak. A szervezők bíznak abban, hogy idén más területről is (kulturális, társadalmi, kutatási és média területről) is jelentkeznek pályázók.

eMagyarország pontok napja

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM) 2004. április 20-án, a Mille-

náris Parkban egy napos rendezvényt szervezett a tárca eMagyarország Program pályázatainak sikerrel indulók számára. A csaknem 2000 fő részvételével megrendezett eseményen Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter hangsúlyozta: „Az eMagyarország pontok kiemelt szerepet játszanak majd a területfejlesztés terén és az Európai Unió pályázati lehetőségeinek megismertetésében”. Mohácsi Béla, az IHM információs társadalom programokért felelős helyettes államtitkára ismertette az eMagyarország Programot. Ezt követően a Magyar Teleház Szövetség Egyesület képviselője számolt be a közösségi internet-hozzáférési pontok üzemeltetésének gyakorlati tapasztalatairól.

Innovációs központ épül Mórahalmon
Élelmiszeripari Innovációs-Innovációs Központ létrehozásáról írt alá megállapodást a mórahalmi polgármester és a Szegei Tudományegyetem rektora.

A csaknem kétszázmillió forintos – a tervek szerint a jövő év februárjára elkészülő – beruházáshoz a Phare-programtól 210 ezer eurót nyertek, a mintegy 30 millió forint önerőt pedig fele-fele arányban állja az önkormányzat és az egyetem. Ezenkívül a város 50 millió forint értékű ingatlant biztosít az új intézmény számára a település centrumában. Nógrádi Zoltán polgármester a majdnem közös tevékenységből kiemelte a térségfejlesztést, az informatikát, a társadalomtudományokat, az agrár- és élelmiszeripari gazdaságot, valamint az innovációt. Elsősorban ezeken a területeken járul hozzá kutatási eredményeivel az egyetem a térség versenyképességéhez, miközben az intézmény felkutatja a piaci lehetőségeket az egyetemi projektek számára. Szabó Gábor rektor szerint az innovációs központ kiváló bázisa lesz a felnövekvőnek.

Évi negyvenszázalékos növekedés



2004. év informatikai menedzserévé választott az IVSZ, és így megkapta a Gyurós Tibor-díjat.

– Minek köszönhető a HUMANsoft sikere?

– Az elbíráláskor nagy súllyal esett a latba, hogy a cégek mekkora növekedést értek el. Nekünk negyvenszázalékos emelkedést sikerült produkálnunk, ami egészen különlegesnek számított a mostani, nem éppen gyors ütemben fejlődő piacon; az átlagos növekedés körülbelül tíz százalékot tett ki.

– Egyetlen üzletág adta a növekedést, vagy az egész cég arányosan fejlődött?

– Eredetileg azzal számoltunk, hogy a gazdaság erősödni fog, és ezzel párhuzamosan legfőbb üzletágunk, a Dell-termékek forgalmazása jelentősen bővül, megelőzve legnagyobb versenytársunk növekedését. Ez sikerült is; eladásaink 30 százalékkal emelkedtek, de ennél sokkal nagyobb mértékben, mintegy kétszeresére növekedett a szolgáltatásainkból származó bevétel. Ezen a területen minden ágazatunk jól teljesített, bár azért van olyan terület is, ahol nem sikerült a terveket elérnünk. Jólabb lassabban indult be az

outsourcing, holott a K&H Bankkal közösen egy kedvező, havi bérleti konstrukciót kidolgozva ajánlottuk a lehetőséget a kis- és közepes vállalatoknak. Arra viszont nem számítottunk, hogy a tervezett három hónap helyett csaknem hat hónapig tartott, amíg eljutottunk az új szolgáltatás meghirdetéséig.

– Az elmúlt év nem indult igazán sikeresen, úgy tűnt, mint Dell-partnerek is versenytársat kaptak.

– a végfelhasználóknak adunk el berendezéseket, piaci részesedésünk még sohasem csökkent kétharmad alá. Most a Dell megosztotta a piacot, részben a mi ötletünkre – a kis dealerekkel, retail-kereskedőkkel más cég foglalkozik. Ez a felosztás jól működik, hiszen nekünk erre a piaci szegmensre korábban nem jutott túl sok időnk, energiánk. Elfogadtuk a rendszabályokat, és ha betartjuk, akkor az üzlet jól fog működni.

2003-BAN TÖRTÉNT

• A HUMANsoft Elektronikai Kft. a Honvédelmi Minisztérium önálló szerve, a Beszerzési és Biztonsági Beruházási Hivatal minősítése alapján indulhat a NATO-szervek és a tagországok által kiírt NATO-pályázatokon.

• 2003 júniusában a HUMANsoft partnerével együtt megnyerte az Országos Mezőgazdasági Minősítő Intézet (OMMI) tenderét, amelyet a vágóállatok vágás utáni minősítésének nyilvántartását és kezelését biztosító számítógépes rendszer kifejlesztése...

cimmal hirdették meg az intézet.
• A Külügyminisztérium Konzuli Információs Rendszerét a HUMANsoft Kft.

munkatársai fejlesztették. Szakértőik tavaly módosították a programot, hogy az megfeleljen a november 1-jétől érvénybe lépett új szabályozásnak.

• Sikeresen befejeződött a Fogyasztóvédelmi Főfelügyeletnél a HUMANsoft újabb Windows 2003 és az első Exchange 2003 bevezetése.

• A HUMANsoft Kft. nagy értékű Clarion CX 400- (2 TB) storage megrendelést kapott az Oktatási Minisztériumtól. A projekt sikerét nagyban elősegítette, hogy az Oktatási Minisztérium felügyelete alatt működő EDUCATIO Kft.-nél eladott CX 400-storage referenciaként szolgált.

– Új versenytársat, hiszen 1991 óta képviseljük a Dellt, de sohasem kaptunk kizárólagos jogot. Mi elsősorban a vállalati üzletpolitikának megfelelően

– Miért sikerült a szolgáltatásokkal ekkora előnyre szert tenniük? Nagy a verseny, sok a szereplő és kevés az állami megbízás.

– Mi nem az állami megrendelésekre alapoztuk az üzleti terveinket, hanem nyitottunk néhány új területen, amelyek eredményei tavaly beérték. Tavaly belevágtunk az alkalmazásfejlesztésekbe és sikerült néhány nagy megbízást elnyerünk. A PSZAF iratkezelő rendszerének vagy éppen az EU-csatlakozáshoz nélkülözhetetlen vágóállat-nyilvántartási rendszernek a fejlesztését is mi végeztük el. Most újabb üzletekért futunk, de már van mire hivatkoznunk – míg tavaly tényleg a nulláról kellett kezdenünk.

A tavalyi év igazán nagy eredménye, hogy ezen a területen is sikerült ismertté tenni a nevünket. Ugyanígy jól teljesített az IT-tanácsadás, amit az Ernst and Youngtól hozzánk került nyolc szakember kezdett el fejleszteni nálunk három évvel ezelőtt – egy olyan cégnél, amelyet akkor csak mint a Dell disztribútorát ismertek a magyar piacon. Ezt is könnyebbnek és gyorsabbnak gondoltuk, de három évig tartott, amíg a munkánk beért.

– Az idei terveik sem függenek az államigazgatási tenderek kiírásától?

– Kevésbé, mivel mi erősen jelen vagyunk a versenyszférában is, szerencsére. Az államigazgatásban úgy tűnik, rendszeressé vált a kiírások feltételeiben és a döntésben, de a rendszerek átadásának időpontja nem változott. Olykor feleannyi időnk van egy-egy projekt befejezésére, mint azt a kiírások feltételezték. Ez tragikus lehet azoknál a cégeknél, ahol néhány nagy vevőtől függ az egész vállalat sorsa. Szerencsére több lábon állunk és így mozgékonyabbak is vagyunk, idén pedig már egy magasabb kategóriába léptünk.

LAKATOS MÁRIA

Tréningkamion

Április 22-én kigördült a Microsoft Magyarország tréningkamionja, amely közel 300 középiskolai informatikatanár és rendszergazda képzésének ad helyszínt. A 20 fő befogadására alkalmas kamion 12 megyeszékhelyen áll meg az ország területén.



Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM) és a Microsoft Magyarország nemrég indította a Tisztaszoftiver Programot, amelynek célja a korszerű és jogtisztaszoftverek elterjedésének segítése a közszférában. Ennek keretében a Microsoft valamennyi, a közoktatási intézményekben használt számítógépre

biztosítja a mindenkori legfrissebb Microsoft operációs rendszert, és az ahhoz tartozó irodai programcsomag professzionális változatát. A középiskolák emellett hozzájuthatnak a Microsoft szervertermékeihez is, ugyanis megkapnak egy – a Windows Servert, az Exchange Servert, a Sharepoint Portal Servert, az ISA Servert, az SQL Servert és a Class Servert tartalmazó – szervercsomagot. Ahhoz, hogy a középiskolák megfelelő módon tudják alkalmazni a fent említett szervertermékeket, és a használathoz szükséges információk birtokába jussanak, a Microsoft Magyarország az egész országra kiterjedő oktató körutat szervez. A középiskolai rendszergazdák és informatika tanárok ingyenes tanfolyam keretében, egynapos oktatáson ismerhetik meg a kapott szerverprogramcsalád legújabb változatait. Ehhez ad helyszínt a Microsoft Magyarország tréningkamionja. Az oktatásokra eddig összesen 293 fő jelentkezett, 277 oktatási intézményből.

MUNKATÁRSUNKTÓL

+online: www.microsoft.com/hun/news/040419_hir01.msp

Kommunikáció mindenkinek

Különleges kommunikációs eszközt fejlesztett ki sérült emberek számára az RDS-X Kft. A rendszer lehetővé teszi a távközlési eszközök használatát nagyothallóknak és siketeknek, beszédsérülteknek és némáknak, valamint a gyengénlátóknak és vakoknak.

Az EasyTech rendszer lényege, hogy a felhasználónak nincs szüksége külön eszközre a kommunikációhoz, erre bármely mobiltelefon alkalmas. A különb-

ség az, hogy a fogyatékos személynek egy számítógépes központot kell társasznia, amely azonosítja őt. A feladatok megfelelően a hívó vagy a hívott fellet az előzően rögzített adatbázisból azonosítja a rendszert, ezután a beszédfelismerő egység segítségével a beszédhangot szöveggé konvertálja, majd a hívás címzettjétől és az aktuális beállításoktól függően a kimenő hívást az adatfeldolgozó egység a megfelelő formátumba alakítja. Győri Béla, a kft. ügyvezetője elmondta: a rendszer teljes egészében magyar szabadalom, és a cég reményei szerint még az idén elkezdődhetnek a próbahívások. A teljes kialakításhoz és üzembe helyezéshez 300-400 millió forintra lenne szükség. Az ügyvezető a felhasználó költségeiről úgy nyilatkozott, hogy ez nagyban függ majd a finanszírozás módjától és az esetleges kormányzati támogatás mértékétől, de a kft. ezt a szolgáltatást díjmentesen szeretné a fogyatékos felhasználóknak adni.

BARABÁS BALÁZS

Bankok és csomópontok

Nemrég lezárult az a folyamat, amelynek eredményeként a bank- és vállalatközi pénzügyi tranzakciós folyamatokat biztosító globális rendszer (SWIFT) átalakult. A hatékonyabb működés érdekében a rendszerért felelős belgiumi szervezet négy adatkommunikációs világcéggel adta át a banki tranzakciók helyi továbbításának koordinálását. Az egyik ilyen vállalat az amerikai székhelyű, zárt IP alapú hálózatokat működtető Infonet. A cég magyarországi partnere, a BankNet Kft. egyike lett a SWIFT tranzakciók lebonyolítására felkért magyarországi cégeknek. Mára a hazai ügyfelek 85 százaléka a BankNet által üzemeltetett infrastruktúrán keresztül bonyolítja átutalásait.

A cég egy csomagban kínálja a SWIFT biztonságos hozzáférési végpontjait a magyarországi adatátviteli lehetőségek teljes skáláján, vagyis 64 kilobit/másodperctől, legyen az ADSL, ISDN vagy akár műholdas kapcsolat.

A cég központi telephelyén az Infonet globális zárt IP alapú MPLS (Multi-Protocol Label Switching) hálózatára kapcsolódik, amely a SWIFT hollandiai, angliai és amerikai gerinchálózatára csatlakozik. Ezeket a csomópontokon haladnak át a tranzakciós csomagok a pénzügyintézetek és a SWIFT központja között.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A felkészülés jegyében

Április és június között szervezi az Intel a viszonteladóknak és rendszerintegrátoroknak szánt tavaszi konferenciasorozatot az EMEA- (Európa, Közép-Kelet és Afrika) térségben. A budapesti rendezvényre április 29-én kerül sor. A technológiai iparág új növekedési lehetőségeinek fényében az Intel Channel konferenciák tanfolyamokkal, hálózatkezelési műhelygyakorlatokkal és külső gyártók bemutatóival segítik az értékesítési-csatorna-program tagjait a „rajta való felkészülésben”. „Igazi pezsgés tapasztalható most, hogy az IT-iparág a műszakilag kifinomult termékek és izgalmas növekedési lehetőségek robbanásszerű terjedésének a küszöbén áll” – jegyezte meg *Maurits Tichelman*, az Intel EMEA-részlegének viszonteladói csatorna működéseiért, értékesítésért és terjesztésért felelős igazgatója.

MUNKATÁRSUNKTÓL

+online: www.intel.com/events/iccemea

Segítség! Felnöttem!

avagy nagy terhelhetőségű, magas rendelkezésre állású rendszerek építési és üzemeltetési útmutatója 1. rész

TIPIKUS WEBKISZOLGÁLÓ RENDSZEREK

MEGSZÜLETETT

A webkiszolgálók fejlődése erősen összefügg az internet és az azt kiszolgáló technológiák fejlődésének történetével. Kezdetben igen nagy mennyiségű szöveges anyag állt rendelkezésre, míg multimédiás anyagok egyáltalán nem léteztek. Tartalom gyakorlatilag csak angol nyelven volt fellelhető és egy oldal mérete 1 és 20 Kbyte között mozgott. Egy átlagos e-mail mérete nem haladta meg a néhány ezer bájt méretet. Később megjelentek a képek, animációk, melyek – 30 Kbyte körül mozognak, illetve a HTML, miközben egy átlagos felhasználó 9600 48 Kbit/s sebességgel érheti el a hálózatot.

Már a kezdetek kezdetén megjelentek a célhardveres megoldások, példaként a sokak által ismert SUN COBALT-ot hoznám fel, ami természetesen nem azonos az ismert PhpBB, sablonozó megoldásával, amely kifejezetten webkiszolgáló folyamatokra kifejlesztett céleszköz, bár architektúrában és felépítésében alig tér el egy hagyományos SUN-eszköztől, erőforrásait tekintve viszont messze alulmarad egy, a napokban használatos PC-vel szemben. Később az RFC 1866, 2854 HTML 2.0, illetve az RFC 1341 MIME adta lehetőségek meghozták a multimédiát az internet világába.

EGY TOJÁST EGY KÖRTÉVEL?

Bár egy webkiszolgáló működése erős hasonlóságot mutat egy fájlserver működésével, mégis vannak alapvető különbségek. Egy fájlserveren egy azonos időben viszonylag kevés – átlagosan 50-150 – felhasználó veszi igénybe a szolgáltatásokat, és közepes vagy nagyméretű fájlokra töltnek le, ezért erőforrásigénye inkább az IO alrendszer terhel.

Egy webszerver – szerencsés esetben – 150-1500 kérést fogad el és szolgál ki azonos időben, és a fájlméretek jellemzően a néhány 10 Kbyte és a néhány 100 Kbyte között mozognak. Egy dolog szinte biztos, hogy a kiszolgált tartalom jól bufferelhető (cache) ezért megfelelő mennyiségű memória felhasználásával csökkenthető az IO alrendszerre nehezedő nyomás.

Egy levelezőszerver esetében a tulajdonságok függnek a felhasznált levelezőrendszer típusától (MailBox vs. MailDir), ezért ha

– a MailBox jellegű kiszolgálófolyamatok esetében minden POP3 bejelentkezésre végig kell olvasni az adott felhasználó fiókfájlját, és ez a fájl méretétől függően vesz igénybe IO-erőforrást; ez csak igen nagy MailBoxok esetében jelent problémát.

– MailDir rendszerű kiszolgálók esetében a tipikus fájlméret bár csupán néhány kilobájt, ám ilyen IO-műveletből igen nagy számú kell végrehajtani adott idő alatt, és a forgalom nem bufferelhető, ezért igen masszív IO-alrendszer igényelnek (UW3 SCSI).

A fenti különbségeken túl CGI-programok futtatása is befolyásolja ezt, hiszen egy rosszul megírt PHP-alkalmazás akár csekély terhelés hatására is felemésztheti a rendszer erőforrásainak túlnyomó többségét.

ALL-IN-ONE MEGOLDÁSOK

Amíg 10 évvel ezelőtt a tartalom nem volt más, mint TimesNew-Roman betűvel szedett, fekete-fehér vagy éppen mozgó gif képekkel tarkított oldalak sokasága, addig mára a PHP vagy Java alapú összetett, adatbázis használó rendszerek a jellemzők. Ennek megfelelően míg korábban az egy host sok domain, sok honlap volt a trend, addig ma egy hoston átlag 10 domain fut.

All-in-one megoldásnak tekintem azokat a kiszolgálókat, melyeken a http-kiszolgálás folyamata, a szerveroldali programok futtatása (cgi, fast-cgi, ssi, php), az adatbázis kezelése és tárolása, a DNS szerver, Mail szerver egy gépen, egyetlen hoston folyik.

WEBKISZOLGÁLÓ FOLYAMATOK SKÁLÁZHATÓSÁGA...

WEBKISZOLGÁLÓ RENDSZEREK FELÉPÍTÉSE

Figyelmem kívül hagyva néhány egyedi megoldást, egy átlagos all-in-one (AIO) rendszer a következő elemekből áll:

WEBSZERVER

- Apache – 0-3000 egyidejű session
- Caudium – 1500-n egyidejű session
- Tomcat – Java alapú rendszerek kiszolgálására
- Vegyes üzemi rendszerek (pl. Apache+Tomcat, Caudium+Tomcat)

ADATBÁZISSZERVER (RDBMS)

- MySQL
- PostgreSQL
- DB2

MTA

- Sendmail
- Exim
- Postfix

POP3/IMAP

- Ipop3d

NAME SERVER

- Bind

Az így felépített rendszerek gyenge pontja, hogy ha valamely alrendszer terhelése nő, az igények kiszolgálásához szükséges erőforrásokat a többi alrendszerrel veszi el.

Ez azt jelenti, hogy terhelés hatására, ha a terhelés a webszerverre esik (PHP-pharse), úgy az RDBMS rovására igyekezik a szükségleteit kielégíteni és viszont, így egyik alrendszer sem fog optimálisan működni. Ezt az alrendszerek szétválasztásával lehet megoldani; tipikus a webszerver – adatbázisserver szétválasztása. Olcsó, ám hatékony megoldás, ha a webkiszolgáló géphe több interfészt beépítve, egy belső lábon keresztül kommunikál az adatbázisserverrel.

A TERHELÉS TERMÉSZETE

Terhelésnek nevezzük azt az üzemszerű állapotot, amikor a kiszolgálóra kapcsolódó felhasználók onnan adatokat töltnek le, ezzel terhelve a rendszer rendelkezésre álló erőforrásait (mint pl.: memória, CPU, PCI busz, Merevlemez IO).

„A terhelés az egyik legkevésbé kiszámítható dolog a szerver életében.”

Ennek oka, hogy elsősorban az üzemeltető szándékán kívülálló okok befolyásolják a terhelés mértékét és természetét. Egy rendszer látogatottsága, az egy időben a szolgáltatásokat igénybe vevő kapcsolatok száma, bár függ a tartalomtól, így az üzemeltetőtől is áttételesen, de lényegében az internetfelhasználók szokásaitól, érdeklődésétől, esetleg hangulatától. Kivétel persze annak, hiszen van olyan – rosszul tervezett és implementált – rendszer, mely néhány száz, míg más rendszerek több ezer szimulált felhasználó kéréseit szolgálják ki, azonos paraméterekkel mellett.

A terhelés mindig egy statikus és egy dinamikus részből áll, a dinamikus rész (a fenti okoknál fogva) nem számítható ki előre, ezért a rendszereket mindig a statikus-terhelési adatok alapján méretezzük!

Folytatjuk májusban...



Kovács Zsolt
Szerverhotel igazgató
Interware Internet Szolgáltató Rt.
www.szerverhotel.hu, www.interware.hu
e-mail: igazgato@szerverhotel.hu

Videó, kollekción

Az Adobe Systems kibocsátotta a Video Collection 2.5 változatát; ez az Adobe Premiere Pro 1.5-ös, az Adobe After Effects 6.5-ös, az Adobe Audition 1.5-ös és az Adobe Encore DVD 1.5-ös új változataiból áll. Az új Adobe videosorozat több mint 200 új szolgáltatást is kínál, például

fects és az Adobe Premiere Pro hatásai megoszthatók. Az Adobe Video Collection 2.5-ösre és az Adobe Encore DVD-re támaszkodva a felhasználók a Photoshop menüit After Effectsbe küldhetik különleges mozgóménük készítésére. Az Adobe Encore DVD felismeri az After Effects 6.5-ösben és az Adobe Premiere Pro 1.5-ös AVI-, illetve MPEG-2-állományait tett időtengely-vágópont-

STANDARD ÉS PROFESSIONAL

- A céges és rendezvénygyártási szakembereknek készült Adobe Video Collection Standard az Adobe Premiere Pro 1.5-ös, az Adobe After Effects 6.5 Standard, az Adobe Audition 1.5-ös és az Adobe Encore DVD 1.5-ös változatából áll.
- Az Adobe Video Collection Professional változata filmes és a műsorszórásban dolgozó szakembereknek készült, magába foglalja az Adobe After Effects 6.5 Professional változatát és az Adobe Photoshop CS-t.

a Premiere Pro 1.5-ös együttműködik a nagy felbontású (HD) videóval.

Az új termék elsősorban a videós utómunkát könnyíti meg. Az Adobe Premiere Pro 1.5-ös, az Adobe After Effects 6.5-ös és az Adobe Encore DVD 1.5-ös használja az Adobe Photoshop CS szolgáltatásait, például az egymásba ágyazott rétegekészleteket és a nem négyzet alakú képpontokat. Az Adobe After Ef-

fects és az Adobe Premiere Pro hatásai megoszthatók. Az Adobe Video Collection 2.5-ösre és az Adobe Encore DVD-re támaszkodva a felhasználók a Photoshop menüit After Effectsbe küldhetik különleges mozgóménük készítésére. Az Adobe Encore DVD felismeri az After Effects 6.5-ösben és az Adobe Premiere Pro 1.5-ös AVI-, illetve MPEG-2-állományait tett időtengely-vágópont-

fects és az Adobe Premiere Pro hatásai megoszthatók. Az Adobe Video Collection 2.5-ösre és az Adobe Encore DVD-re támaszkodva a felhasználók a Photoshop menüit After Effectsbe küldhetik különleges mozgóménük készítésére. Az Adobe Encore DVD felismeri az After Effects 6.5-ösben és az Adobe Premiere Pro 1.5-ös AVI-, illetve MPEG-2-állományait tett időtengely-vágópont-

MUNKATÁRSUNKTÖL

+online: www.adobe.com/motion/main.html

Memória másképpen

Az Apacer piaci pozícióját számítógépes memóriáival vívta ki, fő profilját a mai napig ezek a termékek adják. A cég a memóriák mellett egyéb, alsó árfejkésű eszközökkel is ellátja a digitális képalakítás piacát.

Az Image Steno nevű eszközbe – gyakorlatilag megtartva a flash drive eszközök szokásos méretét – digitális kamerát építettek. A készülék a digitális kamera, camcorder és webkamera funkciókat is ellátja, saját memóriája pedig mintegy 500 kép tárolására alkalmas. Akkumulátorát a számítógép USB kapuján át tölti fel.

Az Audio Steno nevű készüléksalád legnagyobb, MS400 típuszámú változatának akár 1 gigabájt beépített memóriája is lehet, van benne digitális kártyaolvasó, FM-rádió 10 programhellyel, hangfelvevő, MP3- és wma zenelejátszó és beépített equalizer. A legtöbb operációs rendszerrel már külön telepítés nélkül, plug and play módban is használható. Saját eleméről mintegy 20 órát működik folyamatosan.

Az Apacer Disc Steno terméksalád olyan külső optikai meghajtókból áll, amelyek segítségével PC nélkül lehet a



különböző memóriakártyák tartalmát szinte bármilyen CD-formátumra átmí. A két nagyobbik (CP200 és CP200 Combo típusjelű) csak szolgáltatásaiban tér el a CP100-as modelltől. Az előbbieket mintegy 7 kártyaformátumot kezelnek, és ezekből CD-formátumot tudnak előállítani. Emellett használhatók külső opto-meghajtóként is, de közvetlenül a televízióra kötve a digitális fotóalbumok is megnézhetők vele, kényelmesebbé téve ezzel az otthoni lejátszást. A legnagyobb, a CP200 Combo DVD-lemezek olvasására is képes.

HORVÁTH ADÁM



IR1210



IR1230



IR1270F

you can
Canon



EURO 2004
HISTORICAL PARTNER



MELYIKÜK LESZ IRODÁJA GYÖNGYE?

Válassza az IR1200-as család bármelyik tagját, az tökéletesen szolgálja Önt és munkatársait, éveken át.

Mindegyikük gyorsan és jó minőségben másol és nyomtat, 12 lapot percnként, anélkül, hogy Önnek arra kellene várnia, hogy a gép felmelegedjen. Hálózati nyomtatóként elérik a 2400x600 dpi-s felbontást, míg másolóként 1200x600 dpi-re képesek. A digitális feldolgozásnak köszönhetően két A4-es dokumentumot egy A4-es lapra kicsinyítve is másolhat. A **Canon IR1230**-as opcionális 30 lapos automatikus dokumentumadagóval rendelkezik, míg a **Canon IR1270F**-essel nemcsak nyomtathat és másolhat, hanem akár faxolhat is. Legyen bármelyikük is irodája gyöngye, Ön és munkatársai valamennyien elégedettek lesznek.

A további részleteket megtalálja a www.canon.hu internetoldalon. Bármi elképzelhet, a Canonnal megteheti.

SAP az olajiparban

Igencsak sikeres SAP-bevezetést végzett el a KFKI ISYS Informatikai Kft. a MOL három korábbi leányvállalatának összeolvasásával létrejött Explant Kft.-nél.

A három cég egyike volt a Kunpetrol Kft. „Azt kellett megoldani, hogy a Kunpetrol Kft. 2003. január 1-je óta működő SAP R/3 rendszere megfeleljen mindhárom korábbi cég üzleti és ügyviteli igényeinek” – nyilatkozta *Lusztig Zoltán*, az Explant Kft. informatikai igazgatója. A fejlesztés során az SAP 4.6c verziójának pénzügy, kontrolling, eszközgazdálkodás, anyaggazdálkodás, értékesítés és HR-menedzsment moduljait vezették be, és ezeket a KFKI ISYS saját fejlesztésű menetlevél moduljával egészítették ki.

A gépkocsi-menetlevélkezelési modul közös adatbázison működő egységes gépkocsi-nyilvántartó és üzemanyag-elszámolási rendszer, amely együttmű-

ködik az SAP R/3 többi moduljával úgy, hogy annak standard funkcióit és eljárásait használja. Emellett a vállalat elszámolásához, a jelentési és statisztikai kötelezettségeihez szükséges adatokkal szolgál. A KKV (kis- és középvállalatok) alapokon megvalósított SAP rendszertámogatást ad a logisztikai, a pénzügyi és a humán erőforrás-menedzsment folyamatokhoz.

„A vállalat szerteágazó ügyviteli folyamatain kívül az is kihívást jelentett, hogy három hónap állt rendelkezésre a feladat teljesítésére. A cég szinte valamennyi ügyviteli konszolidációra irányuló döntése a projekt bevezetése alatt született meg. A tanácsadók a szokásos SAP-bevezetés mellett a kialakítás alatt lévő folyamatokhoz is szakmai tanácsokat adtak” – mondta *Zelei István*, a KFKI ISYS SAP üzletágának igazgatója.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Egységes felügyelet

A BMC Software egységes állomány-átvitel-felügyelő megoldást jelentetett meg: CONTROL-M for File Transfer. A rendszer kézből tartja a teljes állományátviteli folyamatot, intuitív grafikus felülettel és valós idejű átviteljelentéssel gondoskodik a kritikus fontosságú állományok sikeres átviteléről. Ez az automatizmus csökkenti a késedelmes átvitelből, az adatok meghibásodásából és az alacsony biztonságból adódó kockázatokat. Sok szektorban – például a pénzügyi szolgáltatások, a biztosítás területén és a kiskereskedelemben a kritikus adatfeldolgozást több mint felerészben kötegelten végzik, nagyon fontos tehát ezeknek a folyamatoknak a felügyelet. A CONTROL-M for File Transfer funkciói révén átvitel közben megfigyelhetők és felügyelhetők az állomá-

nyok, és ezek a funkciók különböző paraméterek – például az átviteli sebesség és az átvitel befejezésének várható időpontja – alapján valós idejű jelentést adnak az átvitel pillanatnyi állapotáról. Az intuitív grafikus felhasználói felület segítségével lehet definiálni a fájlátvitelt, így gyorsabb és kevesebb hibával lehet elvégezni a műveletet.

„Azzal, hogy az állományátvitelt a dinamikus kötegletezési környezet részeként működő CONTROL-M-mel felügyeljük, felhasználóink a felügyelet szempontjából egy témára összpontosíthatnak, s nem kell aggodniuk a leszállítás, a biztonság és az automatizmus miatt” – mondta *Mary Smars* alelnök, a BMC vállalati rendszerfelügyeletért és a PATROL-ért felelős igazgatója.

BARABÁS BALÁZS

VÉLEMÉNY

Magyar vír(t)us



Rendkívül hasznos következménye van annak, hogy a magyarok nem ismernek idegen nyelveket, nem kommunikálnak, nem leveleznek más nemzetek tagjaival. Na jó, kető, mert a fordítóirodák és szinkronstúdiók, nyelviskolák is rendkívül jól megélekednek ebben a környezetben. De az első és a számítástechnika szempontjából a legfontosabb az, hogy az angol nyelvű számítógépes férgek, vírusok magyar nyelvtérületen nem tudnak hatékonyan elterjedni, és így igazán jelentős kárt sem tudnak okozni. A magyar átlagfelhasználó nem tudja elolvasni az angol levelet, tehát nem nyitja meg, kidobja a szemébe. És egyébként is, egyetlen Joe-val sem tartja e-mailen a kapcsolatot, aki fontos dokumentumot küldhetett volna, vagy születésnapja alkalmából gratulálhatott volna neki. Az angol nyelvű vírusok terjedésének ellenszere – sajátos magyar módon – a tudatlanság, s ez a rendszergazdák szemében áldásos dolog.

Az aranyidők elmúltak. A rendszergazdák rémálma valóra vált. Megszületett a magyar nyelvű vírus. Képeslap formájában csábítja bűnözésre a felhasználót, és könnyed szórakozást ígérve keseríti meg az életünket. A Zafi.A nevű férget okosnak titulálják a szakemberek: leállítja a tűzfalak és a vírusölők működését, és nem küldi el magát a tűzfal- és vírusölőgyártó cégek e-mail címére. A férget tanulmányozó szakemberek a pécsi SNAF Team tagját, a magát szerényen HAZAFI-nak nevező embert tartják a vírus készítőjének.

Amellett, hogy a férgek továbbküldi magát a talált e-mail címekre május elsején, vagyis hazánk európai uniós csatlakozásának napján (régén ez a dátum jelentette a munka ünnepét, de hát ezek az idők is elmúltak), készítője nevéhez méltón hazafias szöveget jelenít meg majd képnyelven. Ebben szidja a politikusokat, látszatembereknek nevezi őket, akik Forma-1-es versenyekre költik az állam pénzt, miközben hajléktalanok halnak meg naponta az utcákon, az emberek szegények és éheznek. Szerinte nem elég akámi és szónokolni, hanem tetteket kell felmutatni.

Felelősségem teljes tudatában leírhatom tehát, megszületett az első magyar gyártású, magyar nyelven terjedő és egy

magyar távközlési vállalkozás álcája mögé bújó féreg. Történelmi pillanat, amit sokáig emlegethetünk majd.

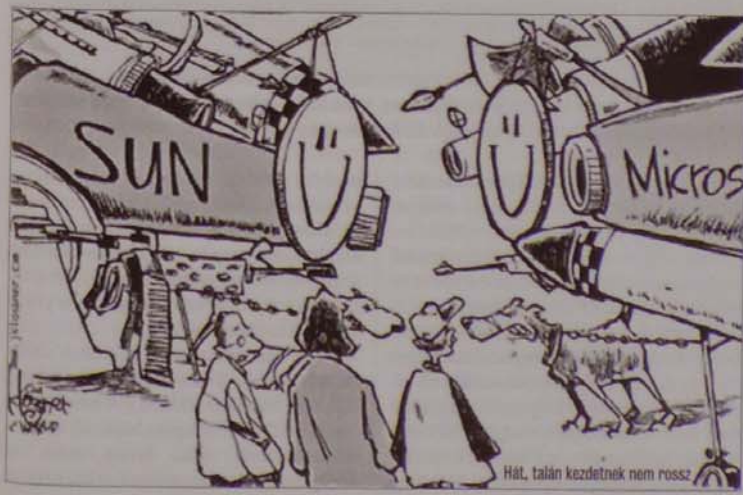
És ha már a történelemmel tirtunk, emlékezzünk csak: az első vírus 1983-ban „született”, akkor még csak laboratóriumban tesztelték a gyermekcipőben járó számítástechnika lehetőségeit. (A szakma egyébként tavaly „ünnepelte” ennek a jeles eseménynek a huszadik évfordulóját.) A kinti világ a Brain nevű palesztin vírussal ismerkedett meg elsőként, a származékát megjelölt nem létező ország már önmagában politikai kiáltvány. Vagy eszünkbe juthat a CIH vírus, amely a csemobili atomkatasztrófa évfordulóján, vagyis április 26-án tette tönkre a sző

„Itt egy hazafi, aki politikai krédóját vírusba csomagolva küldi el felhasználók százazreinek. Megszületett a magyar vírus.

szoros értelmében a Pentium processzori gépeket. Emlékezzetek az is, ahogyan a Linux-tábor hadakozott a Linuxból használni akaró SCO-val: a MyDoom át-közölt a vállalkozás weblapjára, vagyis sikeres szolgáltatásmegtadó (DoS) támadást indított ellene. Manapság nem nagy kunszt vírusot írni, és azt rászabadítani a számítógépes világra: valami extra is kell a hírnévhez. A vírusírás nem a zseni kiváltsága, csak jól értesültek kell lenni az internet berkeiben, és tudni kell használni egy internetes keresőt. A sablonok adottak, a technikákat rég kikapasztalták mások, a forráskódok letölthetők.

De magyar vírusot ími igazi magyar vírusnak számít. Oly nagy és címeres vírusnak, hogy arról tudósítás jelenik meg az újságok címlapján, és a hír a tévéhíradóba is bekerül. Szinte látni, hogy kunkorodnak a büszkeségtől a stúdiók egy-egy tudósító magyar mellényén, amikor a hazai internetes hortobágyi pusztában a gulyáskondér mellől ostorsantogatás és igazi magyar kiromkodások közepette a csavart szárú marha tőgyéből kicsorduló vírusbajtokról regélhet. Büszkék a vírusírtógyártó cégek magyar képviselői is, mert sikerült hatásos és egyedül megoldást adni az előfizetőknek. Hiszen itt egy hazafi, aki politikai krédóját vírusba csomagolva küldi el. Megszületett a magyar vírus. Igaz, kicsit fonyvadt talán, kicsit savanyú ízt ajándékoz az áldozatoknak, kicsit lelassítja az internet- és levélforgalmat és kicsit elriasztja a potenciális felhasználókat a számítógéptől, de mindez nem számít, hiszen magyar, és ő a miénk.

VASS ENIKŐ



Az író, a képkeretező, meg a könyvnyomtatás

Szerzőnk a FrameMaker kiadványszerkesztő legfrissebb, 7.1-es verzióját ismerteti (1. rész), s ezzel összefüggésben a mai magyar könyvkiadás szomorú állapotától Hegelig jut el

Előtte van egy könyv levonata, postán jött, sajnos gyakran jönnek ilyenek, és mindegyikkel csinálnom kéne valamit, legalábbis a feladók szerint. Ezt például el kéne olvasnom, valószínűleg nem is járnék vele rosszul, a szerző művei már több világnyelven, igen rangos nyugat-európai kiadónál is napvilágot láttak, sikerük volt, elismerő kritikák jelentek meg róluk olyan lapokban, mint az *Independent*, a *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, a *Libération*, meg a hasonlók.

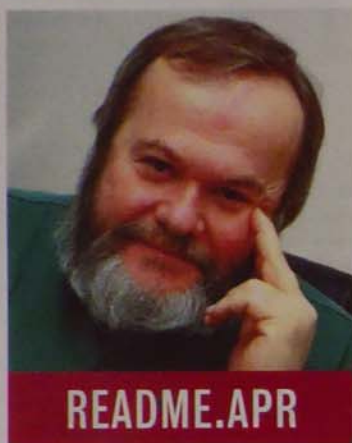
Itthon a szerző nevét a kutya se ismeri. Fentieket nem én találom ki, ez itt nem példabeszéd, valódi emberről van szó, egy létező magyar íróról, persze nem mondom meg, kicsodáról. Meg aztán hiába is mondanám. Az előttem levő könyv nem kevesebb mint egyezer példányban fog magyarul megjelenni, ami esetünkben normális példányszám, lévén a szerző ismeretlen a hazai könyvpiacra. Persze ilyen példányszám mellett ismeretlen is marad, de hát ez már legyen az ő problémája. Nem is ez az érdekes itten, hanem maga a tördelt szerződés, ami a szerző keze munkájára dicséri. Értsd: a könyvet a szerző tervezte és ő tördelte be. Nem azért, mert ért hozzá és nem is azért, mert szereti csinálni, hanem mert a kiadó azzal a feltétellel vállalta a könyvet, hogy nyomdakész eredetűt kap.

Sok mindent hallottam már a piacosodott magyar könyvkiadásról, de ez nekem is új.

„S a többi léha kontár...”

Egy civilizált társadalomban a könyvnek mint olyannak, van némi becsé, a könyvnyomtatást mesterségnek szokták tekinteni, sőt néha művészetnek. Még a magyar nyelvben is volt egy ilyen szó, hogy könyvművészet, csak mára feledésbe merült. Továbbá egy civilizált társadalomban a könyvkiadónak szakmai presztízsze van, vagy ha még nincs, akkor igyekszik megszerezni, majd igyekszik vigyázni rá. Egyszerűen elképzelhetetlen, hogy a Penguin, a Random House, a Simon & Schuster vagy akárki más rátégye a saját logóját egy – minék is nevezzem – nyomdaternékre, amit valaki laikus tervezett meg a konyhaasztalon.

Húsz évvel ezelőtt elképzelhetetlen lett volna ez Magyarországon is, az akkori kiadók persze bürokratikusak voltak, lassúk és rövid pórásra fogottak, vi-



szont a bennük folyó munka (kézirat-előkészítés, szöveggondozás, tipográfia, korrektúra) színvonal a mostani virsaffal össze se vehető.

Már csak azért se vetető össze, mert ma már nincsenek kéziratok, ergo nincs mit előkészíteni; szöveggondozásra persze szükség volna, de a mai úgynevezett könyvműhelyekben, tisztelet a kivételnek, senki se tudja, hogy ez a szó mit jelent.

Maradna a tipográfiai tervezés mint kiadói feladat, csak hát a kiadónak nincsenek tipográfusai. Régen volt a műszaki osztály, ottan dolgoztak a műszaki szerkesztők, csupa jól képzett, tapasztalt, megbízható szakember. Ma futóbolondok vannak, más szóval szabadúszó tipográfusok, azaz alkalmi munkából élő egyéni vállalkozók, akiket a kiadó egy-egy könyvre fogad fel, aztán annyit.

Menet közben derül ki, ha az illető csakugyan bolond.

Visszatérve a levonatra, ami előttem fekszik, első rápillantásra látnivaló, hogy nem profi munka. Egalizálatlan címek, hamis kiskapitálisok, fattyúsorok, hogy a finomabb hibákról már szó se essék.

Képzett tipográfus illet ki nem ad a kezéből, más kérdés, hogy vajon kit szabad manapság képzett tipográfusnak tekintenünk. Roppant valószínűleg ugyanis, hogy jön a futóbolond, mutatja a papírját, mely szerint ő csakugyan tipográfus, viszont a munka, amit később produkál, egy fikarenyival se lesz szakszerűbb, mint amiről most szó van. És ez még hagyján, mert olyan is előfordul, hogy a tipográfus-tördelő nemcsak kontár, hanem közveszélyes pszichopata is. Erre

vonatkozólag a legkülönfélébb rémtörténetek járnak szájról szájra, és mellesleg az ember maga is tapasztal emezt-amazt.

Magad, uram

Innen nézvést nem is akkora méltánytalanság az, ami a szerzőnkkel történt, sőt a szépirodalom kívüli világban, mondjuk, a tudományos életben, egyáltalán nem szokatlan, ha a szerző a könyvét maga szerdi és maga tördeli. Olyan ország is van, ahol ez része az egyetemi oktatásnak, a hallgató már az elején megszokja, hogy professzionális küllemű dolgozatokat várnak tőle, később aztán nem is nagyon berzenkedik. Könyvek előállításához egyébként a nyílt forráskódú környezet is megfelel, TeX/LaTeX szövegforgató rendszer, a forrásállományok előállításához Emacs, esetleg Vim, és mindez, mondjuk, FreeBSD vagy Linux alatt. Ára nulla forint, magyar nyelvű szedésre is alkal-

vet, és képes az olvasottaknak legalább negyven százalékát megjegyezni, túlképzettnek tekinthető. Persze az ilyenek nincsenek sokan.

Következő könyvemem, ha lesz egyáltalán, valószínűleg magam barkácsolom össze. Hogy milyen alkalmazással, az még kérdéses. Nyilván olyannal, amihez van magyar nyelvű helyesírás-ellenőrzés, ha ugyanis nincs, akkor magyar elvlasztás sincs, vagyis a tördelő (azaz méltatlan személyem) fog elvlasztani, manuálisan, ami egy örület. Más kérdés, hogy olyan tördelő is van, aki egyszerűen nem veszi meg a magyar nyelvi modult az InDesignhoz vagy a Quarkhoz, tehát automatikus elvlasztás nélkül dolgozik, így kergetve a meghasonlásba a korrektort, és mindenki mást maga körül.

E megfontolás alapján szóba jöhet az ingyenes TeX/LaTeX, a kereskedelmi alkalmazások közül pedig az InDesign 1.0–2.0, a QuarkXPress 3.x–5.x., a PageMaker 6.x és a Corel Ventura 7.0–8.0. Utóbbi azonnal elfelejtethetjük, minthogy ma már a 10-es verziójánál tart, ahhoz pedig magyar nyelvű helyesírás-ellenőrzés nem létezik, ráadásul vannak vele további gondok is. PageMaker 6.x sincs már a piacon, végül is tehát az InDesign meg a QuarkXPress között lehet választani. Képességeik hasonlóak, az előbbi valamivel több mint kétszáz ezer HUF, utóbbi a duplája. Maradt tehát az InDesign, korábban már kétszer is írtam róla, remek program, könyvet is lehet

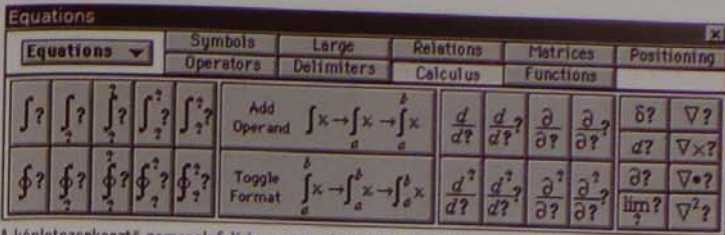


A FrameMaker 7.1-nek Macintosh-verziója nincs, tehát a Mac-felhasználóknak az előző verzióval kell megelégedniük, ami viszont nem natív OS X-al alkalmazás

mas, minthogy a MorphoLogic létrehozta az *ispell* helyesírás-ellenőrző magyar megfelelőjét, az *mspell*, ami szintén ingyenes. Persze szükség volna néminemű tipográfiai ismeretekre is, de ezt azért ne dimenzionáljuk túl. Az a tipográfiai kultúra, amit a nyugati civilizáció a Gutenberg óta eltelt fél évezredben halmozott föl, gyakorlatilag megsemmisült az elmúlt húsz esztendő folyamán, napjainkban már a csödeljárás folyik. Aki manapság kézbe vesz egy közepes vastagságú, de jól megírt tipográfiai tanköny-

tördelni vele, sőt szoktak is vele könyvet csinálni, de alapjában véve nem arra való. Könyvtördeléshez használjunk olyan alkalmazást, amit kifejezetten hosszú, komplex dokumentumok kezelésére találtak ki. Ilyen is van, mégpedig a DTP-korszak hajnala óta.

Neve FrameMaker, legfrissebb változatának ára a Trans-Europe Consulting Kft.-nél 244 000 HUF, az Adobe Store-ban 799 USD. Magyar nyelvű helyesírás-ellenőrzés nincs hozzá, tehát az eddig elmondottak szerint foglalkozni se



A képletszerkesztő nemcsak felírja az egyenleteket, de ha kell, meg is oldja.

A szorzótáblán kívül a mátrixalgebra, a differenciál- és integrálszámítás is megy neki

volna érdemes vele; ha mégis ezt tesszük, az azt jelzi, hogy egészen rendkívüli darabról van szó.

A FrameMaker előtörténete

A FrameMakert Charles Corfield matematikushallgató hozta létre a nyolcvanas évek derekán egy Sun 2 munkaállomáson, az alkalmazás elsődleges célja pedig, nem túl meglepő módon, bonyolult képleteket tartalmazó szövegek feldolgozása volt. Hogy mért kapta a FrameMaker nevet, ami képerkeretozót jelent, azt senki se tudja.

Első ismert verziója, az 1.11b valamikor 1986-ban látott napvilágot. Hamarosan létrejött a Frame Technology Corporation, és a FrameMaker rövid időn belül tizenhárom különböző Unix-változat alatt futott. Egy-egy példányát 2500 dollár körüli összegeért vesztegettek, a termék jellegét jól illusztrálja az a körülmény, hogy például a Boeing 777 projekt teljes dokumentációja vele készült.

Egy idő után a FrameMaker megjelent Windows alatt is, konkrétan a 3.0-s verziójával. Ezt valami okból slágercikknek, a Microsoft Word konkurenciájának szánták, nem sok sikerrel.

A FrameMaker egy high-end DTP-alkalmazás, tehát professzionális, bonyolult eszköz, ami eredendően a Unix-világ tipikus felhasználójának értelmi képességeihez volt szabva.

Most pedig jött a mezei Windows-felhasználó, hazavitte a FrameMakert, próbált levelet írni vele a nagynénjének, majd nagyon felháborodott, látva, hogy ehhez neki egy csomó dolgot kéne megtanulnia, sőt megértenie, azaz beegázolnak itten az ő tudatlansághoz való jogába, ami szerinte a legelső és legalapvetőbb emberi jog.

A Frame Technology Corporation ebbe beleroppant, majd feltűnt a színen az Adobe, megvette a FrameMakert, és visszatartotta a professzionális dokumentumszerkesztők piacára, ahova való. Itt egyetlen versenytársa akadt, az egyébként szintén kiváló Interleaf. Utóbbi nemsokára eltűnt a piacról, így a FrameMaker maradt a porondon egyedül. Az 5.5.6-os verziója Linux alatt is megjelent, ez megint teljes félreértés volt, a Linux-felhasználó nem ahhoz szokott, hogy fizessen a szoftverért, és pláne nem fog fizetni egy technikai irányultságú kiadványszerkesztőért, amikor öneki ott a TeX. (A Linux-sajtó egyébként hallelujázva fogadta a

FrameMakert, mert hiszen a Linuxnak mint asztali operációs rendszernek éppen az az elsődleges hátránya, hogy nincsenek hozzá tekintélyes, komoly kereskedelmi alkalmazások, aminő például a FrameMaker is. Ugyanakkor azonban kiváló, hogy a Linux-felhasználó tekintélyes, komoly kereskedelmi alkalmazásokat nem is akar.)

Következő, tehát a 2000 nyarán megjelenő 6-os változatának újdonsága volt a Quadralay WebWorks Standard Edition felbukkanása a FrameMaker csomagjában; a WebWorks önálló alkalmazás, amely a FrameMaker állományokat CSS alapú HTML-oldalakká fordítja át a választott sablonnak megfelelően. Sablonból alapesetben négy van, úgy mint szimpla HTML, HTML+CSS, XML+CSS és XML+XSL.

Azóta ezekhez további sablonok társultak, jelesül Microsoft Reader, Palm Reader és DHTML. Természetesen meg lehet venni a WebWorks Publisher Professional 2003 for FrameMaker című teljes változatot is, ára nem kevesebb mint 1415 USD, nyilván megéri.

Valójában két FrameMaker létezett, úgy mint az alapváltozat, 799 dollárért és a FrameMaker+SGML nevű változat 1499-ért. Ez a kettő a 2002-ben piacra dobott 7.0-s verzióban egyesült, azóta a FrameMakernek két arculata van, a szerkesztendő dokumentum természetének megfelelően, egyszerű és strukturált, a felhasználó dönti el, melyiket fogja választani. Persze ez így kissé félrevezető, hiszen a FrameMaker eo ipso több tízezer oldalas és nagyon strukturált dokumentumok kezelésére való, arra találták ki.

A különbség az, hogy alaphelyzetben a dokumentum szerkezetét a maga sajátos módján fogja fel, míg viszont az úgynevezett „strukturált” megjelenési formájában WYSIWYG XML-dokumentumszerkesztőbe megy át. Viszont a 7.0-s változat, amelyet eddig volt szerencsém ismerhetni, XML-állományok ellenőrző-

sére, XSL-stíluslapok, XML DTD-k vagy pláne sémák szerkesztésére nem kínál eszközöket, sőt az XML-sémákat nem is ismeri.

Erről és az egész XML-ügyről a jövő hónapban lesz szó, most lássuk először a FrameMaker alapvető létmódját, a „strukturálatlan” felületet. Mostantól tehát a FrameMaker 7.1-ről beszélünk, ezt tavaly december elsején jelentette be az Adobe, ez év eleje óta kapható, mintegy két hónappal ezelőtt a Trans-Europe Kft. árlistáján is felbukkant.

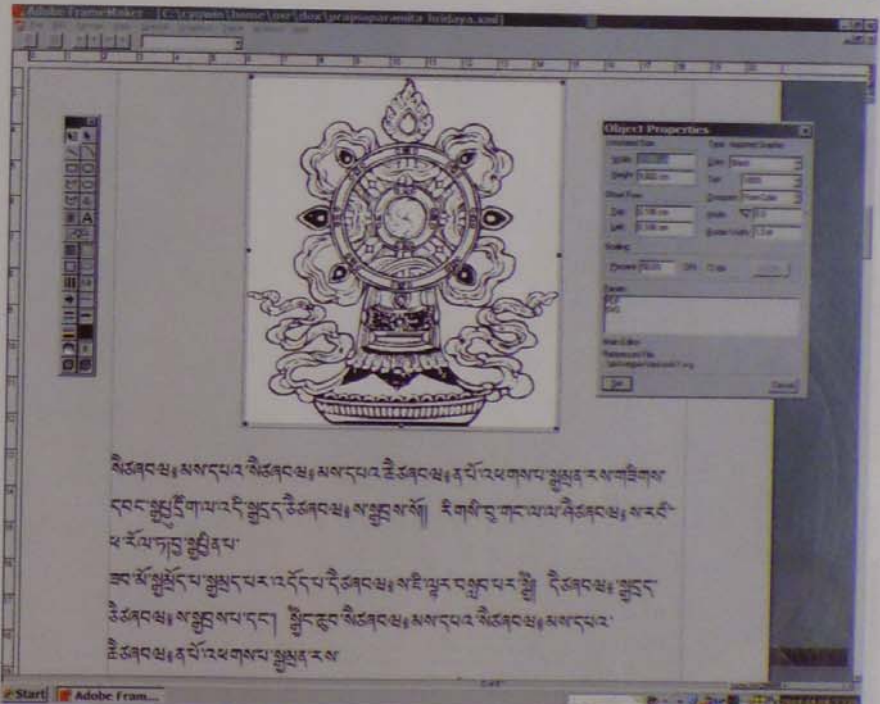
A Windows mellett Solaris alatt futó változata is van, az több mint 1300 dollárba kerül.

Pluszok és mínuszok

Kiadványszerkesztővel dolgozva először is létrehozom a meghatározott oldalszámú dokumentumot, utána veszem az egyik oldalt, kiválasztom az anyagot, amit majd rá fogok tenni, berajzolom a helyét az oldalon, és ott a szöveg. Többé-kevésbé így megy ez az InDesignban, a QuarkXPressben és a hasonlókban, a részleteket és az árnyalatnyi eltéréseket most mellőzve. A FrameMaker nem ilyen, nála nem elhelyezzük az anyagot az oldalon, hanem megnyitjuk. Szakasztott úgy, mint egy szövegszerkesztővel, egyébként a látvány is szövegszerkesztőre emlékeztet inkább. A törölőprogramoknak különböző szerzősági ládikáik, emilyen-amolyan palettáik és mindenféle egyéb műtyűkük

ránézésre legalábbis. A látszat csalo, hosszú dokumentum versenyághban a FrameMaker világhajnok, de csakis abban. Magazin- vagy újságtördelésre nem való, folyóiratot se ezzel csinálnék, ha rajtam múlna. Nagylexikont viszont igen, több tízezer oldalas, aztán nagyszótárakat is, sokkötetes kézikönyveket, terjedelmes monográfiákat, meg minden efféle. Továbbá például egy utasszállító repülőgép teljes műszaki dokumentációját és légiüzemeltetési utasítását is, hiszen a FrameMaker leginkább ilyesmire való.

Legnagyobb hibája, hogy a Windows-változat nem makrózható vagy scriptelhető (a Unix-változat bizonyos fókig igen), továbbá egyáltalán nem konfigurálható. Textboxai kizárólag négyszögletesek lehetnek, ellentétben például az InDesignnal, ahol svábbogár formájú textboxot is létrehozhatunk akár. Mindezek hiányáért persze valamelyest kárpótolnak a program igen fejlett képletszerkesztő szolgáltatásai, vagyis tartalomjegyzékek, kereszthivatkozások és tetszés szerinti mutatók problémamentes generálása. (Nálunk a kiadók erre a célra speciálisan képzett alkalmi munkacserét szerződtenek, ő nekiáll, aztán pár hét alatt megvannak a mutatók, több-kevesebb hibával persze. A FrameMakerben ugyanez másodpercek kérdése, az eredményre pedig nincs panasz.) Van aztán olyasmi is, ami engem közelebből nem érint, másoknak viszont áldás lehet, egyik a képletszerkesztő (amely



Az importált SVG-állományok a kész PDF-dokumentumba is vektoros grafikákként kerülnek bele. A képen egy tibeti nyelvű XML-állományba importált SVG-grafikát látunk, ami egyébként XML-állomány maga is

vannak, melyeket festői rendtelenségben szórnak széjjel a munkasztalon, a FrameMaker viszont úgy mutat, mint egy kezdetleges szövegszerkesztő, első

kívánságra kifejezéseket egyszerűsít, egyenleteket megold, a másik a megfelelően ügyes táblázatszerkesztő. Megemlítem még az importáló szűrőket, me-

lyek egyebek között a Microsoft Word 3.0 és a WordPerfect 5.0 formátumú dokumentumokat is meg tudják nyitni. Nyájas olvasóm ezekre a verziókra valószínűleg nem is emlékszik, mint-hogy a Microsoft Word 3.0 1986 áprilisában, a WordPerfect 5.0 pedig 1988 májusában jelent meg a piacon.

A FrameMaker természetesen megnyitja a QuarkXPress 3.3 és későbbiek állományait is. InDesign filtert nem talál, és ezt egyáltalán nem értem, csakis bennem lehet a hiba.

A szellem elhagyja a szubsztanciát

Említettem fentebb, hogy a FrameMaker 3.0-t valamifajta csúcssuper szövegszerkesztőként próbálták elsőzni a Windows-piacon, ennek megfelelően a FrameMakerben írni is lehet. A mű megalkotása kezdődhet azzal, hogy létrehozunk egy új dokumentumot, aztán az első oldalon elhelyezzük szépen a címet, Ulysses, ez jól hangzik, aztán pár pillanatra gondolkodást követően írni kezdjük magát a regényt: „Statel, plump buck Mulligan came from the stairhead...” és így tovább, a többi már kezűgyesség dolga csupán. Később azért ki kell alakítanunk a címnegyedet, úgy-

mint szennycímodal, sorozatcímodal, belső címodal, kolofonoldal. Némelyik kiadó már ezzel se törődik, vagy nem is tudja, hogy ezt így szokás, de mi legyünk profik. Mindenesetre frógépként a FrameMaker, ezt be kell látnunk, nem sokat nyújt, viszont a felhasználók nagy része nem is vár többet. Ezzel együtt jobban járunk, ha a szöveget speciálisan e célra kitalált alkalmazásban állítjuk elő, aminő például a Word, vagy szélsőséges esetben a Vim, majd a kész állományt a FrameMakerben egyszerűen megnyitjuk.

Később, persze, formáznunk is kell, ez abból áll, hogy a dokumentum megfelelő szöveghelyeire a megfelelő címkét (stílusdefiniót) alkalmazzuk. Vagyis klikk meg klakk, bárki megcsinálhatja, aki képes a szöveg különböző részeit azonosítani, vagyis meg tudja különböztetni a folyó szöveget az alcímtól, ez utóbbit pedig a lábjegyzettől. A címkéket, amelyekre szükségünk van egy másik dokumentumból nyerjük ki oly módon, hogy megnyitjuk azt a dokumentumot is, majd importáljuk a benne lévő formázásokat.

Más szóval, a FrameMaker bármely kész FrameMaker-dokumentumot képes sablonként használni, vagyis a készülő könyv sablonja az előző könyv lesz, ha van ilyen. Ha nincs, vagy másmilyen

könyvet akarunk, akkor létre kell hozni a mintaként szolgáló dokumentumot, tehát a sablont, ami már gondos tervezést igénylő feladat.

Most pedig vegyük le a polcra a fiatal Hegel páratlan művét, *A szellem fenomenológiáját* (Akadémiai Kiadó, 1973), és keressük meg benne azt a passzust, amelyben a szellem elhagyja a szubsztancia formáját és az öntudat formájában kap létezését. Napokig nem találunk meg, ha nem volna oly kitűnő fogalom-és tárgymutató a kötet végén, amelyen van – ebből máris látjuk, hogy a mutató csaknem olyan fontos, mint maga a könyv. Ezt, amiről most van szó, igen komoly munkával hozta össze egy nyilvánvalóan filozófiai képzettségű magán-személy, nem tudni, kicsoda. Ma már ugyanezt, ugyanilyen színvonalon és minden erőfeszítés nélkül megcsinálhatná maga a szerző, már ha a FrameMakerben dolgozik.

Hagyjuk a részleteket, a lényeg az, hogy mutatókészítés tárgykörében a FrameMaker egyszerűen mindenre képes: briliáns indexeket hozhatunk vele össze, olyanokat, amelyek nemcsak primán használhatók, de a maguk módján még szépek is. Továbbá elkészülnek, mintegy mellesleg, a könyvvel együtt, ahogy elkészülnek a keresztivatköz-sok, a lábjegyzetek, a kép- és tartalom-

LINKEK

TeX/LaTeX

http://www.math.vanderbilt.edu/~schectex/wincd/list_tex.htm
<http://it.metu.edu/latex/>
<http://www.maths.tcd.ie/~dwilkins/LaTeXPrimer/>

Mspell

http://www.morphologic.hu/h_mspell.htm

Trans-Europe Consulting Kft.

<http://www.trans-europe.hu/>

Adobe Store

<http://www.adobe.com/store/products/master.html?id=catFrameMaker>

WebWorks Publisher

<http://www.quadralay.com/>

jegyzékek, meg ami még kell. Mi is elkészültünk a strukturálatlan FrameMaker képességeinek fölöttébb vázlatos ismertetésével, legközelebb pedig a strukturált dokumentumok szerkesztése, tehát a FrameMaker mint XML-editor következik.


VANCSA ISTVÁN



**Bárhon is legyenek alkalmazottai,
mindig biztonságban használhatják
az Ön hálózatát a Symantec
és az ICON biztosította háttérrel.**

Amikor alkalmazottai távoli számítógépről lépnek be hálózati rendszerébe, minden alkalommal olyan fenyegetések előtt nyitnak ajtót, melyek veszélybe sodorhatják vállalatát. Symantec™ Client Security olyan hálózati védelmet jelent a külső felhasználók számára, amely a legfontosabb biztonsági eszközöket – behatolástervezés, kliens tűzfal, vírusvédelem – egyetlen csomagban integrálja. Ez a megoldás automatikusan ellenőrzi a távoli felhasználók belépési jogosultságát, és nem csupán meghatározza, milyen szintű védelmet igényelnek, de gondúkegyen alkalmazza is azt. Így alkalmazottai bárhol is lépnek be rendszerébe, biztonsági szempontból olyan, mintha az irodában volnának. Az ICON Számítástechnikai Rt. informatikai biztonság üzletága évek óta alkalmazza a Symantec termékeit nagy sikerrel. Az ICON távfelügyeleti szolgáltatása révén pedig a megfigyelés és elhárítás terheit is képesek levni partnereik váltáról.

Az eredmény biztonságos, folyamatos működés, rendelkezésre állás. Részletek a www.symantec.hu weboldalon.

 symantec.

velünk
együtt
működik


Az ICON a KFKI Csoport tagja
1134 Budapest, Tüzér utca 39-41
Web: www.icon.hu Telefon: +36 1 452-1250

Azonnali üzenetküldők

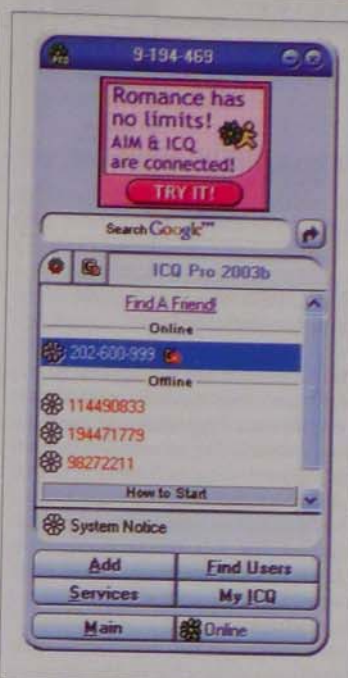
Az azonnali üzenetküldő (Instant Messaging) szolgáltatások már régóta megvannak, s a kezdetekhez képest valamennyien igen sokat fejlődtek: legtöbbször már lehetőséget ad hang alapú csevegésre, sőt a videokonferenciára is, és további különleges szolgáltatásokkal igyekeznek eltántorítani a felhasználót mostani hálózataról.

Mind egy is, milyenek ezek a további szolgáltatások, az üzenetküldők alapja máig változatlan: tetszőleges szöveget gépelhetünk be, s az nyomban megjelenik a másik fél képernyőjén – mintha azonnali e-maileket válthatnánk egymással (az persze sokszor még ma is percekben mérhető).

Ha tüzetesebben megvizsgáljuk a ma elérhető üzenetküldő szoftvereket, hamar észre vesszük, hogy voltaképpen nincs közöttük semmilyen különbség: felületben és szolgáltatásaikban szinte megegyeznek, és a hardvererőforrásban sem térnek el egymástól. Akkor hát „melyik a legjobb?” vagy „melyiket érdemes választani?” Ez nagyon egyszerű: válasszuk azt, amelyiket ismerősünk, kollégánk többsége választ, mert éppen az a legnagyobb baj ezekkel a szoftverekkel, hogy nem kompatibilisek egymással; ha valaki az egyik szoftvert választja, akkor szinte biztos, hogy sehogy sem vagy csak alig sikerül majd elérnie a másik hálózat felhasználóit. Néhány cég egyébként pontosan ezt a szakadékat igyekszik kitölteni a maga több hálózattal együttműködő ügyfélprogramjával; róluk is lesz szó.

ICQ – „kereslek”

Az egyik legrégebbi, egyszerűsített az egyik legnépszerűbb azonnali üzenet-



1. kép. ICQ – az egyik legnépszerűbb üzenetküldő

megjegyezhető azonosítókat igyekeznek létrehozni. Az ICQ telepítése körülbelül 5 megabájtos csomag letöltésével kezdődik, az ezutáni teendők egyszerűek, csak a legszükségesebb adatainkat kell

lőzatába, vagyis a többi felhasználó láthatja, hogy éppen gépközelben vagyunk, s írhat nekünk. Jóllehet a rendszeren át bárkinek lehet üzenetet küldeni (az azonosítója alapján), célszerű barátainkat, kollégáinkat felvenni a kapcsolati listába, hogy mi is láthassuk, gépközelben vannak-e éppen, és vajon ráérnek-e; minden ügyfélben beállítható a felhasználó szívesen cseveg-e éppen vagy csak gépközelben van, netán elfoglalt.

Ha nem akarjuk, hogy bárki írhatson nekünk, szigorúbb feltételeket is beállíthatunk: például csak az üzenhessen nekünk, aki rajta van a kapcsolati listánkon, és csak az adhatson hozzá bennünket a listájához, akinek ezt megengedjük.

Ha telefonálni is szeretnénk az ICQ szoftverével, külön ki kell választanunk ezt az opciót a már feltöltött szoftverből; ilyenkor egy további, mintegy 300 kilobájtos csomag települ automatikusan a rendszerbe. Telepítés után láthatóvá tehetjük mások előtt, hogy van ICQ telefonunk is, és akinek szintén van ilyen programja, az „felhívhat” bennünket, mint egy igazi telefonon. A telefonáláshoz be kell állítani a tűzfalat, ha van, s ennek céges szinten többnyire nincs akadálya.

Ha az ICQ rendszere mellett döntünk, három ügyféllel is beléphetünk a hálózatba: a Lite, a Pro és a 2Go! változattal. Az elsőt javasolja a gyártó cég a kezdő felhasználóknak, mivel letisztultabb a felhasználói felülete. Ez a szoftver azonban kevesebbet is tud, telefonálni például nem lehet vele. A Pro csomag a haladóbb felhasználóknak való: mindenre lehetőséget ad, amire az ICQ hálózat alkalmas. A legutolsó, a 2Go! változat pedig akkor jöhet jól, ha a gépre nem tudjuk telepíteni a szoftvert. Mivel ez az ügyfél Java Applet alapú, azért csak egy böngésző kell a futtatásához.

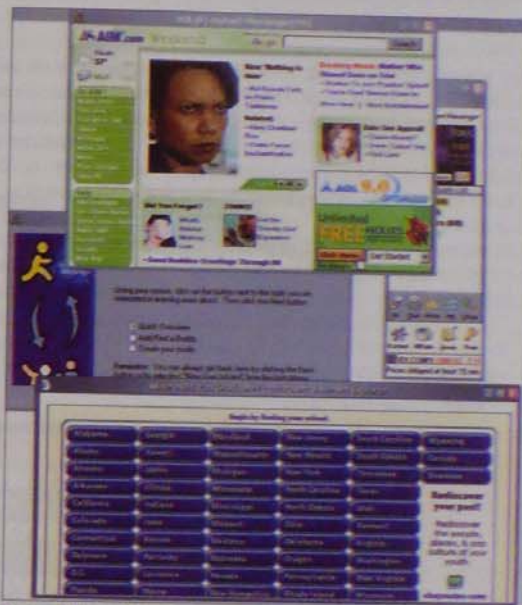
A legújabb ICQ-ügyfelek (2003-as változat) egyébként már megjeleníthetik azt, hogy a távoli fél éppen gépel-e, vagyis mindig tudjuk, hogy kapunk-e választ.

Az ICQ-szolgáltatás fenntartása a ki-

szolgáltató oldalán persze igen sokba kerül; ezt a cég az ICQ-ügyfelek dedikált reklámfelületén folyamatosan megjelenített hirdetésekkel fedezi.

AOL „Screen name”

Ahhoz, hogy az America Online Instant Messenger (AIM) 5.5 szolgáltatását használhassuk, nem kell az AOL előfizetőjének lennünk: bárki a világon letöltheti a vagy 3,5 megabájtos telepítő csomagot. A regisztráció és telepítés folyamata a most végigpróbált szolgáltatások közül ebben volt a legkörülményesebb: a webes regisztráció minden lehető információt kötelezően elkért, sőt telepítés közben további kérdésekre is választ kellett adni. A felhasználókat az AOL „Screen name”, vagyis valamilyen szöveges azonosító szerint regisztrálja, s



2. kép. AOL – reklámok mindenütt

ez részben kényelmes – mert nem kell számokat fejben tartanunk –, részben használhatatlan – mert ha sok a felhasználó (és már most is sok) nem találhatunk ki magunknak könnyen megjegyezhető nevet.

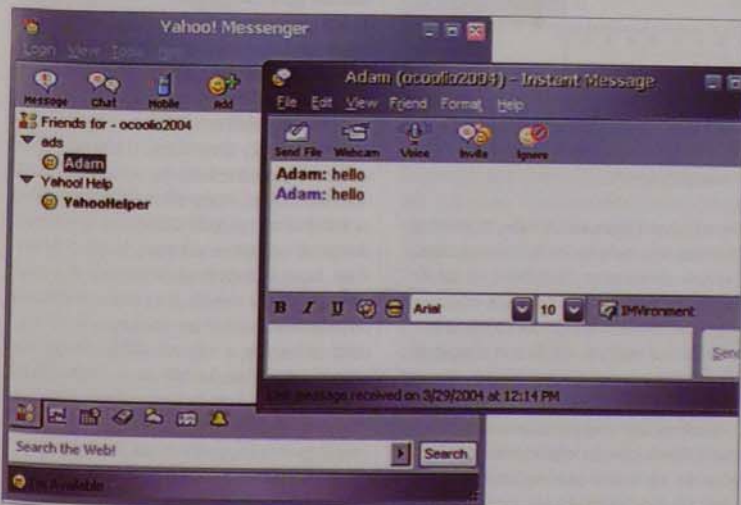
Az első indítás után tucatnyi ablak fogad minket (2. ábra), többnyire reklámmal vagy „hasznos” hírekkel.

A kezelőfelület igen bonyolult, már ahhoz is sokat kell tanulmányozni, hogy

MAGYAR FELHASZNÁLÁS

Az ICQ a magyar felhasználók között is nagyon népszerű; jó választás lehet tehát céges és magánhasználatra.
<http://web.icq.com/>

Mivel az AOL a magyar felhasználók körében egyáltalán nem terjedt el és kezelni is igen nehézkes, azért nem ajánljuk hazai felhasználásra.
<http://www.aim.com>

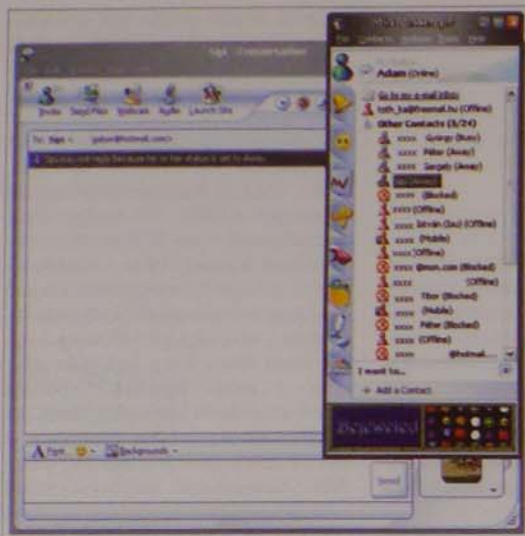


3. kép. Yahoo – jól használható, de nálunk nem terjedt el

küldő rendszer az ICQ (1. kép); nevének eredete: I seek you – kereslek téged.

A felhasználókat egy-egy számmal azonosítja; a számokat korábban sorban osztotta ki, ma inkább hosszú, de jól

megadunk (egy becenevet). A szoftver automatikusan beállítja, hogy a gép indításakor maga is elinduljon, ezzel sem kell tehát bajlódni. A szoftver indításakor automatikusan bejelentkezik az ICQ há-



4. kép. MSN – igen népszerű és jól használható

egy ismerőst felvehessünk a listára. A telefonmodul, akárcsak az ICQ-ban, ezáltal sem része az alapesomagnak: külön, nekünk kell feliratkoznunk és letöltenünk. Mivel ennek egy újabb kérdőív kitöltése volt az ára, azért ezt már ki sem próbáltuk.

A dedikált reklámfelület itt is megvan, s folyamatosan megjelennek rajta a különféle reklámok.

Yahoo Messenger

A Yahoo Messenger (korábban Yahoo Pager) szintén ingyenes azonnali üzenetküldő, s most éppen az 5.6-os változatnál tart (3. ábra).

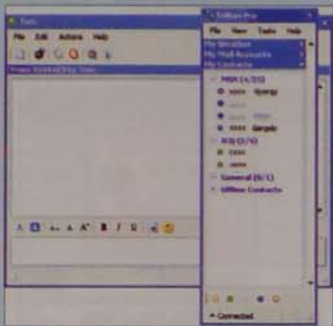
A telepítés a lehető legegyszerűbb: ellátogatunk a megfelelő weblapra, s ott a rendszer megkérdezi, hogy akarjuk-e telepíteni a Yahoo Messenger szolgáltatását. Ha azt válaszoljuk, hogy igen, akkor a rendszer automatikusan letölti az internetről a szükséges ál-

lomanyagokat és felteszi őket a gépünkre. Nekünk semmit nem kell letöltenünk, elindítanunk, minden automatikusan megy.

A regisztráció már némileg nehezebb, mert nevünk mellett nemünket, foglalkozásunkat, egyesült államokbeli irányítószámunkat (ez magyar felhasználóknak talán felesleges), születési évünket és e-mail címünket is meg kell adnunk. A rendszer szintén névvel azonosít-

Trillian és Gaim – a mindenesek

Mint már utaltunk rá, a hálózatok és szoftverek szinte ugyanazt tudják, de nem kompatibilisek egymással: ha valaki az MSN-n választotta, akkor csak úgy érheti el ICQ-s ismerőseit, ha fel-



5. kép. Trillian Pro – az egyik legjobb választás; minden egy helyen

telepít és futtat egy ICQ-ügyfelet is. Ezt a problémát igyekeznek megoldani – windowsos ügyfeleken – az ingyenes Trillian (0.74h változat, 2,5 megabájt), illetve a fizetős Trillian Pro (2.01-es változat, 5,5 megabájt): együttműködik az összes népszerű csevegőhálózattal (AIM, ICQ, IRC, MSN, Yahoo). Az alapszolgáltatások (csevegés, állományküldés, csoportosítás) működnek a 0.74h változatban is, sőt még reklámokat sem kell néznünk! Aki ki akarja használni a Pro kínálta összetettebb lehetőségeket (még jobban



6. kép. Gaim – mindentudó ingyenes csevegőprogram

rendezhető kapcsolati lista, több hibajavítás, egyéves technikai támogatás), annak mindössze 25 dollárt, körülbelül 5000 forintot kell erre szánnia. Természetesen a 2.01-es változat is reklámmentes (5. ábra). A 4 megabájtos Gaim viszont főleg a Linux-felhasználók mindennapjait segíti (6. ábra), bár van windowsos változata is. A Gaim szintén együttműködik az összes népszerű csevegőszolgáltatással, s a modulokkal bármikor bővíthető a lista. Tapasztalataink szerint a Gaim kevésbé kényelmes, mint a Trillian, de az ingyenes Linux-környezet és a reklámmentesség kárpótolhat bennünket. <http://www.trillian.cc>
<http://gaim.sourceforge.net/>

ja a felhasználókat, de automatikusan javaslatot tesz még nem foglalt nevekre. És persze saját fantázianevet is kitalálhatunk. A Yahoo kezelőfelülete igen letisztult, egyszerűen használható. A rendszernek része a hang és a kép alapú csevegés, nem kell őket külön letölteni. Azok, akik nem akarják vagy nem tudják a teljes szoftvert feltölteni a gépükre, használhatnak egy javás webes ügyfelet is; ez néhány funkciót leszámítva megegyezik nagyobb testvérével.

A már jól ismert reklámsík persze itt is helyet kapott a szoftver felületén, de némileg kisebb, mint az ICQ-én vagy az AOL-én.

MSN Messenger

A Microsoft által fejlesztett MSN Messengernek a 6.1-es a legfrissebb változata (4. ábra). Az elmúlt évben igen sok változtatáson esett át, de ennek is a karakter alapú csevegés az alapja. A telepítés a mintegy 5 megabájtos csomag letöltésé-

MAGYAR FELHASZNÁLÁS

A Yahoo igen jól használható csevegőprogram, a magyar felhasználók körében azonban alig ismert, nem feltétlenül érdemes tehát ezt választani. <http://messenger.yahoo.com/>

Az MSN hazánkban, különösen az üzleti rétegben igen népszerű, már megtalálható sok windowsos gépen, jó választás lehet tehát céges és magánhasználatra. Ha valaki nem szívesen adja ki e-mail címét, akkor válassza inkább a konkurens ICQ-t. <http://messenger.msn.com/>

vel indul, s az a cégtől megszokott egyszerűséggel telepíthető. A regisztráció már egyáltalán nem ilyen kényelmes: nevünk mellett e-mail címünket és az országot is meg kell adnunk. A címünket azért, mert a rendszer e-mail címe alapján azonosítja a felhasználókat, vagyis mindenki csak egy (tetszőleges) létező e-mail címmel jegyezhető be magát a rendszerbe. Ahhoz, hogy aktiváljuk magunkat a hálózatban, rá kell kattintani egy hivatkozásra az automatikusan küldött levélben, hogy bizonyítsuk: a megadott e-mail cím tényleg a miénk. Ez persze sokaknak ellenszenves lehet az esetleges lelévésémi miatt, ám a cég azt állítja, hogy nagyon szigorúan kezeli az e-mail címek titkosságát. A kép és hang alapú csevegés része a rendszernek, akárcsak a közös rajzolólap és a megosztott alkalmazások.

A karakter alapú csevegés mindig működik, a többlétszolgáltatásokhoz (videokonferenciához, rajzolólaphoz, sőt még az állományküldéshez is) különlegesen konfigurált tűzfal szükséges.

Mint minden más csevegőszoftveren, az MSN-alkalmazáson is megtalálhatjuk a kötelező reklámfelületet.

HORVÁTH ADÁM

geomant
Enterprise Solutions

AVAYA
BUSINESS PARTNER

Fejfájást okoznak telekommunikációs problémái? Avaya IP telefónia a gyógyszer!

Az Avaya IP telefónia rendszerei gyorsan implementálható, egyszerűen kezelhető, fájdalommentes megoldást nyújtanak vállalati kommunikációs problémáira.

INTERACT 2004 KONFERENCIA
2004. május 19 - Budapest

Regisztráljon és látogasson meg minket rendezvényünkön! www.geomant.com/interact2004
www.geomant.com



Ki van biztonságban? III. rész

Sorozatunk ebben a részében a vállalati informatika egyik általános kérdésével, a felhasználók azonosításával foglalkozunk

A felhasználót nyilvánvalóan azonosítani kell, mert az alkalmazottaknak beosztásuk és munkájuk szerint más-más adatokhoz és erőforrásokhoz kell hozzáférniük. Sajnos a felhasználók azonosítása a számítástechnika hőskorában nem épült be a rendszerbe, hiszen eleve csak az juthatott a számítógép vagy a terminálok elé, akinek kulcsa volt a megfelelő szobához vagy beengedte az őt.

A legelterjedtebb módszer a felhasználó névvel és jelszóval való azonosítása; többnyire a rendszergazda maga is ezzel a módszerrel jelentkezik be. Ez sokszor még elvileg sem ad elegendő biztonságot, gyakorlatilag meg még inkább nem.

Először is, a név nem is olyan titkos.

A legtöbb program kiírja a begépelte felhasználói nevet, s ha egy kollégánk éppen mögöttünk áll, akkor könnyen leolvashatja. A felhasználói név sokszor megegyezik az elektronikus levélcímbeli azonosítóval, és így vagy úgy rendszerint összefügg a személynévvel. Ha tudjuk a felhasználó nevét – legyen az, mondjuk, *Kő Pál* –, akkor érdemes megpróbálkozni a kpal, kopal, ko.pal, palko, palk és a hozzájuk hasonló kombinációkkal. Ha a támadó valamilyen módon bejut a kiszolgálóra, akkor könnyedén kiolvashatja róla a felhasználói azonosítókat. S ha sikerül rendszergazdaként belépni a munkállomásra, akkor megnézheti a helyi felhasználók azonosítóját is.

A védelmet ilyenformán a titkos jelszó adja. A jól megválasztott jelszót nehéz kitalálni, de sajnos megjegyezni is. Ha leírjuk a jelszót, akkor elég egy kis időre eltávolítani az asztalunktól, s a jelszó máris illetéktelen kézbe kerülhet, a szemetest átvizsgáló támadóról már nem is beszélve. A könnyű megjegyezhetőség végett a felhasználók – ha tehetik – egyszerű, rövid jelszót választanak. Sok esetben megegyezik a felhasználó nevével, esetleg fordított betűsorrendben. Sokszor a „jelszo” szó a jelszó – nehogy elfelejtsük – vagy a billentyűzetten szomszédos betűk, például a „qwertz” vagy az „asd-fg”. A programok egy része – például a Windows 2003 Server –, csak „kellően bonyolult” jelszót fogad el, legalább 8 karakter hosszút, ha van benne kisbetű-nagybetű váltás és számjegy is. A számjegyeket sok felhasználó úgy intézi el, hogy az o betű helyett nullát üt vagy az l betű helyett 1-est, de ezt a jelszófel-törrésre szakosodott hackerek is tudják.

Nagyon sok program – operációs rendszer, levelező, FTP-ügyfél stb. – felkínálja a jelszó tárolását, s a felhasználók jó része örömmel veszi. Egyrészt az így tárolt jelszó, ha titkosított is, viszonylag könnyen kinyerhető a rendszerből – és

nemegyszer más gépen „beimportálható” és felhasználható – másrészt ha valaki odaülhet a gépünkhöz, akkor mindjárt beléphet a hálózatba, olvashatja a leveleinket stb. Alkalmazásokkal ne tároltunk a gépen jelszavakat!

Hogyan törjünk fel jelszavakat?

A hacker természetesen nem kézzel beütve próbálhatja a jelszavakat, hanem egy erre készült programmal, amely másodpercenként több száz vagy több ezer név-jelszó párost próbál ki, ha a rendszer hagyja. S a korábbi rendszerek egy része hagyta, ezért ha a nevek és a jelszavak rövidebbek voltak nyolc karakternél, akkor néhány óra alatt be is lehetett jutni. Ez ellen úgy lehet védekezni, hogy korlátozzuk a próbálkozások számát. A legtöbb Unix rendszer másodpercenként csak egy próbálkozást enged, a Windows 2003 pedig az ugyanahhoz a névhez tartozó jelszavak próbálgatására egyre hosszabb, több másodperces késleltetéssel közli csak az elutasítást. De ha tekintetbe vesszük, hogy sok helyen a jelszavakat ritkán változtatják meg – esetleg sosem –, akkor látni való, hogy a hackernek marad elég ideje a bejutáshoz. Radikális, de hatékony módszer úgy beállítani a rendszert, hogy egy névhez csak mondjuk, 12 próbálkozást engedjen, majd tiltsa ki a felhasználót; az ettől kezdve már a jó jelszóval sem léphet majd be. Kérdés persze, hogy szabad-e mindezt közölni a felhasználóval? Ha ugyanis közöljük vele, akkor szinte bizonyosan le fogja írni valahová a jelszavát.

Az ilyen típusú, minden lehetséges betű- és számkombinációt kipróbáló támadás meglehetősen időigényes, különösen ha figyelembe vesszük a kisbetű-nagybetű kombinációkat is. A felhasználók azonban ritkán választanak jelszónak értelmetlen és megjegyezhetetlen karaktersorozatokat. Felesleges lenne tehát valamennyi lehetséges kombinációt kipróbálni; használjunk inkább egy szótárt. Az interneten sok nyelvhez (a magyarhoz is) található szótárállomány, s a bennük levő szavakat a kódtörők felhasználhatják a próbálkozásokhoz. Az intelligens hackerprogram kipróbálja a szavakat visszafelé is, kisbetűt-nagybetűt váltakoztatva, s a szó elé és mögé számjegyeket illeszt. Elég egyetlen jelszót kitalálnia ahhoz, hogy bejusson a rendszerbe.

Hogyan jegezzünk meg egy látszólag értelmetlen betűkombinációt?

A betűsorozat állhat egy megjegyzett versrészlet szavainak a kezdőbetűiből, például az „Ég a napmelegtől a kopár

szik sarja” részlet alapján a jelszó: „Eanmaksz”. Ez a szó biztosan nincs benne a magyar szótárban, sőt valószínűleg más nyelvű szótárban sem.

A felhasználók egy része többféle rendszerben dolgozik egyszerre – például kiszolgálón, levelezésben, adatbázisban stb. – s mindegyikben azonosítania kell magát. Ezek mind más azonosító-jelszó párost követelnek.

Az SSO (Single-Sign-On) megoldások egyetlen azonosítással elérhetővé teszik az összes ilyen erőforrást. Ez egyrészt növeli a biztonságot – mert elég egyetlen jelszót megjegyezni, a felhasználók kevésbé lesznek hajlamosak leírni a jelszavukat –, másrészt ha a felhasználó gyenge jelszót használ, akkor ennek az egy jelszónak a feltörésével minden alrendszerhez hozzá lehet férni.

Nem kell programozni

Az effajta programok elkészítésével nem kell a hackernek bajlódnia, mert azok készen megvannak az interneten. Ilyen például a L0phtCrack nevű program, amely szótár alapján vagy minden lehetséges kombinációt kipróbálva töri fel a jelszavakat.

Ha a hacker fizikailag nem férhet hozzá a géphez, akkor hallgatózik a hálózaton. A közös kábelt használó, koncentrátor alapú Ethernet hálózaton ez egyszerű, mert a hálózati kártya minden csomagot lát. Kapcsolt hálózaton azonban csak azokat továbbítja a gépünknek, amelyek neki, az ő címére szólnak. Ez hamis Ethernet-cím használatával kerülhet meg. Vannak olyan programok, amelyekkel átírható a csomagok Ethernet-címe, és az így megtévesztett kapcsoló ennek a gépnek is továbbítja a csomagokat. Az említett L0phtCrack programmal csomagot is le lehet hallgatni.

A fejlett rendszerek nem küldik át a jelszót a hálózaton – még titkosítva sem –, hanem a kiszolgálón való hitelesítéshez a jelszó hash-függvényvel készült lenyomatát továbbítják. A hash-nyomathoz elvileg nem állítható vissza a jelszó. A hacker – ismerve a hash-algoritmust – ilyenkor fordítva dolgozik: olyan karaktersorozatot keres, amelynek a hash-nyomata megegyezik a hálózaton elfogottal. Ez kétségtelenül nehezebb feladat, de ha ritkán vagy sosem cserélik a jelszavakat, van rá elég ideje.

Egy kísérlet: kérdezzük meg az internetszolgáltatókat, hogy a modemmel való bejelentkezéskor a nevünket és a jelszavunkat – és esetleg az e-mail azonosítónkat és jelszavunkat – vajon titkosítva küldjük-e el vagy sem.

CSÖRIÁN SÁNDOR

Hogyan szerezzünk meg jelszavakat?

A szemeteskukában kis öntapadó cédulákat keresgélni kétségtelenül nem elegáns módszer, de eléggé hatékony – és még a feltöréssel sem kell vesződni. A jelszavakat a rendszerek titkosítva, egy állományban tárolják. Ha a hacker hozzá tud férni a géphez, akkor csak ezt az állományt kell hordozható adathordozóra másolni; később lesz elég ideje szótárral vagy valami más módszerrel feltörnie. Az állományt a Unix rendszerek egy részében könnyű megtalálni, a Windows rendszereire adatbázisában a SAM (Security Access Manager) tárolja – titkosítva – a felhasználóazonosítókat. Ezt valamivel nehezebb megtalálni az állományrendszerben, de nem lehetetlen. Az állománypárhoz nem is kell belépnie az operációs rendszerbe; egy hajlékonylemezzel vagy CD-ről indíthatja a gépet, az állományt pedig, ha nem fér el egy hajlékonylemezben, USB-tárolóra másolhatja. A Microsoft annak idején felállított és közzétett néhány szabályt a biztonságos informatikai rendszerekről. Az egyik szerint az a gép nem biztonságos, amelyhez a támadó fizikailag hozzáfér. De nem is kell fizikailag hozzáférnie. Kevesen gondolnak rá, hogy a Windows rendszerek biztonsági mentésében is benne van a SAM; ha tehát onnan sikerül másolatot készíteni róla, akkor már indulhat a feltörés. A támadónak akkor sem kell a géphez férnie, ha sikerül valamilyen jelszólopó trójai programot telepítenie az áldozat gépére. Erre alkalmas lehet egy elektronikus levélmelléklet, ha látszólag megbízható forrásból érkezik és valamilyen hasznosnak látszó segédprogramot rejt. A trójai aztán az állományrendszerből vagy a felhasználó begépeléséből kilopja az azonosító-jelszó párost és észrevétlenül egy e-mail címre továbbítja az interneten.

Mit tehetünk?

A tennivalók jó része a fentiek alapján már világos. Gondoskodjunk a kiszolgálók fizikai védelméről, és vigyázzunk a biztonsági mentésekre is. Használjunk bonyolult jelszavakat, és rendszeresen cseréljük őket. Az interneten található eszközökkel magunk is próbára tehetjük jelszavaink erősségét, vagy felkérhetünk erre egy informatikai biztonságra szakosodott, megbízható céget. Legalább a rendszergazda azonosítására használjunk erősebb módszert a név-jelszó párosnál – például intelligens kártyát, ujjlenyomat-olvasót stb.

Pengeszerver HP-műhelyből

Ahol több kiszolgálóra van szükség, ott viszonylag gyorsan előbukkan az az akadály, hogy sok számítógépnek sok hely kell. De van, amikor kevesebb is elég

A pengeskiszolgálók ötlete abból eredt, hogy sok nagy számítógép-felhasználó – olyan, aki nem csak egy-két kiszolgálót üzemeltet – egyre gyakrabban került szorult helyzetbe. Valamikor területen csak valahány szerver-szekrény fér el, s annak a fiókjaiban csak valahány kiszolgáló. S az ilyen szobában, teremben elengedhetetlen a légkondicionálás – már csak ezért sem lehet akárhány gépet bezsűfolni. Ugyanez áll az áramellátásra is.

A biztonság kedvéért ezeket a helyiségeket – hiszen a szerverszobák, gépteremek kulcsfontosságú területek – mindenféleképpen el kell látni: riasztóval, tűz- és vízjelzővel, automata tűzoltó berendezéssel. Ha már szükség van a gépterem, akkor új helyet kell keresni, ott újra ki kell építeni a méregdrága infrastruktúrát – és ezután már két gépterem lesz, vagy a régit is az új helyre kell átköltöztetni.

A pengeskiszolgálók alkalmazásával a meglévő helyeken esetleg egy egész nagyságrenddel megnövelhető a működő processzorok száma, s ez csak olcsóbb lehet, mint új helyszínt berendezni és mindent oda átköltöztetni.

S a pengeszerverek többnyire módot adnak a kiszolgálók közös használatára, rugalmas összekapcsolására is.

Kialakítás

A pengeskiszolgálók alapján két részből állnak: keretből és a keretbe illeszthető kiszolgálóból. A keret adja az infrastrukturális szolgáltatásokat – a gyártótól függ, hogy milyeneket. Benne van a tápegység, a hálózathoz való csat-

lakozás eszköze, esetleg egy optikai tároló, ami a szerverekben nincs – s lehet még benne egy tárolótömbhöz való illesztés is. Ez mind lehet moduláris; a modulokból a vevő azt választja, amire szüksége van. A keret szerelőszekrénybe szerelhető, magassága 3–8 U lehet.

A kiszolgálók úgy sorakoznak a keretben, mint a könyvek a könyvespolcon. Élével dughatók bele; hogy hány, az gyártótól, kiszolgálótól és kerettől függ:



A kisebb szerverből nyolc fér bele

legalább kettő és legfeljebb nyolc. Sokféle pengeskiszolgálót kínálnak, a választékban szinte minden processzor megvan. Mivel a méretek kicsik, a kiszolgálókban általában 1–2 processzor működik. Háttértárból egy, esetleg kettő fér bele, memóriából pedig 1–16 gigabájt.

Választás

A pengeskiszolgálók viszonylag új keletű szerkezetek, nem sokan gyártják őket. Manapság sajnos minden újdonságról elmondható, hogy a gyártók mind a maguk útját járják, a maguk elgondolását terjesztik, és csak hosszú idő után jelenik meg valami kompatibilitásféle a termékekben – akkor, amikor a piac már valami mellé állt. Ami a pengeskiszolgálókat illeti, ez annyit jelent, hogy a különböző gyártók pengeskiszolgálói csak igen felső szinten – az alkalmazások szintjén – kompatibilisek egymással. Nem cserélhetünk köztük alkatrészeket, arról pedig ne is álmodjunk ebben az évszázadban, hogy egy pengeskiszolgáló keretébe beilleszthetjük más kiszolgálóját, mert az semmilyen szempontból nem lesz megfelelő.

Ezért a pengeskiszolgálók kiválasztásakor alaposan kell tájékozódni, a választás ugyanis igen hosszú időre szól: a keretbe már csak ugyanattól a gyártótól szerelhetünk és szerelhetünk be újabb kiszolgálókat.

Sok processzor, kis helyen

A ProLiant BL10e pengeskiszolgálók kerete igen helytakarékosra sikerült: mind-

össze 3U magas, és 20 pengeskiszolgáló lehet beilleszteni. Ez már a pengeszerverek második nemzedéke, s ezért a keretbe illeszthető kiszolgálók a G2 nevet kapták.

A keretben két redundáns tápegységnek van helye, s azok a szerkezet működése közben is kicserélhetők.

A hűtésre (szellőztetésre) kétszer két ventilátor szolgál; ezek is redundánsak és a ventilátorpárokat is lehet működés közben cserélni.

A keretbe illesztett kiszolgálókat valahogy össze kell kötni, másként nem kerülhetnek kapcsolatba a külvilággal. Erre három lehetőség adódik: egy erre a célra, ehhez a pengeszerverhez készített hálózati kapcsoló (C-GBE Interconnect switch), vagy egy RJ-45-ös elosztótábla, vagy egy R-J21-es elosztótábla. A hálózati kapcsolónak négy gigabites csatlakozója van, és negyven

100 megabites kapuja. A kerethez járnak az üzemeltetést, diagnosztikát segítő szoftverek. A hátán levő üzemeltetési modul – ha rákötünk egy billentyűzetet meg egy megjelenítőt – célba vehetünk egy-egy pengeszervert.

A keretbe a BL10e G2 pengeszerver illeszthető – az a törekvés, hogy kis helyen sok kiszolgáló elférjen, erősen megritkítja a választékot. De nem rossz gép ez, még ha más nem használható is ebben a keretben: egy gigahertzes ULV Pentium M processzor működik benne, alapkiépítésben 512 megabájt memóriával, s ez a memória a kétszeresére bővíthető. Két hálózati kártya van ráépítve, mindkettő 10/100-as. A háttértára egy 40 gigabájos UATA merevlemez.

Ez egy jó teljesítményű kiszolgáló; a fő erénye a kis méret és a csekély fogyasztás: 3U magas helyen 20 processzort helyezhetünk el, s ez 1U magasságra számítva majdnem 7 processzort ad.

Pengeszerverek öregapja

A ProLiant BL p család azoknak való, akik a nagy helyszükében még nagy teljesítményre is vágyanak. Ez a család jóval összetettebb, mint a BL e. A keret több mint kétszer olyan magas – 6U –, mint a kistestvére, s nyolc kiszolgálónak van benne helye. A két szélén nem kiszolgáló van, hanem a hálózati összekapcsoló modul; az lehet hálózati kapcsoló, gigabites kapukkal, vagy csak egy elosztótábla. Ennek is üzemeltetési modul van a hátában, s figyel minden jellemzőt a hőmérsékletektől a tápfe-

szükségig, emellett segíti az együttműködést a pengeskiszolgálókkal kitöltött keretek között.

A pengeszerverek keretéhez szorosan hozzátartozik a rendszer tápegysége; külön kell beépíteni, a keret alá. Ott több helyet foglal el ugyan, de nagyon rugalmasan használható: egyfázisú tápegységből négy redundáns berendezést fogadhat, háromfázisúból hatot. Egy ilyen tápegység több pengeskiszolgálót is elláthat.

A keretbe kétféle kiszolgáló illeszthető. A kisebbikből, a BL20p G2-esből nyolc fér bele. A BL20p G2 Xeon processzora 2,8 vagy 3,2 gigahertzes, és egy-egy pengeszerver legfeljebb kettőt kezelhet. Fél gigabájos memóriája nyolc gigabájtig bővíthető. Háttértárként két SCSI meghajtót használhatunk, s azok menet közben cserélhetők, ha kell. Nagyobb a háttértára, de opcióként üvegszállal SAN-hoz köthető. A hálózatokhoz három gigabites Ethernet csatlakozóval kapcsolható; egy negyedik 10/100-as csatlakozó az üzemeltetési feladatokat látja el.



Nagy tudás, négy szerverhelyen

A nagyobbik kiszolgáló, a BL40p méretében és tudásában is túlszárnyalja a BL20p-t. Négy Xeon processzort tartalmazhat, 3 gigahertzesig. Alapkiépítésben 1 gigabájos a memória, s a tizenkétszeresére bővíthető. Hálózati kapcsolatokkal bőségesen el van látva: öt egy gigabájos Ethernet csatlakozó, és egy 10/100-as – üzemeltetési feladatokra használható – Ethernet csatlakozó van beépítve. Négy SCSI-meghajtót építhet bele, van még benne két PCI-x foglalat, SAN-hoz való csatlakoztatáshoz. Ez a kiszolgáló négyeszer olyan széles, mint a BL20p, egy keretbe tehát kettő fér belőle – vagy csak egy, és még négy BL20p.

A jövő

A HP dolgozik az új ProLiant pengeszervereken, ezekben főleg 64 bites processzorok megjelenése várható. Az AMD-val való együttműködés jóvoltából nem lehetetlen, hogy hamarosan AMD Opteron 64 bites processzorral szerelt pengeszerverekkel is találkozhatunk.

MAKK ATTILA

HP PENGEKISZÁLLÓK

A pengeskiszolgálók talán a HP kínálatában jelentek meg legelőször, s a mostani választék már nem az első nemzedék. A pengeskiszolgálóknak két családjuk van: a ProLiant BL e család és a ProLiant BL p család.

A BL e kiszolgálók főleg kis energiafogyasztással és helyigénnyel igyekeznek megnyerni a vásárlókat.

Számítógépes műveletek elvégzésére tervezett fűtők építőelemének, illetve webkiszolgálóknak ajánlják őket. A BL p fajtájú kiszolgálók túllépnek a kis méreten és teljesítményigényen, nagy üzembiztonságú és teljesítményű gépek, főleg nagy, vállalati alkalmazások futtatására célszerű megvenni őket.

Új PowerShot kamera

Tavasszal mutatta be a Canon új PowerShot S1 IS nevű digitális fényképezőgépét; az IS (Image Stabilizer) a gép egyik újdonságára, az optikai képstabilizátorra utal, amely erősen csökkenti a fényképezőgép felvétel közbeni bemozdulásából adódó képéletlenséget. Ezt a technológiát a Canon jó ideje alkalmazza már a hagyományos fényképezőgépeiben. Működésének alapja egy kisméretű gíroszkóp és egy mozgáskorrigáló lencsetag; így gyengébb fényviszonyok között is lehet állvány nélkül fényképezni. A fény háromféleképpen mérhető: többszegmenses értékelő (mátrix) módszerrel, közép-re súlyozottan és a közép-ponthoz vagy a fókuszkerethez kapcsolt pontméréssel. Az expozíció beállítható kézzel vagy idő- és rekesz-előválasztással vagy nyolcféle program (portré, tájkép, éjszakai stb.) valamelyikével. Az érzékenység automatikusan, illetve ISO 50



és 400 között kézzel is beállítható. A zárs sebessége 15 másodperc és 1/2000 másodperc között változhat. A beépített vaku kézzel és automatikusan vezérelve derítésre is használható.

A fényképezőgéppel mozgókép is felvehető, másodpercenként 15 vagy 30, 640×480 képpont vagy 320×240 képpont felbontással.

A mozgóképfelvétel maximális mérete 1 gigabájt lehet, AVI formátumban.

A képek egy 1,5 hüvelyk átmérőjű, 114 ezer képpont felbontású LCD-panelen jeleníthetők meg, s DirectPrint vagy a PictBridge funkciójú nyomtatókon közvetlenül, a fényképezőgépről is kinyomtathatók. A PowerShot S1 IS a számítógéphez USB-kaput át csatlakoztatható. PAL/NTSC televízióhoz pedig A/V kimeneten. Windows és Macintosh operációs rendszerekhez adnak vele szoftvert, és Compact Flash I/II memóriakártyát fogad.

Műszaki adatok

A kamera CCD-érzékelőjének az átmérője 1/2,7 hüvelyk, a képpontok száma 3,2 millió. A legnagyobb felbontású kép mérete 2048×1536 képpont, a tárolás formátuma

JPEG, a tömörítési arány három fokozatból választható. A 10-szeres átfogású gumioptika fókuszátvolsága 35 milliméteres kisfilme számítva 38–380 milliméter.

Noteszek az LG-től

Az LG két új noteszgépet mutatott be tavasszal. Az LM50-es az üzleti felhasználói kört célozza meg. Pentium M processzorral működik, 1,4 és 1,7 gigahertz között választható órajellel. 256 vagy 512 megabájtos DDR333 memóriája 2 gigabájtig bővíthető. 15 hüvelyk átmérőjű LCD-megjelenítőjének 1400×1050 képpont a legfinomabb felbontása, grafikus vezérlője ATI Mobility Radeon 9200-as vagy 9600-as, 32 megabájt, illetve 64 képernyő-memóriával. Merevlemezének



LG LS50

WLAN-csatolóval van felszerelve. Három USB 2.0-s, egy párhuzamos és egy IEEE1394-s kapuja van. Secure Digital és PC Card memóriakártyákat fogad.

A hangot 16 bites SoundBlaster Prokompatibilis áramkör játssza le benne, beépített Resonance hangszórókon.

A gép mérete 331×274×26,4 milliméter, tömege akkumulátorral együtt 2,4 kilogramm.

Az LS50-es típus az LM50-estől abban tér el, hogy DVD ±RW optikai meghajtóval szállítják, más fontos műszaki paramétereikben nincs eltérés. A mérete 335×274×30,8 milliméter, a tömege – szintén akkumulátorral együtt – 2,7 kg. Mindkét típushoz rendelhető nagy kapacitású akkumulátor is. A gépeket Windows XP operációs rendszerrel szállítják.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: CSÓRIÁN SÁNDOR



LG LM50

kapacitása 40 vagy 80 gigabájt, optikai meghajtója CD-t is író DVD-olvasó. Beépített modemmel, Ethernet hálózati káppal és 802.11b szabvány szerinti

HÍREK A TECHNOLÓGIA VILÁGÁBÓL

Agyimpulzusokkal vezérelhető művégtagok

Korábbi kísérletekben majmoknak már sikerült pusztán agyuk hullámjával egy számítógép kurzorát mozgatniuk. A kutatóknak már régóta meggyőződésük, hogy az agy vezérlőimpulzusait valahogyan el lehet „fogni”, de az agyhullámok egyáltalán nem elegendők finom mozgások, például egy robotkar vagy láb mozgásának irányítására.

Az ötlet maga és a műszaki alapok

már vagy 40 éve megvannak, de csak mostanra sikerült az agyba biztonságosan lapkaimplantátumokat beépíteni. A Duke Egyetem munkatársai olyan eredményekre jutottak, amelyekkel két-öt éven belül várhatóan tényleges megoldással szolgálhatnak a paralizisban szenvedő betegeknek: a sérült vagy helyettesített végtagokat a páciensek ismét akarlatlagosan fogják tudni mozgatni.



VISSZAÁLLÍTANI AZ ÓSKORI LELETEK ALAKJÁT



Az őslénykutatók eddig inkább csak a tökéletes állapotban megmaradt leleteket tartották nagy becsben, mert azokon „látszott”,

hogyan lehetett egykor az időközben megkövült élőlény. A Buffalói Egyetem kutatói olyan szoftverpárosot fejlesztettek ki, amellyel megállapítható, hogy milyen torzító hatások érték a leletet, majd a hatások ismeretében kideríthető az eredeti alak. A fossziliák deformálódását legnagyobb részben két hatás okozhat-

ja: az iszap vagy más anyag – amelyben az állat elpusztult – lapossá préseli a maradványokat, és a kőzetek mozgásából adódó oldalirányú torzulás. A szoftver felismeri, hogy ezekből a hatásokból melyek érthették a leletet, majd a torzítás nagyságának megállapításához olyan jellegzetességeket keres a kőületen, amelyek szimmetrikusak lehetnek az élőlényen: például szemgödörök vagy csigavonalak. Ezek felismerése után a torzult mintából is kitűnő modell állítható vissza, s a kutatók olyan mintáknak is hasznát vehetik, amelyeket eddig értéktelennek vélték.

A kamrafibrilláció megválaszolatlan kérdései

A szív izomzatának rendellenes ritmusban való rángására (a kamra- vagy pitvarfibrillációra) a kutatók ma sem tudják a magyarázatot, hiszen ez a jelenség egészséges és beteg szívben is felbukkanhat. Az orvosok nem tudják előre megjósolni, és csak egyféle kezelési módját ismerik: az elektrosokkot. Ez a módszer azonban súlyosan károsíthatja a szívet, s ez még mindig a jobbik eset, mert ha a szív hosszasan fibrillál, akkor leáll a vérkeringés és a beteg meghal. A Cornell Egyetem és a Kaliforniai Egyetem (San Diego) egy közös, 2 millió



dolláros projektben számítógépes, sejt-szintű modellben elemzi majd a kutatók szívének viselkedését. Azt várják ettől a tökéletes digitális hasonmástól, hogy világosabbá tegye ennek a különös viselkedésnek a kiváltó okait. Ezeknek az okoknak az ismeretében talán előre meg is lehet majd jósolni a fibrillációt. Azért eseti a választás az „ember legjobb barátjára”, mert a szíve hasonlít az emberére, és jóval több információ szerezhető róla, mint az emberi szívről.

Gyógyszerkutató szoftver

A gyógyszeriparnak nagy nehézsége, hogy az újabb készítmények összetevői csak nagyon rossz hatásokkal kutathatók fel: a vizsgálatok 99,9 százaléka kudarcba fullad. Ez nagyon sok pénz és időt emészt fel, s késleltetheti az újabb orvosságok előállítását.

A Rensselaer Műszaki Intézet kutatói bejelentettek egy szoftvert, amely rövid idő alatt – és költséghatékonyan

– nagyon sok gyógyszeralapanyag-molekulát végigvizsgál, s eldönti, hogy melyikük lehet alkalmas bizonyos feladatokra. A kutatók később megvizsgálják az ígéretes összetevőket, s a felesleges laborkísérletek nagy részét ki lehet iktatni. Az új szoftver segít a vállalatoknak a hatékonyabb gyógyszerkészítmények előállításában.

SZERKESZTETTE: HORVÁTH ÁDÁM



Csomagolt megoldások

A kis- és közepes vállalkozások egyre inkább igénylik az integrált vállalatirányítási szoftverek bevezetését.

A vezető üzleti szoftverszállítók, így a piacvezető SAP is előáll a szektornak szóló szoftvercsomagjaival

A kis- és középvállalkozásoknak (kkv-nak) minden eddigénél hevesebb versennyel kell szembenéniük a különféle iparágakban, ezért kritikus jelentőségű számukra az üzleti folyamatok optimalizálása, a műveleti költségek csökkentése, a vásárlók megszerzésének és megtartásának hatékony formája. A vállalkozások sikere azon múlik, hogy lépést tudnak-e tartani a vásárlók és az iparág gyorsan változó elvárásaival, tudnak-e gyorsan reagálni az új lehetőségekre, és elég rugalmasak-e a fenntartható üzleti növekedés eléréséhez.

Ezeknek a vállalkozásoknak úgy kell kiválasztaniuk szoftvermegoldásaikat, hogy egyensúlyt tudjanak tartani a növekedés következő lépcsőfokához vezető, és a meglévő erőforrásokat kihasználó innovatív megoldások iránti hosszú távú igényekkel. Ugyanakkor gondoskodniuk kell a befektetések gyors megtérüléséről, az alacsony, teljes élettartamra vetített összköltséget és a folyamatos működést szinkronizáló rövid és középtávú igények teljesítéséről.

Integrált folyamatok

Ágazati szakértők becslései szerint napjaink kis- és középvállalatainak nagy része vagy valamilyen cégcsoport tagja, vagy pedig ügyfélként, partnerként, esetleg beszállítóként áll kapcsolatban nagyobb üzleti szereplőkkel. Ezért számos kis- és középvállalkozás-

nak biztosítania kell az integrációt a vállalati, illetve a partnerek és beszállítók adta környezettel is, ami gyakran megköveteli a hagyományos rendszerek teljes lecserélését.

A mai üzleti környezet összetettsége miatt a kkv-kra nagy nyomásként nehezedik, hogy még szorosabb ellenőrzés alá kell vonniuk folyamataikat és pénzügyi műveleteiket. Ezeket a nehézségeket tovább növelik a szigorúbb könyvelési és vállalatirányítási követelmények, amelyek rákényszerítik a vállalkozásokat az átláthatóbb működésre, a pontos időzítésre és a szigorú tervezésre.

A kis- és közepes vállalatoknál tapasztalható egyre élesebb verseny, továbbá a nagyvállalati piac telítődése miatt már jó ideje a legnagyobb üzleti szoftverszállítók is egyre inkább a kkv-kra összpontosítanak. A világ legnagyobb integrált vállalatirányítási rendszerszállítójának (ERP), az SAP-nak globális szoftverbevételei 6-7 százalékát már a kis- és közepes vállalatoknak szánt rendszerek adják. A németországi központú cég tervei szerint azonban három éven belül már a bevételek 15-20 százaléka származik a kkv-szektorból.

Eltérő arányok

A kkv-szegmens jelentőségét jól érzékelteti, hogy a világon telepített SAP-szoftverek közel fele ezen a területen működik. Persze ez esetben is hangsúlyozni kell, hogy a világ más tájain egészen más méretektől van szó. A közepes vállalkozásnál az Egyesült Államokban mintegy 500 millió dollár, Európában 130 millió euró, a kelet- és közép-európai régióban pedig 50-100 millió euró forgalom a felső határ.

Az SAP a kis- és közepes vállalkozások számára két szoftvert – az SAP Business One-t és a mySAP All-in-One-t – fejlesztette ki. A minősített SAP-üzleti partnerek (SAP Business Partners) globális hálózatán át forgalmazott kis- és középvállalati SAP-szoftverek a szállító szerint megfizethetők, kényelmesen üzembe helyezhetők, és bevált üzleti megoldásokat kínálnak a különféle iparágakban.

Az SAP Business One-t a kisebb, kereskedelemmel, szolgáltatással vagy szerviztevékenységgel foglalkozó, termelésirányítási rendszert nem igénylő cégeknek ajánlják – tudtuk meg Pálfalvi Györgytől, az SAP Magyarország kis- és közepes vállalati szektor vezetőjétől. A szoftverszállító emellett potenciált lát a multinacionális vállalatok helyi vagy regionális leányvállalatai, irodái vagy ezek beszállítói viszonzateladói körében; mert ezek esetében előtérbe kerül az anyavállalatokkal való zökkenőmentes kapcsolattartás.

Új program 2004-ben

Az SAP Business One megoldása szabványos üzleti folyamatokat támogat, amelyeket a felhasználó ügynevezett kapcsolók segítségével a saját üzleti folyamataihoz igazíthat. Az SAP Business One egyszerűen telepíthető, általában napokon belül üzembe helyezhető és futtatható megoldás, amely tartalmazza a vállalkozás működtetéséhez szükséges legfontosabb funkciókat: az ügyfélkapcsolat-kezelést, a könyvelési, jelentéskészítéssel, kereskedelemmel és terjesztéssel kapcsolatos műveleteket, a beszerzést, a raktár- és partnerkezelést.

Az SAP 2004 elején jelentette be hivatalosan az SAP Business One Solution Partner Program elindulását. A program a feljogosított partnerek globális há-

MI JELLEMZŐ AZ SAP BUSINESS ONE PROGRAMRA?

Az SAP Business One nyílt architektúrája integrálható a mySAP Business Suite-tal, valamint más, független szoftvergyártók termékeivel – ezzel a vállalatok a legnagyobb részlegüktől a legkisebb leányvállalatukig mindenhol kiterjedt előnyökhöz jutnak. A megoldás támogatja a Microsoft SQL Server adatbázis, a Sybase Adaptive Server Enterprise (ASE) adatbázisok, valamint az IBM DB2 Universal Database (UDB) Express Edition használatát. Különböző Microsoft Windows operációs rendszerekkel is használható,

például Windows 2002-vel. További rendszervetelmények: Microsoft Office 2002 és Internet Explorer 5. A későbbiekben más operációs rendszerek használatára is mód nyílik. Az SAP Business One lehetőséget ad a leányvállalatoknak, a partnereknek és a szállítóknak, hogy kényelmesen integrálják mySAP Business Suite környezetükbe vásárlóikat, partnereiket, szállítóikat vagy globális anyavállalatukat. Erre a mySAP Business Suite megoldásnak alapul szolgáló SAP NetWeaver technológiaplatform ad lehetőséget.

AMIT A MYSAP ALL-IN-ONE RENDSZERRŐL TUDNI KELL

A mySAP All-in-One a mySAP Business Suite legfontosabb összetevőire épül, és azt olyan iparág-specifikus partneri bővítésekkel egészíti ki, amelyek 330 megoldásban kínálják a mikrovertikális iparágak legjobb tapasztalatait. Az SAP azoknak az ügyfeleknek is támogatást nyújt, akik a mySAP All-in-One-t a nyílt szabványú Linux-platfomon akarják telepíteni. A mySAP All-in-One megoldások lehetőséget kínálnak a leányvállalatoknak, a partnereknek és a szállítóknak, hogy kényelmesen integrálják mySAP Business Suite környezetüket vásárlóikkal, partnereikkel, szállítóikkal vagy globális anyavállalatukkal. Erre a nyílt SAP NetWeaver integrációs platform és ennek SAP Exchange infrastruktúrája ad lehetőséget.

lőzota, amely új funkciókat és termékbővítéseket készít majd az SAP Business One-hoz. A program szigorú, kétszintes jogosítási folyamattal is szavatolja a minőséget a potenciális partnereknek; az SAP mySAP All-in-One partnerei a kkv-piac, valamint saját iparáguk elfogadott szakértői. Az SAP Business One-t kizárólag a feljogosított kereskedők és szolgáltató partnerek alkotta értékesítési csatornán keresztül forgalmazzák majd; a partnerek képzése már elkezdődött. Az SAP értékesítési partnereit szoftverfejlesztő készlettel is támogatja: ennek használatával a partnerek olyan alkalmazásokat is készíthetnek, amelyek új üzletvezetési és iparág-specifikus funkciókkal egészítik ki az SAP Business One-t.

Az SAP Business One-t világszerte már több mint 450 üzleti partnere árulja; a jelenleg 25 nemzeti verzióban kapható szoftvert eddig 2700 vállalkozás vásárolta meg. Pálfalvi György elmondta: az SAP Business One lokalizálása most is folyik, és várhatóan a nyár közepén kezdik meg az első pilot rendszerek telepítését, a szoftvercsomagot pedig majd ősztől lehet megvásárolni.

Iparági csomagok

A mySAP All-in-One megoldásokat szintén csak partnereken keresztül kínálják a kkv-knak, amelyek magas szintű vertikális iparági funkciókat igényelnek. Ma több mint 330 iparág-specifikus mySAP All-in-One megoldást kínálnak az üzleti folyamatok korszerűsítéséhez, illetve a hatékonyság javításához, amelyet világszerte több mint 4700 vállalat vásárolt meg. Bár mindkét csomagot leginkább a közepes vállalati körnek kínálják, a mySAP All-in-One felépítése és működése, és ennek megfelelően az ügyfélkör is teljesen eltér az SAP Business One csomagétól.

Az SAP vállalatirányítási rendszerét eredetileg a nagyvállalatoknak tervezték, az egyedi bevezetések miatt a szoftverszállító mintegy „úri szabóságként” működött. A középvállalatok azonban az egyedi rendszerek bevezetését pénzügyileg nem engedhetik meg maguknak, ezért az SAP iparág-specifikus csomagokat hozott létre, amelyekbe beépítették a standardizálható üzleti folyamatokat. Így a bevezetés időtartama és költségei csökkenthetők; a speciális licenccel pedig további költségmegtakarítás érhető el. A mySAP All-in-One megoldásoknál lehetőség van a rendszer további testreszabására is.

Az iparág legjobb specifikus gyakorlatát kínáló mySAP All-in-One megoldásokat az SAP értékesítési partnerei egyedileg alakítják ki, előre konfigurálják és

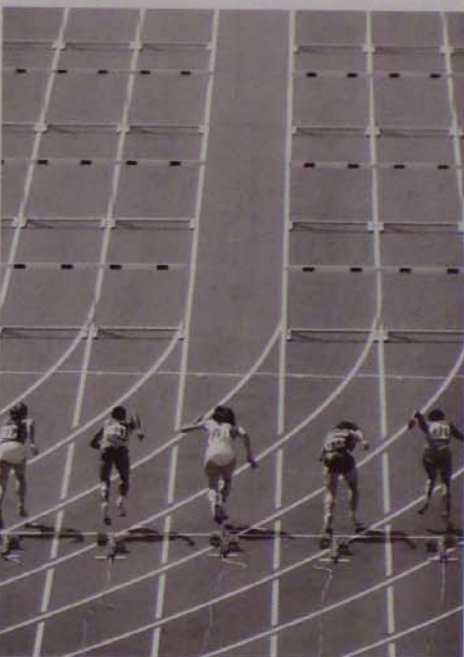
kiegészítik. Ezeket az előre meghatározott mikrovertikális iparági megoldásokat az SAP és megoldáspartnerei folyamatos együttműködéssel és információcserevel alakították ki azoknak a vállalatoknak, amelyeknek magas szintű iparág-specifikus funkcionalitásra van szükségük üzleti folyamataik támogatásához.

A megoldások olyan alapvető ERP-funkciókat tartalmaznak, mint a főkönyv, értékesítés, raktárkezelés, costing és CRM. Ország-specifikus mikrovertikális komponenseik is vannak, valamint a vásárlói igényekre épülő felületek és műszaki infrastruktúrák.

A mySAP All-in-One megoldások támogatják az üzleti és együttműködési folyamatokat, s ez a teljes értékűláncra kiterjed. Ezáltal rugalmas értékláncok, valamint vásárlói és partneri extranetek létrehozására ad lehetőséget.

Partnerek hálózata

Magyarországon az SAP már 2000-ben saját maga is végzett néhány mySAP All-in-One (magyar verziója Kulcsr@kész SAP-ként vált ismertté) bevezetést, majd 2001-től ezt a feladatot a hazai partnereinek adta át. Az azóta eltelt időszakban közel 70 vállalatnak értékesítették a rendszert, például egy német kapcsológyártó cégnek, a Möller Elektroniknak, a Lanotte nyíregyházi paplanyárnak, az élelmiszerkereskedéssel foglalkozó Ferrero Magyarországnak vagy a



tűzhelyek, kazánok kereskedelmével foglalkozó jászberényi Szatmári Kft.-nek – sorolta az SAP kkv-szektor vezetője.

Az SAP kis- és középvállalatoknak szánt megoldásai piaci terjedését nagyban segíti, hogy számos iparág nagyvállalatai felismerték, milyen előnyökkel jár az általuk kínált átláthatóság, valós idejű jelentéskészítési lehetőség és üzleti folyamatintegráció a kereskedelmi partnerekkel és beszállítókkal folytatott együttműködésben. A közelmúltban sok nagyvállalat döntött a mySAP All-in-One vagy SAP Business One alkalmazások bevezetése mellett a világ különböző pontjain működő leányvállalatainál, hogy maximálják korábbi beruházásainak megtérülését, és kihasználják a SAP képességeit a különböző méretszegmenshez tartozó cégek teljes üzleti környezetének integrálásában.

MOZSIK TIBOR

SAP-SUN-KVENTA: ELEKTRONIKUS SZÁMLAFIZETÉS

Néhány példa az SAP megoldásait használó kis- és középvállalatok köréből: BioMer C.V., Büroring, Clever Stolz Lebensmittelwerke, Dongguan Jin Yuan Electronics Co. Ltd., Edding, Endress+Hauser, Hangzhou Hualong Technology, Heicko Schraubenvertrieb, IBS Filtran, Kohler Company, Lapp, Metro Richelieu, Oase, OMYA, Rosenthal, Schaap & Citroën (a Vendex KBB része), Sigma Kalon, Sparkice Inc., Super Bright Photo Electrics és VEKA AG.

– Az SAP rendszerei olyanok, mint egy jól összeállított LEGO-csomag – mondta *Trakperger Mihály*, a LANOTTE Ipari és Kereskedelmi Kft. ügyvezető igazgatója. – Az alapsomag igény szerint bővíthető újabb elemekkel, attól függően, hogy úrrakétát vagy csak egy egyszerűbb szerkezetet építünk.

– Az új SAP-rendszerünkkel valóban valós idejű, integrált adatmozgást elősegítő megoldásunk van, ami gyorsabb és hatékonyabb a korábbi megoldásoknál, így az üzleti folyamatok percre percre átláthatók – nyilatkozta *Bottka László*, a Moeller Electric Kft. műszaki igazgatója.

– A mySAP All-in-One révén olyan vállalatirányítási rendszerre tehetünk szert, amely tökéletesen illeszkedik anyavállalatunk működéséhez, és nagyobb átláthatóságot ad a központ számára – mondta *Rainer Ingenfeld*, a több ágazatban is aktív globális SPX Corporation leányvállalataként működő IBS Filtran informatikai igazgatója.

– Azért döntöttünk az SAP Business One mellett, mert az magas szinten integrálható stratégiai fontosságú SAP R/3 környezetünkkel, így a csoport valamennyi vállalatánál egységes és összehangolt üzleti folyamatok megvalósítását teszi lehetővé – nyilatkozta *Thomas Renner*, a Lapp-csoporthoz tartozó Lapp Service GmbH tanácsadási szolgáltatásokért felelős vezetője.

– Azért választottuk az SAP Business One-t globális létesítményeink működésének támogatására, mivel zökkenőmentesen integrálható a központunkban futó SAP-alaprendszerekkel, áttekinthetővé teszi hálózatunk működését, egységesíti folyamatainkat, és nagyobb stratégiai összhangra ad módot szervezeti egységeink között – magyarázta *Thomas Sauerland*, a nyilászáró kereteket, illetve -bevonatokat gyártó VEKA AG informatikai vezérigazgató-helyettese.

– Egyre több cég ismeri fel, mekkora érték rejlik a központban és a globális üzleti környezetet alkotó leányvállalatoknál alkalmazott stratégia, folyamatok és működési platformok harmonizálásában – jelentette ki *Henning Kagermann*, az SAP vezérigazgatója. Az SAP Business One és a mySAP All-in-One megoldások kiszélesítik az ügyfeleinknek kínált integrációs palettát, és a kis- és közepes méretű leányvállalatok üzemi és divíziósintű integrálásával lehetővé teszik számukra, hogy maximális értéket nyerjenek ki SAP-beruházásaikból.

A hang hatalma

Egy hirdetési lapszalád számára szó szerint létfontosságú lehet, hogy a bejövő telefonhívásokat munkatársai a lehető leggyorsabban és legszakosítottabban intézzék, s ehhez a legmodernebb technológiára van szükség

A magyar hirdetési lappiac meghatározó szereplője, az Expressz Magyarország Rt. a közeljövőben akarja továbbfejleszteni meglévő call center-megoldását. A márciusban húszszendős cég első, nagyobb telefonközpont-fejlesztése még 1996-ban zajlott – emlékezett vissza Mészáros László, a részvénytársaság informatikai igazgatója. Az újságot ebben az évben privatizálták, és ez a szerkesztőség költözködésével is együtt járt. A régi, Blaha Lujza téri épületet elhagyva az Erzsébet királyné útjára áttelepülő szerkesztőség új távközlési rendszert is kapott. A telekommunikációs fejlesztés technológiaváltást is jelentett, s ehhez a gyors versenytárgyalást követően az akkori legmodernebb technológiát választották, így az ISDN30 adta az új alközpont alapját. A versenyztetés gyorsaságát az is elősegítette, hogy csupán két olyan telekommunikációs szállító volt ekkor Magyarországon, amelynek meg-

voltak a megfelelő ISDN30-as referenciái. A Kapsch és az Expressz ekkor került először üzleti kapcsolatba egymással.

A Kapsch természetesen nemcsak a szállítói szerepkört töltötte be, hanem a telepítés és az oktatás feladatait is ellátta. A feladat nem volt szokványos, mivel az Expressz az első magyar vállalkozások között volt, amely ISDN30-as vonalakat használt. A két vonalat a cég a Matávtól vásárolta.

Négy nap alatt

A telepítés és az üzembe helyezés szempontjából különlegesen szűk határidőt adott a költözködés négynapos időszaka. Bár a munka előkészítése már két hónappal a december 30-ai start előtt megkezdődött, a rendelkezésre álló négy nap nagyon feszítetté tette az új rendszer telepítését és üzembe helyezését. Az éles üzem 1997. január másodikával rendszerbe kezdődhetett, s ebben Mészáros László

szerint igen nagy érdemei voltak a cég akkori szerelősapatának, akik szinte teljes létszámban az Expressz új székházában dolgoztak. A telepítés során problémákkal is szembesült a csapat, amely nem csupán a telekommunikációs oldalon jelentkezett. Ezeket a nehézségeket azonban sikerült rugalmasan megoldani,

ször felmerült, hogy ezt a megoldást IP alapú telefonközponti megoldásra cserélik. A telefonközpont fejlesztésére, a call center méretének és teljesítményének növelésére a cég 2000-ben nagyobb pályázatot hirdetett. A fejlesztés révén az Expressz telefonos ügyfélszolgálatára már negyven bejövő hívást tudott kezelni, de ehhez a Meridian 1 alközpontot is jelentősen tovább kellett fejleszteni. Az Expressz négy évvel ezelőtt is megverse-nyeztette az alközpontszállítókát, és ismét a Kapsch győzött a vetélytársak előtt. A Kapsch segítségével a Nortel Networks által kifejlesztett Symposium Call Center megoldást vezették be. Az új alkalmazás-csomaggal már nem makrókkal kell a beérkezett ügyfélhívásokat kezelni; ezt a

CALL CENTER KAPSCH MÓDRA

Külön csapat foglalkozik az ügyfélszolgálati megoldásokkal a Kapschnál. Közel 45 mérnök és rendszerspecialista közül választották ki a Contact Center teamet, amelynek feladata az ajánlatok kidolgozása mellett a tanácsadás, az üzembe helyezés, a rendszertárgyalás, a konzultáció, a fejlesztés és integrálás, valamint az oktatás. A szervízügyelet, alkalmazkodva az ügyfelek igényeihez, 365 napon keresztül a nap 24 órájában dolgozik. A Symposium Express Call Center, amelyet a Nortel Networks fejlesztett ki, moduláris felépítésű, így rugalmasan telepíthető és bővíthető. A rendszer szabályozását és kezelését a különböző szabályozó varázslók egyszerűsítik, az egészet

grafikus felületen keresztül végzik. A Symposium ECC külső szállítók alkalmazásaival is összekapcsolható. A beérkező hívásokat az ügyintézők tudásának és képességeinek megfelelően adja tovább a rendszer, de a kiemelt ügyfeleket egy előre meghatározott ügyintézőhöz is tudja irányítani. A Call Center vezérlését végző Sybase SQL adatbázisból valós időben és visszamenőleg is megtekinthetők a hívásadatok. Az egyes jelentéseket szintén a grafikus kezelőfelületen készítik el, míg a saját jelentéseket ODBC jelentésgenerátorokkal végzik. A beépített 25 alapjelentés mellett az adatok exportálhatók más formátumú fájlba (xls, doc, html, txt) is.

mind a Matáv, mind a Kapsch munkájának jóvoltából. Az átváltást azért tudták „zökkenőmentesen” végrehajtani, mert a négy nap alatt sikerült a régi, az ügyfelek által megszokott számokat áttelepíteni a Matáv Zugló alközpontjába, mögé helyezve az ISDN30-as technológiát.

A fejlesztésekkel, a Meridian 1 alközpont telepítésével az Expressz eljutott oda, hogy az addigi 6-7 bejövő hívás párhuzamos kezelése helyett 30 hívást tudtak intézni egy időben, s ez az akkori ügyfélkört teljes mértékben ki tudta szolgálni. A fejlesztések után a közel húsz munkatárssal dolgozó ügyfélszolgálat már valóban call centerként működött. Az egyszerre kiszolgálható telefonhívások számának megnövekedése mellett már lehetőség nyílt különböző szabályok felállítására, a bejövő hívások fogadásának szervezettebbé tételére.

Még több hívás

Az Expressz ezt az 1997 legelején felállított rendszert bővítette tovább, a felmerülő igényeknek megfelelően. Ez egyben azt is jelenti, hogy az alközpont még mindig ISDN alapú, bár az évek során több-

feladatot a központ felügyelői grafikus felületen át képesek megoldani.

Gördülékeny ügyintézés

A call centerhez olyan technológiát vezettek be, amely magas színvonalú szolgáltatásokat tett lehetővé. 2004-re azonban az üzlet és a technológia egyaránt eljutott arra a pontra, ahol már nem csak a bejövő hívásokat kell kezelni. Ennek megfelelően a jövőben olyan, vegyes üzemmódú ügyfélszolgálatot kell kiépíteni, amelynek alapját egy kimenő hívásokat is kezelő alközpont fogja adni. Ennek a feladatnak a jelenleg használt alközpont is megfelel. A technológiai fejlesztés és az alközpontmegoldás továbbfejlesztése mellett a cég nagy figyelmet fordít az ügyfélszolgálaton dolgozók munkakörülményeinek javítására is.

A fejlesztés során az elsődleges szempont az ügyfelek elégedettségének növelése, a telefonos ügyintézés gördülékenységének fokozása. Ehhez azonban az is szükséges, hogy az Expressz a fejlesztések révén mindig egy lépéssel az ügyfelek igényei előtt járjon.

TRAUTMANN BALÁZS

IDC Banktechnológiai Konferencia CEE 2004

2004. május 20., Hilton Budapest WestEnd



Analyze the Future

IDC Banking Roadshow

Central and Eastern Europe 2004

A legjobb IT gyakorlatok bemutatása a pénzügyi szektorban

- IT a központi banki rendszerekben
- Szabályozási követelmények, technológiai szabványok (e-fizetés, Basel II, Sarbanes-Oxley, EMV szabványok, EU-követelmények)
- Értékpapírokkal kapcsolatos kihívások és az IT által kínált megoldások
- Költségek és biztonság az IT és a szolgáltatások outsourcingjával
- Információ menedzsment és BI
- e-megoldások adattárházakkal, kártyarendszerekkel és SWIFTNet-tel
- Back-office konszolidáció és front-office IT-megoldások

Néhány vendéglőadóink:

Bob Giffords (Financial Insights); Auth Henrik (Magyar Nemzeti Bank); Iris Jandrasits (Európai Bizottság)

További információ és jelentkezés: www.idchungary.hu

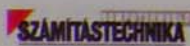
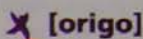
Telefon: 473-2378 (Sárközi Judit, konferenciamenedzser)



Computer Associates



INFORMATION SYSTEMS PLC.



Üzleti tanácsadás: próbajárat

A magyarországi nagy- és közepes vállalatok egyre nagyobb része veszi igénybe külső partnerként az üzleti tanácsadással foglalkozó cégeket. A gyakorlat egyébként Európában is mind inkább meghonosodik, ez már fontos része a vállalatirányítás korszerűsítésének

A hazai piacon az üzleti tanácsadás szerepéről, fontosságáról és az elérhető eredményekről Homola Lászlóval, az IBM Business Consulting Services üzletágának igazgatójával beszélgettünk. Minden vállalatnak, minden vezetőnek vannak aktuális feladatai, például a költségek csökkentése, a cég átszervezése, új vállalatok integrálása az anyacégbe. Előfordulhatnak problémák is, például ha egy értékesítési csapornak nem működik vagy fejlesztésre szorul. Ezek a gondok leginkább a vezetőket foglalkoztatják. Ideális esetben minden cégnek lehetne saját belső erőforrása, amelynek segítségével a feladatokat önállóan megoldhatná, ez azonban általában a legtöbb cég esetében nincs így. Ezért a komolyabb feladatokra projekteket indítanak, amelyekben a belső munkatársak mellett külső tanácsadók is dolgoznak.

Több szem többet lát

A tanácsadók feladata összetett: meg kell érteniük, hogy pontosan mi a cégvezetés elvárása, amelyet aztán lebontanak részletes feladattervekre, s azok meghatározzák, hogy milyen informati-

IPARÁGI MEGOLDÁSOK

Az IBM arra törekszik, hogy tanácsadói szolgáltatásaival minden iparágban hangsúlyosan jelen legyen. Az IBM BCS üzletága iparáganként specializált szervezetet állított fel Magyarországon és a világon mindenütt. Az egyes iparágak világpiaci és hazai tendenciáinak, trendjeinek megfelelően kialakított megoldásokat adnak az ügyfeleknek, s ebben az IBM BCS nagyban támaszkodik a belső tudásbázisaira és nemzetközi tanácsadói erőforrásaira. Ez azt is jelenti, hogy az IBM-ben meglévő tudást a hazai gyakorlatnak megfelelően „átülteti” a magyar piacon kínált megoldásokba. Sok olyan jól bevált, kialakult megoldás van, amelynek magyarországi implementálását hazai szakemberekkel végzik. Ezekben az esetekben nincs szükség külföldi tapasztalatok figyelembevételére. Nagyon sok olyan terület van azonban, ahol Magyarország valamilyen mértékben követte az európai trendeket.

kai, szervezettefejlesztési, folyamatátalakítási változásokra van szükség. Kidolgozzák az átalakítási tervet, amely a változáskezelés kivitelezéséhez szükséges. A tanácsadók és a megbízó munkatársai szoros együttműködésben, projekt teamekben dolgoznak, s a munka végén a döntést előkészítő tanulmány a cégvezetés elé kerül.

A tevékenység szerzteágazó. Nagyon sok olyan területet érint, amely az informatikához kötődik; például implementálni kell egy rendszert, át kell alakítani a meglévőt, vagy kapcsolatot kell létrehozni közöttük. Egy probléma megoldásához akár teljesen új rendszer vagy rendszerek bevezetése is szükség lehet, amellyel aztán növelhető a hatékonyság vagy csökkenthető az alkalmazottak létszáma.

Projektek buktatói

Nagyon sok olyan kérdés és feladat is felmerül a tanácsadás során, amelynek semmi köze sincs az informatikához. Ezek a fontos feladatok a kommunikációval, változásmenedzsmenttel, vállalati folyamatok átalakításával kapcsolatosak. Ahhoz, hogy a projekt kelő időben elkészüljön és meg hozza a kívánt eredményt, számos kisebb folyamatot is módosítani kell. Hiába van készen ugyanis az új rendszer, ha a dolgozók nem tudják, mire jó, hogyan is kell használni, nem ismerik fel, hogy miért volt szükség a változásra, esetleg nem fogadják el azt a célkitűzést, amelyet a vezetőség elhatározott.

Mindezeknek a feladatoknak összehangolása az üzleti tanácsadók kötelessége. A legtöbb projekt ezzel a módszerrel valósul meg. Magyarországon az elmúlt 10-15 esztendőben nagyon sok vállalatirányítási (ERP) rendszert vezettek be.

Ennek oka főleg az volt, hogy a hazai vállalatok gazdálkodási rendszerei nem voltak egységesek, a heterogén rendszerek nem feleltek meg a változó számviteli és szabályozói eljárásoknak. Nem alkalmazkodtak a vállalatirányítási, személyügyi, logisztikai elvárásokhoz sem. Átfogó megoldások bevezetésére volt szükség, s erre leginkább az ERP-rendszerek feleltek meg. Ezeknek a rendszereknek sok esetben most zajlik a frissítése, kiegészítése, például az ügyfélkapcsolat-menedzsment kidolgozásával.

Fontos fejlesztési terület még az adattárház-megoldás is. Ezek tárolják a vállalatnál megjelenő információkat, illetve adatokat, valamint az azokból kinyer-

hető, főleg a felső vezetésnek szóló üzletileg hasznos információkkal, kimutatókkal szolgálnak.

Változáskezelés felsőfokon

A különböző projekteknél a tanácsadás informatikai és nem informatikai területek aránya meglehetősen változó. Általában elmondható, hogy a projektek nagy része a projektmenedzsmentről, a változáskezelésről szól. Ennek aránya mintegy 15-20 százalék. A legtöbb esetben van egy elég jelentős folyamattervezési, -dokumentálási rész is, amely újabb 25-30 százalékot tesz ki. A fennmaradó 50-55 százalékot a projekt informatikai összetevői adják.

Manapság már közhely, hogy a vállalatoknak az az előnyös, ha nem saját maguk „találják fel” kérdésekre a választ, hanem kész megoldásokat alkalmaznak. A tendencia az, hogy szabványos, a legjobb iparági gyakorlatokra alapuló megoldásokat alkalmaznak. Felhasználásukon nagyon sok esetben nem maga a telepítés a fontosabb feladat, hanem az ügyfél meggyőzése. A tanácsadónak meg kell magyaráznia, hogy a megrendelő jelenleg nem a legjobb gyakorlatot követi. Az iparágban számos más megoldás létezik. Az elterjedt alkalmazásokon már sok esetben a legjobb iparági gyakorlatot tesztelik meg, mivel nagyon sok korábbi projekt tapasztalatát használják fel.

Ha az ügyfél elfogadja a tanácsadó érveit, akkor kerülhet sor az informatikai feladatokra, a hardveres és szoftveres elemek kiválasztására, a szükséges infrastruktúra kiépítésére, a telepítésekre, a beállításokra és a finomhangolásra, majd végül az adatok betöltésére.

A tanácsadó felelőssége

Azt, hogy mikor keres tanácsadót egy-egy vállalat, nem lehet általánosítani. Vannak olyan helyzetek, amikor a vállalatvezetők szembesülnek a rengeteg feladattal, és felismerik, hogy ezek mindegyikével nem tudnak saját belső erőforrásaikkal megbirkózni. Ekkor jutnak arra a gondolatra, hogy külső üzleti tanácsadókra van szükség. Az IBM szakemberei a nagyobb ügyfeleknél sokszor együtt dolgoznak a menedzsmenttel. Így követni tudják, hogy milyen feladataik vannak a cégeknek, és a felmerülő igényeknek megfelelő, vagyis az adott cégre szabott megoldási javaslatokat tesznek. A megrendelő és az IBM által kötött szerződésben előre rögzítik a munkadí-

jat, s ez a megállapodás az IBM részéről bizonyos garanciavállalást is tartalmaz. Az IBM bizonyos tekintetben az átalakítási folyamat kockázataiban is részt vállal. Ekkor az ügyfél úgy érezheti, hogy nincs magára hagyva, mellette van egy felelős tanácsadó, aki ebben a folyamatban szorosan együttműködik vele.

Magyarországon az igazi professzionális üzleti tanácsadási szolgáltatás körülbelül 10-15 éve jelent meg. A nagyobb cégeknél, illetve most már jellemzően a közepes vállalkozásoknál is bevált gyakorlattá vált a tanácsadás igénybevétele. Ma már nagyon sok ta-



nácsadó cég van a magyar piacon, ami igazolja azt a tényt, hogy az igények léteznek, és igen tekintélyes piaci szegmenst hoztak létre.

Külföldi modellek honosítása

Hasonló a helyzet, ha olyan speciális aliparágról van szó, amelyből Magyarországon csak egy vállalat van. Mivel így nem tud kialakulni megfelelő hazai tapasztalat, olyan megoldásokat kell szállítani, ami másutt már jól működik, bevált. Ekkor az IBM megkeresi a világon dolgozó 320 ezer munkatársa közül azokat, akiknek a legnagyobb a szakértelmük az adott aliparágban használt megoldások kialakításában. Az IBM kommunikációs, ipari, disztribúciós, pénzügyi és államigazgatási szektorokra osztotta fel a piacot. Magyarországon a cég hagyományosan az első négy szektorban erős, de a cégvezetés az utolsó szektorhoz is nagy növekedési terveket fűz. Az iparág közös reménye, hogy a megszorításoknak egyszer vége szakad, illetve az európai csatlakozás után az elérhető EU-s forrásokra támaszkodva, nagyobb beruházásokra is sor kerülhet. Az IBM a világ sok országában dolgozott ki az államigazgatásban elismert megoldásokat. A cég Magyarországon is jó eredményeket akar elérni ezen a területen. Fontos szempont lehet itthon is, hogy nem kisebb szigetmegoldásokkal kell kialakítani, hanem egységes, összefüggő rendszereket; az adatközpontok, alkalmazásüzemeltető központok használatával ez a cél elérhető.

Mozgó számok mobiliában

Az European Information Technology Observatory (EITO) páneurópai kutatóintézet legújabb tanulmánya szerint az európai távközlési és információtechnológiai szektor az idén több mint 3 százalékkal nőhet Európában. A legnagyobb fejlődés a mobil- és internetpiacon várható

A mobil távközlés mostani helyzetét és várható fejlődését tekintve nem kétséges, hogy a globális léptéket szem előtt tartó társaságok szabják meg az iramot. Főleg azért, mert másképp lehetetlen pénzzel bírnai a fejlesztéseket, és már a közeljövőben sem lenne nyereséges az üzlet. A mobilpiacon egyre erősödik a konszolidációs hullám, s olyan világméretű társaságokat hoz létre, amelyek országhatárokon átnyúló – sőt földrészeket átfogó – egységes hálózatokra támaszkodhatnak.

A terjeszkedés szükségszerű: Nyugat-Európában lassan már nem lehet több mobiltelefont eladni. S nemcsak az északi országok érik el és lépik túl a 90 százalékos telítettséget, hanem néhány év után már Közép-Európa is. Csehországban például szintén 90 százalék fölött van a mobilhasználók számaránya, s 2004-ben alighanem Magyarországon sem 80 százalék lesz az átlomhatár. Lendülettel terjeszkedésre tehát más térségekben van mód: Kínában, Indiában, Oroszországban, Dél-Amerikában és Afrikában. A GSM példátlan gyorsasággal terjed. Az első mobilhálózatot 12 évvel ezelőtt helyezték üzembe, s mára – mint azt a GSM Association tanulmánya az idén Cannes-ban, a GSM társaságok 2004-es világkongresszusán közzétette – az előfizetők száma több mint egymillió. A páneurópai mobil távközlési hálózat a világ több mint 200 országából használható, s csak az Egyesült Államokban marad el két másik technológiai megoldás mögött.

Színek háborúja

A konszolidációs folyamat révén ma két világnagyság áll szemben egymással: a Vodafone és a T-Mobile. A világméretű versenyt, ha tetszik, két szín, a piros és a

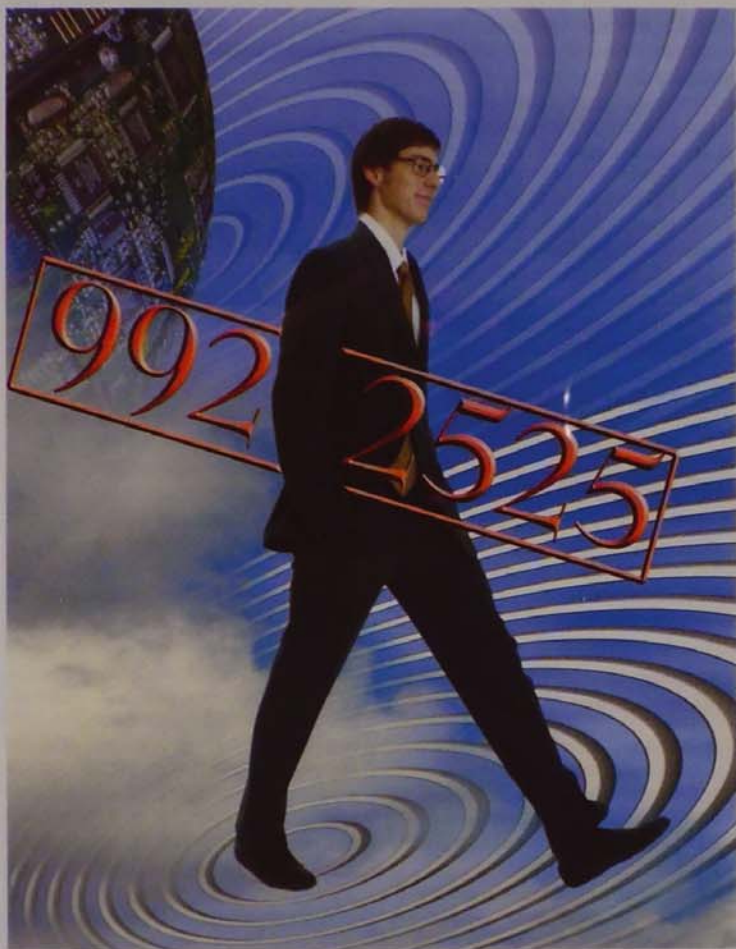
bíborvörös háborújának is tekinthetjük. Ma kétségtelenül a több mint 100 milliós ügyfélkörű Vodafone-é a vezető szerep. Am az elmúlt három évben igen erősen növekedett a Deutsche Telecom mobil üzletága, a T-Mobile is, utóbbi előfizetőinek száma is több mint 90 millió már. S az iparágban köztudomású, hogy a T-Mobile előrehaladott tárgyalásban van két másik „T” nagyhatalommal: a Telecom Italia Mobile (TIM) társasággal és a spanyol Telefonicával. Igen valószínű, hogy stratégiai szövetségesek lesznek, s akkor a három cég előfizetőinek száma szintén 100 millió fölé emelkedik.

A földrészeket átfogó világcégek azonnali és kézzelfogható előnyöket kínálnak az előfizetőiknek. Összehangolt tarifákat, globális roamingot – hogy csak a legkézenfekvőbb példákat említsük. (Azért is fontos a magyarországi Westel szorosabb bekapcsolódása ebbe a világhíradalomba, mert a hazai társaság majd az egész világon ugyanazt kínálhatja közönségének, amit a T-Mobile egységes hálózata.)

Konszolidáció mobiliában

Ebből a szempontból nyilván különösen fontos, hogy már Magyarországon is bevezetik a mobil kommunikációban a számhordozhatóságot. Bár egyelőre egyik mobiltársaság sem jósol „földcsuszamlást” a hazai három közül, könnyen lehet, hogy előbb-utóbb mégis lényegesen átrendeződik a magyar mobilpiac. Nem kétséges ugyanis, hogy felerősödik a bíborvörös és a piros közötti verseny, mert a globális társaság magyarországi érdekeltége olyan megoldásokkal lepi meg előfizetőit, amelyeket csak transzkontinentális háttérrel lehet. A hangpiacon és a multimédiás szolgáltatásokban, az üzleti kommunikációban, adatátvitel-

ben is kihasználják majd a koncentrált fejlesztésből, a tartalomfejlesztés határainak kitágításából, a nagy anyacégek módszereinek honosításából adódó lehetőségeket.



A Westel már tavaly is igyekezett a maga márkáját a „legkedvezőbb árral” összekapcsolni ügyfelei és potenciális ügyfelei képzeletében, s nem kétséges, hogy 2004-től még határozottabb lépéseket e felé a cél felé. Korábban sokan mondták, hogy a Westel nagyon jó, de drága. A társaság – még mielőtt eldőlt volna, hogy T-Mobile Magyarország Rt.-ként folytatja pályáját – tudatosan kezdte lebontani ezt az imázst, s igyekszik a „legjobb” a legolcsóbbban” kínáló szereplőként pozicionálni magát a piacon. A Vodafone különösen az elmúlt két évben sorra honosítja az anyacég „boszorkánykonyhájában” kidolgozott új fejlesztéseket, megerősítette magyarországi adaptáltól csapatát, s minden jel

szintén sok hasznot húz abból, hogy a világ mostani legnagyobb mobiltársasága áll a háta mögött. Az egységes világhálózat előnyeit pedig majdnem egy éve sugalmazza előfizetőinek. Nem tudni még, hogy a Pannon hogyan állja a versenyt a színek háborújában. A hírek szerint a brit One2, az olasz Wind, a norvég Telenor (a Pannon GSM tulajdonosa), az osztrák One, a svájci Sunrise szövetségbe tömörült, s ez a StarMap Mobile Alliance befogná a Vodafone-t és a T-Mobile-t. Hogy erre milyen esélye van, az kérdéses; az elemzők úgy látják ugyanis, hogy a szövetséget alkotó társaságok kö-

zött túl sok a kulturális, vállalatszerkezeti különbség, a vezetési stílusban meglevő eltérésekről már nem is beszélve.

A világ újrafelosztása

Kétségtelen, hogy a Magyarországon 2004 májusától bevezetett mobilszámhordozhatóság valamennyire tükrözni fogja – ha nem is azonnal – a mobilvilágpiac újrafelosztásának mozgásait. Elhárul ugyanis az a kényszer, amely eddig ehhez vagy ahhoz a társasághoz kötötte az ügyfeleket, partnereket: minden szolgáltató ügyfelei megtarthatják „magántulajdonuknak” tekintett mobilszámukat. A mobilszám-hordozhatóság feltételei csak meglehetősen hosszú idő

SZÍNEK HARCA A GLOBÁLIS PIACON

Az európai mobilszolgáltatók lassan mégis megkezdik a 3G-szolgáltatók kiépítését. A hírek szerint alakulóban van a német T-Mobile, a francia Orange, a spanyol Telefonica és az olasz Telecom Italia Mobile szövetsége; ezek a szolgáltatók közösen fejlesztenék ki az UMTS-t, és egységes szolgáltatásokkal egyszerűsíték. A határokon átnyúló közös szolgáltatásokban – négyüknek együtt 170 millió ügyfélük van

összesen 21 európai országban – közös márkát is bevezetnének. Vállalkozásukhoz két gyártót is megnyertek: a német Siemens-t és az amerikai Motorolát. A szövetség nyilvánvalóan főleg a brit-amerikai Vodafone-nal készül felvenni a versenyt a harmadik generációs piacon; a négy társaság abban bízik, hogy a költségek megosztásával a piacon jobban elkel – s kedveltebb lesz majd – az UMTS-szolgáltatás.

alatt tisztázódtak, jóllehet a számhordozhatóság bevezetéséről már 2003 őszén megvolt a döntés. Ezt mint követelményt egyébként nem is az új hírközlési törvény rögzítette, hanem még a régi, az 1992-es. De a váltás elveit az új törvényben sem sikerült teljesen tisztázni, a mobiltársaságok tehát szinte az utolsó pillanatig nem tudták, hogy milyen megoldásra kell felkészülniük.

A szaktárca sokszor tartott egyeztetést a szolgáltatók s az illetékes hatóság képviselői között, és sikerült is a felmerült igények nagy részét belefoglalni a végleges szövegbe.

A rendelkezésnek az az egyik legfontosabb jellegzetessége, hogy meghagyja az egykapus és a kétkapus váltás lehetőségét is. Még mindig nem foglalkozik azonban az adatsere módjának szabályozásával, erről a három szolgáltatónak egymás között kell tehát megállapodnia. Nekik kell kitalálniuk azt is, hogyan lehet az adatokat biztonságosan kezelni és továbbítani; a rendelkezés erre nem tér ki, s ezzel túl nagy szabadságot ad a szolgáltatóknak ahhoz képest, hogy milyen kevés idő maradt az átállásig. A társaságok már áprilisban megnyitották „regisztrációs portáljukat”, s ott gyűjtik azoknak az ügyfeleknek a jelentkezését, akik május 1-jétől más szolgáltatóhoz akarnak csatlakozni. Az ügyfelek arról is csak meglehetősen bonyolult módon értesülhetnek, hogy ez vagy az a telefonszám éppen melyik szolgáltatóhoz tartozik.

Westel: globalizációs vonzerő

Az országok többségében a hatóság tartja fenn az erre a célra felállított tudakozót, Magyarországon viszont a három mobiltársaság kénytelen – külön-külön – ingyenes tudakozót indítani, s ez elég nagy pazarlásnak tűnik, hiszen mind a három ugyanazokat az adatokat közli majd.

A Westel nem számít nagy mozgásra május elseje után sem. A szolgáltatásfejlesztésért felelős vezérigazgató-helyettes, *Maradi István* szerint a külföldi tapasztalatok azt mutatják, hogy a számhordozhatóság bevezetése általában csak néhány százalékos változással jár, s nagyjából megoszlik a szolgáltatók között. Az elemzések arra utalnak, hogy kezdetben lesz egy kis zsongás, de azután a számhordozhatóság miatti váltás belesimul a rendes piaci mozgásba.

A Westelnek egyébként mintegy másfél milliárd forintjába került az átállás műszaki körülményeinek megteremtése, meg az új szolgáltatások üzemből tartása és fenntartása. *Maradi István* szerint a legnagyobb költség abból származik, hogy most már az első két számból nem derül ki, melyik szolgáltatóhoz kell irányítani a hívást, tehát mindig minden telefonszámot végig kell elemezni. Persze ugyanez a helyzet az SMS, az MMS, a Wap funkcióival is. S mindennek úgy kell mennie, hogy az új csatlakozók ki-

szolgálása ne sértse a közel 4 millió korábbi westerles kényelmét.

Továbbra is használni lehet majd – hálózaton belül – a rövid hívószámokat.

A Westel bízik abban, hogy eddigi eredményei és ügyfélbarát megoldásai mellett a névváltás, a T-Mobile Magyarország Rt.-nek a világhálózattal való szorosabb együttműködése és a nemzetközi együttműködésből adódó új lehetőségek is vonzzák majd az ügyfeleket. Más szolgáltatásokhoz hasonlóan a Westelhez is ingyenesen lehet csatlakozni, csak a készülék kikódolásáért kell fizetni.

Pannon: egyenlőbb tarifák

A szolgáltatóváltás és a szám megtartása mint új lehetőség valamelyest mozgásba hozhatja a piacot – mondja *Ove Freidheim*, a Pannon GSM vezérigazgatója. Cégének megítélése szerint a tarifák közelebb kerülnek majd egymáshoz, mert az előhívó számokból nem fog kiderülni, hogy a hívott fél melyik szolgáltató ügyfele, az sem lesz tehát világos, hogy mennyibe kerül majd a hívás. S emiatt az ügyfelek sokkal inkább számon tartják majd, hogy melyik szolgáltató milyen tarifával dolgozik.

A szolgáltatóváltás előtt az előfizetőnek korábbi szolgáltatójánál ki kell egyenlítenie esetleges tartozásait. A váltásban nehézséget okozhat az esetleges korábbi hűségnyilatkozat. Ez többnyire akkor okoz többletkiadást, ha az ügyfél ártalmogatást kapott a mobiltelefon vásárlásakor: ezeknek az eszközöknek a „megváltása” ugyanis pénzbe kerül. A Pannonnak is sokba került az informatikai rendszer átalakítása, az egységes tarifák bevezetése és a számlázási feltételek kialakítása. A cég bízik benne, hogy ügyfelei hűségesekek maradnak hozzá, és csak csekély változással számol.

Vodafone: európai normák

A Vodafone szintén nem számít nagyobb változásra. *Vitai Attila* vezérigazgató úgy véli, hogy a kártyás, előre fizető ügyfelekkel lehetnek nehézségek, mert őket más-más módon tartotta nyilván a három mobilszolgáltató.

Márpedig a váltásban az adatok pontos egyeztetése a legfontosabb elem. Sokaknak az nehezíti meg majd a dolgát, hogy támogatott, vagyis nyomott árú készülékeket használnak, s az a szolgáltató tulajdonosa; a szolgáltatóváltóknak előbb tehát ki kell egyenlíteniük a piaci ár és a támogatott ár közötti különbséget. *Vitai Attila* szerint a készüléktámogatás egyre kevésbé jellemző a piacon, inkább a tarifákban mutatkozik meg a verseny.

A számhordozhatósággal nyilvánvalóan megszűnik egy versenyt korlátozó tényező – hangsúlyozza a Vodafone vezérigazgatója. A szolgáltatóknak az Európai Unió többi országában is hordozhatóvá kell tennie a hívószámokat.

Nagy valószínűséggel az átállás fokozatosan zajlik majd le, mert a három

mobilszolgáltatónak szinte az utolsó pillanatig egyeztetnie kell az együttműködés feltételeit. Az átállás ilyenformán derülő számítások szerint is két-három hétre telik majd.

Feltörnek a vezetékesek?

Gyakorlatilag így ment a dolog a vezeték szolgáltatók körében is. Jóllehet a vezeték számok már január 1-jétől átvihetők egyik szolgáltatótól a másikhoz, április közepéig még viszonylag kevés változás történt. A társaság szerint néhány százan, mindent összevéve nagyjából 3 ezren váltottak szolgáltatót, pedig a vezeték szolgáltatók már január végén nagy kampányba kezdtek az ügyfelek csábítására.

Elképzelhető az is, hogy a mobilpiacán – akárcsak a vezeték társaságok körében – főleg az üzleti ügyfeleket igyekeznek majd megszerezni a szolgáltatók, mert a váltás egyszerre több tucat, esetleg több száz új előfizetőt hozhat. Földes számlásra aligha lehet számítani, és azonban lehetséges, hogy a számhordozhatóság néhány új szereplőt csábít a hazai távközlési piacra.

Már sokat suttognak arról, hogy a Matáv koncessziós szerződést köt egy nagy angol társasággal, s mint a szolgáltató szolgáltatója növeli bevételeit a vezeték piacán. Ez a módszer egyébként nem új, az Egyesült Államokban már több éve használatos, és új színeket – sőt új előfizetőket – hozhat a nyilvános hálózatba. Erre a jelenségre azért is érdemes felhívni, mert a legújabb elemzések szerint Magyarországon sem csökken már tovább a vezeték előfizetők száma, sőt enyhén emelkedni kezdett, éppúgy, mint a fejlett európai országokban.

Új szereplők

A mobilpiacán érdekes fejleményeket hozhat az Atlas Telecom Group megjelenése – ez a cég a világnak már hetven országában működik.

Az Atlas a DECT (Digital Enhanced Cordless Telephone) technológiára épül: voltaképpen egy, a központtól nem túl messze használt vezeték nélküli telefonra. Ez a készülék megadja a mobiltelefonoktól már megszokott szolgáltatásokat, de leginkább városokban használható. Az Atlas az idén vezeti be a rendszerét, először Debrecenben, majd Budapesten; a cég együttműködésre törekszik minden fontos operátorral, hogy minden hálózattól el lehessen éri az ügyfeleit.

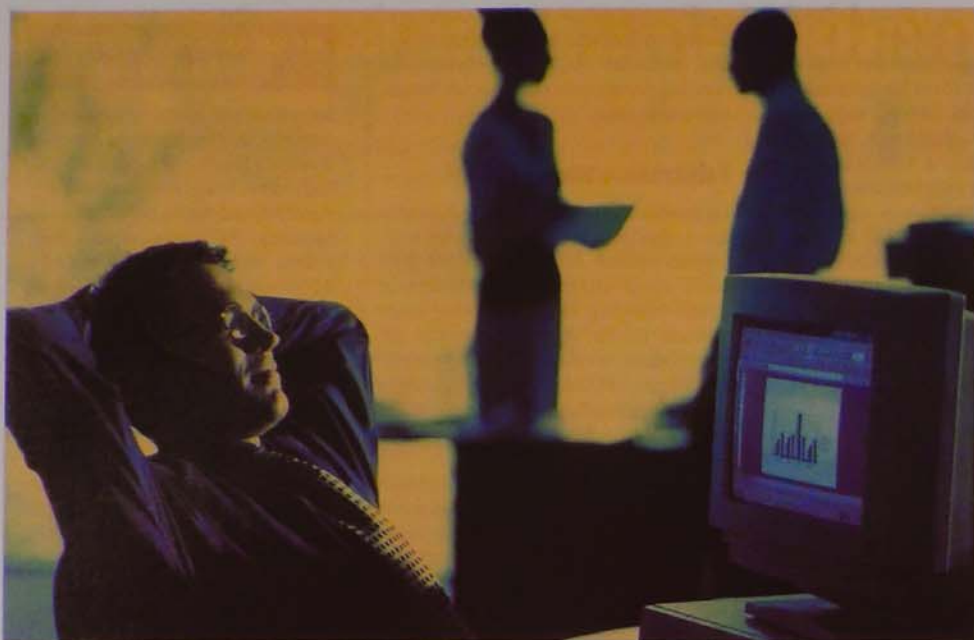
A hírek szerint az Atlas árai olcsóbbak lesznek a vezeték szolgáltatókéinál, s lényegesen alacsonyabbak, mint a mobilszolgáltatókénál.

Mozgás tehát mindenképpen várható a távközlési verseny piacon, ha a változások nem kapcsolódnak is szorosan a számhordozhatósághoz. Egy biztos: a hívószámok már nem akadályozzák a társaságok mozgását.

HARMADIK NEMZEDÉK: ÜTKERESŐBEN

Erősen vitatott kérdés gazdaság-elemzők, üzletemberek és a mobil távközlés távolba látó gurui között, hogy vajon mikor forradalmasítja a mobil távközlést a harmadik generációs (UMTS) szolgáltatás elterjedése. Az optimisták szerint már 2004-ben megkezdődhet a jórészt 2001-ben, 2002-ben méregdrágán megvásárolt – s eddig legfeljebb a kísérleti projektekig eljutott – 3G koncessziók kihasználása. Már hét társaság kínál UMTS alapú szolgáltatást összesen tíz európai országban, de az előfizetők száma megma sem éri el az egymilliót. Az iparági remények szerint az UMTS-előfizetők száma 2010-ig 200 millióra nőhet ugyan, de ez a szám megma sem közelíti a GSM-rendszerben telefonálók egymilliódos táborát. Továbbra is kétséges, hogy mire és mivel lehet használni a 3G-rendszert – vagy egy kicsit egyszerűbb megfogalmazásban: még mindig nem világos, hogyan térülnek meg a piacon a 3G hálózat kiépítésére fordított (fordítandó) dollárszázmilliók. Az UMTS-licenccel szerzett társaságoknak nagy összegeket kell szánniuk a fejlesztésre, de a piaci igényt a GSM-rendszer a jelek szerint még sokáig kielégíti.

A 2.5 G-nek elkeresztelt EDGE például majdnem mindent tud abból, amit a 3G majd kínálhat, csak a videotelefonálást, a mozgó képek közvetítését nem, de arról még a szakértők is azt állítják, hogy nemigen fog áttörést hozni a szolgáltatásban. Nagy kérdés az is, hogy sikerül-e az UMTS készüléket tökéletesíteni. A 3G elterjedésének az ugyanis az egyik legnagyobb akadály, hogy nincsenek tömeggyártásra érett mobiltelefonok. A piacon kapható készülékek nagyobbak és nehezebbek, mint a GSM telefonok, gyorsan felforrósodnak és keszenléti állapotuk is meglehetősen rövid még. És nagyon drágák: egy jobb készülék nemigen szerezhető be 1000 eurónál olcsóbban. A 3G kétségtelenül a jövő nagy ígérete. Erről tanuskozik a Nokianak az a nemrégiben közzétett tanulmánya, amely szerint a mobiltelefon a személyi számítógép helyébe léphet. Egy évtizeden belül – jósolja ez a tanulmány – szükségtelenné válnak ezek a számítógépek, mert a mobiltechnológia fejlődésével a telefonok is tudnak majd annyit, mint a személyi számítógépek. A vezeték nélküli technológia révén a jövőben egyre egyszerűbb lesz majd üzeneteket, képeket, adatállományokat küldeni.



Tanulási stratégiák

A Gábor Dénes Főiskola hazánkban az elsők között kezdte alkalmazni a távoktatást. A tapasztalatokról az intézmény főigazgatója és tanszékvezető-helyettese számol be

A '60-as, '70-es években a fejlett nyugati országok – pénzügyi lehetőségeikből adódóan – óriási informatikai szakember-koncentrációt halmoztak fel. Az informatikai szakembergárda zöme néhány óriásvállalatnál összpontosult, így a fejlődés menetének meghatározásában döntő befolyásra tettek szert.

Magyarországon az 1960-as, 1970-es évek nyugati kutatási eredményei szakirodalmakból és konferenciák révén voltak ismertek, és néhány számítógéptípus be is hozták az országba. Ezzel párhuzamosan a szocialista országokban folyó kutatások, eredmények is felhasználhatók lettek. Az 1960-as évek végére a hazai fejlesztések is jelentősek voltak, és a magyar intézetek lehetőséget kaptak számítástechnikai berendezések tervezésére és gyártására. A 80-as évek végére azonban kiderült, hogy sem Magyarország, sem más kelet-európai ország nem tudja felvenni a versenyt az Egyesült Államokkal. Ennek gazdasági (és politikai) oka volt. Hiába van ugyanis nagy tudású szakembergárda, ha a technológiai, gyártási lehetőségek korlátozottak. A modern technológia honosítása akkora anyagi ráfordítást igényelt volna, amit nem lehetett előteremteni, ezért a termékek gazdaságos gyártása nem valósult meg.

A lemaradás megakadályozásának egyetlen lehetősége az oktatásban rejlik. A feladat: új felnőttoktatási módszer kidolgozása, bevezetése és széles körű alkalmazása volt.

A kezdetek

A távoktatás első elemei már a 19. században megjelentek. A 20. század végére sok nyugati országban elterjedt, elég az angol Open University vagy a spanyol

UNED példájára gondolni. Az új oktatási forma költségkímélő módon, hatékonyan, korszerű eszközökkel, tömeges felnőttképzést tudott megvalósítani.

Budapesten 1979-ben alakult az LSI Oktatóközpont azzal a céllal, hogy a mikroelektronika, számítástechnika, informatika legújabb eredményeit az alapító 20 legnagyobb magyar elektronikai intézmény szakemberei a lehető legjobbban megismerjék. A megismerés eszközeként az Open University példájára a nyitott képzés és a távoktatás módszereit találták megfelelőnek és magyar adaptálásra célszerűnek. 1981-ben az LSI kérvényezte a Művelődési és Közoktatási Minisztériummal egy magyar Open University, távoktatáson alapuló nyitott rendszerű képzés engedélyezését. Sajnos az állami szervek – a nyugati sikeres példák ellenére – a kérést akkor még nem támogatták (annak ellenére, hogy az 1970-es években a távoktatásra történtek magyarországi kísérletek). Egészen 1988-ig kellett várni, amikor engedélyt adtak egy ilyen képzés megvalósítására úgy, hogy a diplomát az informatikai tanulmányok befejeztével a megfelelő egyetemek/főiskolák adják ki. Közben az LSI az Open Universityból átvett tananyagok és módszerek

ORSZÁGOS OKTATÁS

Negyvennél több konzultációs központ ad lehetőséget a fővároson kívül élő hallgatók lakóhelyi vagy ahhoz közeli tanulásához. Ezáltal Magyarország kevésbé fejlett térségeiben élőknek is lehetőségük nyílik a legmodernebb ismeretek elsajátítására.

felhasználásával távoktatási tananyagok kifejlesztését kezdte el: megfelelően megírt, hallgatóbarát tankönyvek készítését, nyitottan szerelt oktatászámítógép-készítését, rugalmas tantárgyi programrendszer megtervezését.

A változás 1991-ben következett be, amikor megalakult a Nemzeti Távoktatási Tanács, és Magyarországon is megkezdődött a távoktatási módszerek és nyitott képzési rendszerek elismerése. Egy évvel később pedig az LSI kezdeményezését jóváhagyva, a Művelődési és Közoktatási Minisztérium engedélyt adott főiskolai szintű intézmény alapításához. (A Gábor Dénes Főiskola a nem állami intézmények közül az elsők között kapta meg az alapítási engedélyt.)

Különbségek

A Gábor Dénes Műszaki Informatikai Főiskola volt tehát Magyarországon az első távoktatási képzést megvalósító intézmény. Az oktatás 1992 szeptemberében indult el, az LSI Informatikai Oktatóközpont 13 évnvi előkészülete és tapasztalatszerzése után.

A főiskola alapításában az LSI mellett a Számalk Oktatóközpont is szerepet vállalt. E két alapító működési mindmáig a főiskolát.

2004-ben a főiskola hallgatói létszáma meghaladta a 20 ezret, a diplomázottak száma az 5000-et. A képzés műszaki informatikai, informatikus közgazdász, valamint műszaki menedzser szakon folyik. Az informatikai ismeretek oktatása mindhárom szakon központi helyet foglal el. A hallgatók minden szemeszter elején egy oktatócsomagot kapnak. A nyitott képzést tutor és mentor rendszer, valamint videokazetta kölcsönzési hálózat segíti. A tanulmányok sikeres befejezését követően a hallgatók államilag elismert főiskolai diplomát kapnak.

Magyarország viszonylag kis területű ország, fejlett telekommunikációs infrastruktúrával. A távoktatás nagymértékű elterjedésének okai nem itt kereshetők, hanem gazdasági és kulturális viszonyokból adódnak. A Gábor Dénes Főiskola több szempontból is különbözik a külföldi távoktatási iskolákban alkalmazott modelltől.

• Külföldi konzultációs központok

A határainkkal szomszédos országokban több millió magyar él. Ezért a Konzultációs Központi Hálózat az ország területén kívülre is kiterjedt: Romániában 7, Szlovákiában 3 és Szerbia-Montenegróban (a volt Jugoszláviában) 1 központ működik. Az oktatás nyelve és a tananyag magyar, így a külföldön élő magyarok a helyi lehetőségek mellett egyvel több magyar nyelvű képzést is választhatnak. A külföldi konzultációs központok egyben magyarországi kapcsolatokat is jelentenek az itt élőknek. Ugyanakkor sajátos problémák is keletkeznek: egyes tantárgyaknál – például jogi, vállalkozási ismeretek – jelentős eltérés van a magyar és a külföldi országok törvényei közt. A jugoszláv háború időszakában az itt található központ rendkívül rossz körülmények között tudott csak működni, a NATO-bombázások hetei alatt be is zárt. Romániában és Szlovákiában a Gábor Dénes főiskolai diplomát egy az egyben főiskolai végzettségnek ismerik el, továbbá Romániában nyolc különbözőzeti vizsga letétele után egyetemi végzettségnek.

• Vegyes tanítás

A British Open Universityhez hasonlóan a Gábor Dénes Főiskola is eleve távoktatási intézményként jött létre, nem pedig egy létező nappali képzésből alakult át. Míg az angol és a spanyol esetben az alapítás állami kezdeményezéssel valósult meg és az állam nagymértékű pénzügyi támogatást nyújt, a Gábor Dé-

nes Főiskolánál az állami támogatás a költségek csupán igen kis részét adta. A főiskola működését a hallgatók által fizetendő tandíj fedezi. A tandíj tartalmazza az oktatásomat (tankönyvek, hajlékonylemezek, CD-k, egyéb segédanyagok), a konzultációs és vizsgalehetőséget. A 2001/2002-es tanévtől beindult nappali tagozaton a hallgatók állami finanszírozásúak, nincs tandíj.

• A hallgatóság összetétele

A főiskola 1992-es indulása rendkívül kedvező feltételeket kínált a továbbtanulni kívánó, de már dolgozó réteg számára. A beiratkozók felnőttek voltak, 30-40-50 éves korosztály. Az eltelt évek alatt a főiskola és más képzések felszítvák ezt a korosztályt. A jelenlegi első és másodévesek túlnyomó többsége a 18-25 évesek közül kerül ki. Az idősebb korosztály aránya egyre csökken, de nem elenyésző; nagyon sok vállalat

NYITOTT KÉPZÉS

Magyarországon a tisztán távoktatásos módszer bevezetése helyett az a módszer bizonyult hatékonynak, amikor is jelentős mennyiségű kontakt (face-to-face) órát is kapnak a hallgatók. Tehát az oktatás nem tisztán távoktatás, hanem távoktatási elemeket is tartalmazó, nyitott képzés: tartalmaz konzultációkat, előadásokat, számítógépes laborgyakorlatokat is (angolul blended learning). Emellett a tanulási folyamat során közbülső ellenőrzési pontok (zárthelyi dolgozat) is bekerültek a rendszerbe.

íratja be dolgozóit, illetve a továbbtanulás vagy szakma változtatási igény miatt maga a munkavállaló jelentkeznek. Ilyenkor a tandíj befektetés a későbbi jobb munkalehetőségre.

Mivel a hallgatók döntő többsége munka mellett tanul, a képzés időpontjai alkalmazkodnak a hallgató szabadidejéhez. A főiskola szombatoként is minden szolgáltatást rendelkezésre bocsát, konzultációkat és vizsgákat tart. Minden tantárgyból havonta legalább egyszer van vizsga, nemegyszer szombat, illetve késő esti kezdéssel is.

• Blended learning

A GDF-en a képzés a nyitott egyetem (Open University) eredeti felfogásával szemben, már 1992 óta vegyes rendszerben (blended learning) történik. Az oktatási rendszernek lényegi eleme a távoktatásra készített nyomtatott tananyag (tankönyv, jegyzet), valamint a személyes konzultáció és gyakorlat, amelyet kiegészítenek és színesítenek a GDF különböző médiumokat alkalmazó e-learning szolgáltatásai (film, CD, internet). A tantárgyi útmutatók adják meg a hallgatóknak azt a programot, amellyel összerendezhetik és használatba vehetik a különféle médiumokon megjelenő tananyagokat, meghatározzák, hogy melyik tananyagrésznek mikor kell belépnie a tanulás folyamatába, rávilágítanak a különböző technológiával készült (CD, videó, nyomtatás, webes hipermédia) tananyagok kapcsolatára, összefüggéseire.

Az új média hatása

A távoktatásban az informatika megjelenése több következménnyel járt:

- a személyi számítógépek és az internet elterjedésével egy új oktatástechnikai lehetőség jelent meg, egy új média: az interaktív oktatási program kifejlesztésével és a multimédia felhasználásával az önálló tanulás

segíthető, hatékonyabbá tehető. Képernyőről olvasni azonban lassabb és fárasztóbb, mint hagyományos módon, papírról, ezért az írásos tananyag használata még jó ideig megmarad.

- az informatikai ismereteket nem lehet a klasszikus távoktatásos módszerekkel (írásos tananyag, audio- vagy videokazetta) oktatni. Sok tantárgyból az írásos tananyag mellett egy számítógépes, tanulást segítő tananyag is készül. Az informatikai tárgyak elsajátítását speciálisan megírt tankönyv segíti. Mivel a számítógép interaktív, a tankönyv részletesen előírja az adott program beállításai lehetőségeit, használatát és az esetleges hibalehetőségeket. Mindezt videofilmen is rögzítjük, így a hallgató megnézheti a program helyes használatát.

- az informatikai ismeretek a műszaki és a humán ismeretekhez képest sokkal gyorsabban avulnak el. Már 1-2 év elteltével annyira fejlődnek a hardver- és szoftverlehetőségek, hogy az addig megszerzett tudás töredéke hasznosítható. Távoktatásnál ezért esetenként 1-2 évente kell új tankönyvet írni, vagy a régit bővíteni! Emellett az informatikai alapismereteket nagy óraszámokban és alaposan kell oktatni, hogy a folyton változó, ráépülő új ismereteket a végzett és munkába álló hallgatók minél könnyebben elsajátíthassák.

- az új média felhasználása a távoktatásban jogi problémákat is felvet. A szoftvergyártók a hallgatóknak és iskoláknak nagy kedvezményt adnak, mégis, az összes szükséges szoftver jogtisztá beszerzése meglehetősen drága egy hallgatónak. A Microsoft 2001. októberben olyan különleges megállapodást írt alá az állami szervekkel, amely egy országos licenc szerint lehetővé teszi minden diáknak/hallgatónak és tanárnak a legújabb Microsoft-termékek (operációs rendszerek,

programnyelvek, internetfejlesztő eszközök) otthoni és munkahelyi ingyenes használatát.

A távoktatás távlatai

A távoktatás felhasználása terjed; a Gábor Dénes Főiskola 1992-es alapítása óta számtalan nagy tekintélyű állami egyetem és főiskola indította el hagyományos képzése mellett távoktatási kurzusait, de relatíve kis hallgatói létszámmal. Sőt, a diplomát nem adó 1-2 éves szakképzések között is megjelent az új képzési forma.

A Gábor Dénes Főiskola az élő példája annak, hogy önréből létrehozható és a piactudás körülményei között fenntartható egy nyitott képzésű, távoktatási módszereket alkalmazó, de az állami előírásoknak is mindenben megfelelő felsőoktatási intézmény. Ilyen körülmények között a fenntartás feltétele az oktatott tananyag keresettsége és magas színvonala, valamint az oktatási módszer hatékonysága.

A gyorsan változó ismeretanyag követése a hagyományos oktatási rendszerekben egyre nehezebbé válik. Nem vitatja senki, hogy az oktatás jövőjét az ICT, különösen az internet adta lehetőségek hasznosításában kell keresni. Ennek hatékony eszköze egy komplex és integrált szemléletű blended learning lehet, amely a különböző ismeretátadási formák (beleértve a hagyományos osztálytermet és az új ICT-n alapuló virtuális, illetve online képzést is) didaktikailag egyszerű és megtervezett összekapcsolására, összehangolására irányul. Ez a továbbfejlesztett blended learning az eltérő tanulási stratégiák szerint testreszabott oktatási szolgáltatások elterjesztésének is hasznos eszköze lehet.

KOVÁCS MAGDA, ÁGOSTON GYÖRGY

OKI SZÍNES NYOMTATÓK



nyomd ezerrel!

C3000
SOFORT



C5000
SOFORT



C7000
SOFORT



C9000
SOFORT



OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft. 1134 Budapest, Véc. út 35. Telefon 814 8000 Fax 814 8009 e-mail: info@okihu.hu www.okihu.hu
 KIEMELT VIZIONTELADÓK • BUDAPEST Daten Kontor Trade Kft. 371-1835 • Gránátalma Apple Center Kft. 315-1797 • Humansoft Kft. 270-7692
 Kiventa Kft. 269-5262/190 • Nagygyűlős Kft. 350-8157 • Póli Computer PC Kft. 269-3587 • Printflex Bt. 222-2919 • Processing Software 82 Kft. 267-6768
 PUB Kft. 351-8409 • R+R periféria 322-3034 • Sprint Computer Kft. 237-5020 • Var Kft. 222-2827 EGER Ansys Kft. 36/537-204 GYŐR Consulting Bt. 96/413-818
 GYŐR Másológépcentrum Kft. 96/313-008 HÓMEZŐVÁSÁRHELY Delfin Computer Informatikai Rt. 62/246-810 KECSKEMÉTI Bestum Kft. 76/485-119
 KECSKEMÉTI Genius Group Rendszerház Kft. 76/505-950 MISKOLC Bx-Next Kft. Számítógép Szalon 46/504-158 PÉCS Lettramp Informatikai Kft. 72/513-483
 SÁLGÓTÁRIÁN Coral Plusz Kft. 32/317-322 SOPRON Telecomp Kft. 99/338-555 SZEGED Sprint Computer Kft. 62/552-273
 SZÉKESFÉHÉRVÁR ITV Albatros Kft. 22/500-331 SZOLNOK Win Investor Rt. 56/413-086 SZOMBATHELY Flag Számítástechnikai Kft. 94/503-890
 OKI BEMUTATÓTEREM • BUDAPEST Printer Hotline Kft. 223-0229

Virtuális panaszok irodája

A digitális szolgáltatások bővülnek, és azokat egyre többen veszik igénybe. Előbb-utóbb felmerül a kérdés: ki és miként végezze a fogyasztóvédelmi tevékenységet ezen a területen?

A március elején megalakult Infomediátor iroda feladatának tekintik, hogy az online vásárlások elterjedése, a felhasználói bizalom növekedése mellett ösztönözze az információs társadalmi szolgáltatások biztonságosabbá válását. Hivatalos tevékenységét csak hazánk EU-csatlakozásának időpontjában, vagyis május 1-jén kezdi meg, célja pedig, hogy betöltse az információs társadalom felhasználóvédelmi hivatalának szerepét.

A információs társadalomhoz kapcsolódó IT-szolgáltatások és termékek bonyolultabbak, a közöttük való eligazodás többszörös, összetett szakmai tudást igényel – mondta Mayer Erika, az Infomediátor vezetője. A felhasználók kiszolgáltatottsága ilyen környezetben jóval nagyobb, ezért van szükség tehát egy olyan szervezetre, amely közvetít a szolgáltatók és a felhasználók között, továbbá megerősíti a felhasználók bizalmát. Ha felhasználókról beszélünk, nem kell minden esetben egy egyénre gondolni, lehet az vállalkozás is, amely adott esetben maga is szolgáltató.

Lehetséges tevékenységi területei

Az Inforum szakmai szervezet támogatásával megalakult Infomediátor első sorban tanácsadást kínál az információs társadalmi szolgáltatásokat használók érdekeinek és problémáinak kezelésére. Emellett közreműködik az érdeksérlemlét okozó jelenségekben illetékes szolgáltatók megelégedésében, és a problémák – akár ideiglenes – megoldásainak megtalálásában. Az Infomediátor, amint azt neve is mutatja, a viták rendezésében az alternatív megoldásokat keresi, és csak legutolsó lehetőségként merülhet fel a költséges állami igazságszolgáltatási eljárás – mondta Mayer Erika.

Az Infomediátor a következő működési területeket jelölte meg: hardver, szoftver, elektronikus kereskedelem és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások (például csomagküldés), internetszolgáltatók, biztonság, szerzői jogok, személyiségi jogok és adatjogok megsértése, A szer-

vezet – az internet adta lehetőségeket kihasználva – az általa feldolgozott eseteket honlapján közzéteszi. Az egyes szolgáltatásokat fekete és fehér listák készítésével minősíti.

Az új szervezet például segíthet az online árverések, apróhirdetések során kárt szenvedett felhasználóknak jogaik érvényesítésében, illetve tájékoztatást adhat arról, hogy az ilyen jellegű szolgáltatásokat milyen megelőző intézkedések mellett célszerű igénybe venni. Közreműködhet az érdeksérlemlét okozó szol-

gyors, bürokráciamentes segítséget adni. A vezető szerint a legtöbb náluk bepanaszolt esetben műszaki jellegű logisztikai gond adódott (nem postázták időben vagy nem a megfelelő címre a csomagot), és az internetes csalási, átverési esetek nem jellemzők. Az elmúlt években azonban folyamatosan emelkedett az esetek átlagos kárértéke: kezdetben alig haladta meg tíz eurót, 2003-ban már 700 euróra növekedett. Igaz, ezzel párhuzamosan az online eladott termékek értéke is nőtt: kezdetben könyvet,



gáltató azonosításában, és egyeztetett a felek közötti vitás kérdésekben.

Az Infomediátornál három jogász és két informatikus várja a felhasználók észrevételeit. Hivatalosan ugyan az iroda csak május elsején kezdi el tevékenységét, a felhasználók azonban már március óta küldhették panaszait. Mayer Erika szerint a legtöbb felhasználó spam-, vírus-, tárcsázó-programokkal kapcsolatban érdeklődött, illetve ADSL-szolgáltatással kapcsolatban panaszkodott.

Az osztrák példa

A szomszédos Ausztriában az Osztrák Alkalmazott Telekommunikációs Intézet (ÖIAT) keretében 1999 decemberében indult el az Internet Ombudsman projekt, hogy az online szolgáltatások, ezen belül főleg az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások biztonságát emelje. Jürgen H. Gangoly, az intézet vezetője szerint a szervezet célja, hogy a fogyasztóknak

CD-t vásároltak a neten, ma viszont nyaralást, életbiztosítást rendelnek meg.

Az esetek legnagyobb részében (36 százalék) a szerződés lebonyolítása körül merültek fel nehézségek, ezt követik (32 százalék) a logisztikai, szállítási gondok. A panaszok 19 százalékában azt kifogásolják, hogy a szolgáltató gyorsan leemelte a szolgáltatás ellenértékét számlájáról, de az árú szállítása késett. Az esetek 10 százalékában a szolgáltató nem tudta teljesíteni ígéreteit, és az esetek csupán 1 százaléka szólt internetes csalásról. A fennmaradó 2 százalékot pedig más, vegyes témák adták.

A szervezet működése sikeresnek mondható, mivel a fennállása során felmerült panaszok 78 százalékát alternatív úton, az igazságszolgáltatás elkerülésével oldották meg. A panaszok 14 százalékában csak információot kellett szolgáltatni; a felhasználók rosszul tájékoztak egy-egy termékről, szolgáltatásról. A panaszok 8 százalékát viszont csak jogi úton tudták az érintett felek megoldani.

Az osztrák társszervezet felmérése az 1999 óta benyújtott 2000 panaszon alapul. Gangoly szerint a közvetítői szerep felvállalásával 2003-ban 1,14 millió eurónyi perköltség kiadásától kímélték meg a szemben álló feleket.

VAŠS ENIKÓ

+online:

www.inforum.org.hu
www.infomediator.hu

Alapítva: 1969 Megjelenik minden kedden
HU ISSN: 0237-7837
Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.
Felelős kiadó: Biró István ügyvezető – biro@idg.hu

Főszerkesztő: Lakatos Mária – lm@idg.hu
Lapszerkesztő: Barabás Balázs – bbarab@idg.hu,
Egyed Zsófia – zegyed@idg.hu,
Pénzügykari: Vánca István – vancsa@axcel.hu
Számítástechnika Tesztlabor:
Makk Anita – makk.anita@idg.hu

Munkatársak:

Bóhm Mária – mbohm@idg.hu
Csörös Sándor – scsoros@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
Mozsik Tibor – tmozsik@idg.hu
Trautmann Balázs – trauf@idg.hu
Vass Enikő – veniko@idg.hu

Tipográfia, hirdetésgrafika: Balázs Jldkő – bal@idg.hu

Varga László – lvarga@idg.hu, Végh Agnes – avegh@idg.hu

Fotóillusztráció: Förster Tamás

Korrektor: Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu

Szerkesztési titkár:

Niczko Judit – jniczko@idg.hu

Egyes budapesti kerületekben is szükséges a telefonszámunk közlése számunk áruszázá.
A hívás természetesen akkor is helyi hívásnak minősül.

Szerkesztőség: 1075 Budapest, Madách Imre út 13-14

Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Telefon: 06-1-577-4374, telefax: 06-1-266-4195

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

Szerkesztőségünk a kéziratos leveleket szerinti gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A Computerworld/Számítástechnika-ban és mellékleteiben megjelenő valamennyi cikkel (eredetiben vagy fordításban), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerzői jog véd. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Lapigazgató: Szigetvári József – jszigetv@idg.hu

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi Iroda – keriroda@idg.hu

Hirdetési igazgató: Póór Ernő – ppoor@idg.hu

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Levélcím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Telefon: 06-1-577-4316, telefax: 06-1-266-4274

A hirdetések a Kiadó a legnagyobb körletteléssel kezel, de tartalmukért nem vállalhat felelőséget.

Terjesztés:

Terjesztési menedzser: Babinecz Mónica

– terjeszt@idg.hu

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Telefon: 06-1-577-4301, telefax: 06-1-266-4343

A lapot a LAPKER Rt., alternatív terjesztők, egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik; megvásárolható az újságárúknál is.

Egyes számok ára 351 forint.

Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, a hírlapkezelőcélnél, valamint a vidéki postahivatalokban. OTP bankkártyával rendelkező olvasóink az InterTicketnél is előfizethetnek a 06-1-266-0000-s számon 9 és 20 óra között. Előfizetési díj egy évre 14 040 forint, fél évre 7020 forint, negyedévre 3510 forint.

Műszaki vezető: Birkus Imre – birku@idg.hu

Telefon: 06-1-577-4333

Nyomja: a MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vák Botány út. 30-32/B

(04.0199)

Felelős vezető: Losonczy György

A Computerworld/Számítástechnika az IDG Communications (USA) céghöz, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadóhöz kapcsolódik. Az IDG Communications több mint 300 kiadványt jelent meg, és 330 weboldalt üzemeltet 72 országban. A kiadó ajándékait havi havi 100 millióan olvassák. Az IDG Communications tagvállalati vállalkozásainak az IDG hírszolgálatába, amely online módon, naponta szolgáltatja a nemzetközi számítástechnika híreit.

A szerkesztési anyagok visszafelvétele az

F-Secure Anti-Virus

programmal végezhető, valamint biztonságos jelek a

Kaspersky Anti-Virus

program gondokból. Mindezt a 2000 Kft.,

a szlovák

magyarországi

lapkiadó

székhelyén

székhelyén

Partner a hírszolgálatban

27 000 Számítástechnikai és Szolgáltató Kft.

Cím: 1015 Bp., Reguly út 5. Tel: 463 7900 Fax: 463 7906

Web: <http://www.27.hu> E-mail: info@27.hu

E számunk hirdetési (Ads' Index)

Bispert	Banki melléklet	Intelligence	8. oldal
Canon	8. oldal	Kapsch Telecomm	2. oldal
Digitalis Bank	Banki melléklet	OKI Systems	25. oldal
Rendszer	Banki melléklet	Oracle	Insert
DSS	Banki melléklet	Proalpha	IV. oldal
Geomart	14. oldal	SAP Hungary	III. oldal
GTS-Dafanet	28. oldal	Sun Microsystems	Banki melléklet
IBM	Banki melléklet	Synce	Banki melléklet
Icon	12. oldal	Unioffice	8. oldal
IDC Roadshow	20. oldal	XAPT	IV. oldal
Interware	7. oldal	Zydata	27. oldal

ERP-MEGOLDÁSOK SZÁMÍTÁSTECHNIKA

INFORMATIKAI ÉS ÜZLETI HETILAP

ALAPÍTVÁ 1969

WWW.COMPUTERWORLD.HU

XIX. ÉVFOLYAM 18. SZÁM

2004. ÁPRILIS 27.

Az elkerülhetetlen fejlődés

A mai gazdasági környezetet figyelembe véve minden vállalatnak szüksége van arra, hogy belső működéséről és külső kapcsolatairól folyamatosan kapjon információkat, adatokat

Ezen a területen gyakorlatilag már nincs különbség a kis- és középvállalatok között, csupán a beérkező információk mennyisége, illetve kezelésüket, feldolgozásukat végző megoldások térnek el egymástól. A megfelelő piaci reagálóképesség kialakításához, az egyes trendek korai felismeréséhez, a megfelelő termékskála- vagy szerkezetátalakításához alapvető feltétel, hogy a cégvezetés hozzájusson a lehető legtöbb információhoz, a vállalat felépítése és termelése is könnyen átszervezhető, illetve áttervezhető legyen.

A teljes kép

Optimális esetben a beérkező adatok és a vállalatirányítási rendszer a teljes vállalati folyamatot lefedik, a logisztikától kezdve az értékesítési előrejelzéseken, a termelésen, az erőforrás-tervezésen át egészen a számviteli területig. Ez azonban a kisvállalati szegmensben még nem általános.

A vállalatokat támogató szoftverek, informatikai segédeszközök azonban már régóta jelen vannak a magyar cégek többségénél; például lehetnek saját fejlesztésű, szigetrendszerként működő könyvelőprogramok vagy több Excel-táblázat. Ezek a módszerek ugyan működhetnek, de a vállalatok fejlődése, illetve a gazdasági környezet radikális átalakulása már elavulttá teszi őket. Egy magát jól pozicionáló, a piaci lehetőségeket pontosan felmérő kisvállalat néhány éven belül középvállalattá nőhet, így már a kisebb cégméret ellenére is szükség lehet egy könnyen bővíthető ERP-rendszer beszerzésére, amely később nagyobb vállalatot is kezelhet.

A fejlesztést az EU-csatlakozás is elkerülhetetlenné teszi, mivel a kisebb vállalatok is olyan versenyhelyzetbe fognak kerülni, amelyben a hosszú távú túlélést és fejlődést csak az eddigiéknél sokkal összefogottabb vállalatirányítással lehet elérni. A csatlakozás után a kis-

vállalatoknak is sokkal pontosabban kell megtervezni a cég jövőjét, fejlesztését. A tervezés mellett azonban a termelési folyamatokat sem hanyagolhatják el. Ez a változás nem csak a termelőcégeket érinti, hanem a szolgáltatókat is, és nyilvánvaló, hogy az ezzel járó feladatokat már egy Excel-táblázatban nem lehet megoldani. Ekkor elkerülhetetlenné válik a vállalatirányítási megoldások bevezetése. Magyarországon is számos megoldás közül lehet választani, mivel hazai fejlesztésű alkalmazáscsomagok mellett itthon is megtalálhatók a honosított külföldi programok. A piaci szereplők között található az olyan, más területen is ismert nevek, mint a Microsoft és az SAP, de fontos szerepet töltenek be a kisebb, erre a célterületre koncentrált vállalatok, mint például az Itelligence, a proALPHA, a UniOffice és az Xapt.

Mikor is váltunk?

Egy cég akkor kezd fontolgatni ERP-megoldás bevezetését, amikor a termékek, ügyfelek, megrendelések területén elér egy bizonyos mennyiséget, illetve a termékek is bonyolultabbá válnak. Ha egy vállalat végül ERP-rendszer bevezetéséről dönt, akkor a cég életében feladatokkal teli időszak következik. A szakemberek tapasztalata szerint az ilyen komplex alkalmazásokat kereső és bevezető vállalatoknál nagyon sok esetben ez az első ilyen rendszer. Jóval kevesebb az olyan vásárló, aki már meglévő és működő rendszerét akarja továbbfejleszteni vagy megfelelőbbre cserélni.

Az egyes iparági szegmensekben a vállalatirányítási megoldások hiánya eltérő időpontban okoz problémát a cégek életében. Ez nemcsak a vállalati folyamatok bonyolultságától, a termelés nagyságától függ, hanem a cég pénzügyi lehetőségeitől is. Vannak például olyan, kifejezetten alacsony árréssel dolgozó ipari szegmensek, többek között az élel-

miszeripar, ahol csak több milliárd forintos forgalom elérésekor érdemes bevezetni a vállalatirányítási rendszert. Ezzel ellentétben a gépipari, műanyagipari cégek egy részénél, illetve egyes autópipari beszállítóknál már egymilliárd forintos forgalom alatt is kifizetődő a vállalatirányítási rendszer bevezetése.

A külső kényszer

A fejlesztéseket a cégek vásárlói felől érkező igények is megkövetelhetik. A termelő cég vevői egyre inkább elvárják, hogy megrendeléseiket az interneten át intézhessék. A vállalat egy meg-

felelően felépített webportál és az ahhoz kapcsolódó ERP-rendszer révén bemutathatja műszaki paramétereivel is ki-equipált teljes termékpalettáját, készleteinek listáját, szállítási készségét is.

A torta nagysága

A piac nagyságát jelzi, hogy becslések szerint Magyarországon 3-4 ezer olyan cég lehet, amely képes lenne az ERP-rendszerek előnyeit kihasználni. Mivel azonban a rendszerek bevezetése meglehetősen nagy tőkét igényel, ezért a kormányzat is a vállalkozások segítségére sietett: az elmúlt esztendőben és az idei évben is állami pályázati lehetőségekkel lehet pénzforráshoz jutni.

Ahhoz, hogy a cégek részt tudjanak venni az európai uniós programokban, naprakész adatmennyiségre, jelentésekre, statisztikákra lesz szükség, s ez az igény még fontosabbá teszi a vállalatirányítási rendszerek alkalmazását.

eEUROPE: LISSZABON DIGITALIZÁLVA

Bevallottan ambiciózus célt tűzött ki maga elé az Európai Unió: 2010-re a világ vezető gazdasági hatalmává akar válni. Ehhez azonban igen nagymértékű fejlesztésekre van szükség. Ma az EU az Egyesült Államok és Japán mögött csupán a harmadik helyet foglalja el. A Lisszaboni Stratégia - nevével a 2000-ben rendezett, s a határozatot elfogadó konferencia helyszínéről kapta - több eEurope akciótervben is kiteljesedett.

Az eEurope 2002 és az eEurope 2005 akcióprogramok több területen is érintik a kis- és középvállalatokat, főleg azok informatikai infrastruktúráját. A kis- és középvállalatok informatikai fejlettsége akadályozza az elektronikus gazdaság általánossá válását, illetve alkalmazását, és emiatt ez a célcsoport kiemelt támogatásra számíthat a GoDigital program révén - ez a cégek információs társadalomba való

bekapcsolódását segíti. A GoDigital egyesíti a közösségi, nemzeti és regionális támogatásokat, így a vállalkozások egyetlen program keretén belül kihasználhatják a teljes támogatást. A programmal elsősorban az



elektronikus kereskedelmi megoldások elterjedését akarják ösztönözni, amely a dinamikus gazdasági fejlődés egyik alapja lehet. A magyar kormányzat a vállalatok esetében is segíti

az információs társadalmi fejlesztéseket. Az informatikai fejlesztések a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program keretén belül jelennek meg. A GVOP-2004-4.1.1-es pályázat célja az e-gazdaság fejlesztése és az e-kereskedelem ösztönzése, és erre 1,2 milliárd forintos forrás áll rendelkezésre. A cégeknek érdekes lehet még a GVOP-2004-4.2.1-es pályázat is, amely 550 millió forinttal támogatja a kis- és középvállalatok üzleti tartalomfejlesztését.

MELLÉKLETÜNK MEGJELENÉSÉT A MICROSOFT, AZ SAP, A UNIOFFICE, A PROALPHA, AZ INTELLIGENCE ÉS AZ XAPT TÁMOGATTA.

Go for it!

A globálistól a célszegmensig

A hazai kis- és középvállalatok számára két vállalati irányítási rendszert is kínál a Microsoft. A Navision és az Axapta célpiaca ugyan más, de a mögöttük álló technológiai háttér ugyanolyan stabil és széles körű.

Az ERP-portfóliónak már a Microsoft belépése előtt is voltak gyökerei Magyarországon, hiszen a Navision felvásárlásával már egy meglévő ügyfélkört „örökölt” a cég – mondta Ládonyi János, a Microsoft ERP üzletágvezetője. Az ERP-piacra való belépést az a tény is segítette, hogy a Microsoft a szerver, az ügyfél- és irodai alkalmazásokkal már „benn van” a vállalkozásoknál. A cégeknek óriási lehetőséget ad, hogy azonos platformra alapozhatják a bevezetendő vállalati irányítási alkalmazáscsomagot is.

A Microsoft nem egyetlen, nagyméretű ERP-szoftvert kínál az egyes feltételezett igények szerint lenyesegetve, hanem a különböző típusú és méretű cégek igényeinek megfelelő, testreszabott ERP-megoldást szállít. A testreszabás azt is jelenti, hogy az alkalmazás fejlesztésekor egységes koncepciót követtek, az adott célcsoport igényeit megcélözva ezzel.

A Microsoft ezt a stratégiát már a cégek, alkalmazások felvásárlásánál is vezető elvnek tekintette, így a felvásárlásokkal is olyan ERP-megoldásokat vont be a kínálatába, amelyeket eleve bizonyos célszegmensekre fejlesztettek ki. Ennek megfelelően a kis- és középvállalati piacnak a Navisionot kínálják, míg a közép- és közepesen nagy szegmensnek az Axaptát ajánlják. Mindkét megoldás a Microsoft platform alapjára épül.

A vállalatok nagyon szeretik, ha a beszerzéseiknél már eleve a méretükre fejlesztett alkalmazásokkal találkozhatnak. A Navision felépítésében és bővíthetőségében rugalmasan alkalmazkodik a felmerülő vásárlói igényekhez. A programcsomag tartalmaz minden olyan ERP-funkciót, amelyre egy kisebb vállalatnak szüksége lehet, mindezeket nagyon finoman modularizált felépítéssel. A bővíthetőség mellett azonban a kezelhetőségről sem szabad elfeledkezni. A Navision horizontálisan teljes, minden vállalati igényt alapszinten lefedő rendszer, amely mélységében a felmerülő igényeknek megfelelően továbbfejleszhető.

A közép- és közepesen nagy vállalatok számára kínált Axapta is ehhez hasonlóan épül fel. Az alkalmazáscsomag megvásárlója úgy érezheti, hogy már az alapváltozat bevezetésével is sokkal több kész funkciót kap, de természetesen itt is alapvető szempont a moduláris bővíthetőség. A Microsoft szakemberei szerint egy bizonyos alkalmazás, legyen az bármilyen sokrétű, nem lehet megoldás minden vállalat igényének kielégítésére. A valódi



Ládonyi János, a Microsoft ERP üzletágvezetője

megoldás egy, a Microsoft már bevált és széles körben alkalmazott platformján alapuló, de az egyes célszegmensek egyedi igényeinek és méreteinek megfelelő szoftvercsomag.

Az elmúlt két esztendőben kapott visszajelzések és az elterjedés számadatai alapján elmondható, hogy a piac na-

gyon kedvezően fogadta mind a Navision, mind az Axapta termékeit. A partnerek és a vásárlók véleményeit, észrevételeit a Microsoft folyamatosan figyelembe veszi, s igyekszik őket tájékoztatni a jövőben bevetésre kerülő termékekről, az új stratégiákról.

Mint ismeretes, a vállalati irányítási rendszerek bevezetése csupán kezdete egy hosszú távú, több évre szóló együttműködésnek. A sikeres implementációt követően az üzemeltetéshez is támogatást ad a szállító. A vállalat később felmerülő igényeinek megfelelően újabb funkciók, modulok, változatok kerülhetnek a felhasználóhoz. Ehhez azonban folyamatos együttműködés és közös előre gondolkodás szükséges.

Ezt támasztja alá az is, hogy a tapasztalatok szerint a hazai kisvállalatok először egy „kicsit harapnak”, vagyis az ERP-rendszerek alapváltozatát vezetik be. Ennek megfelelő a Navision Standard változata, amelynek már megvannak a legfontosabb alapt funkciói, ugyanakkor később rugalmasan bővíthető. Az alkalmazás kiterjeszhetősége a Navisionre és az Axaptára egyaránt igaz.

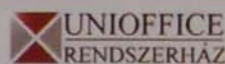
A támogatás és a fejlesztés nem csak a Microsoft erőforrásaira támaszkodhat. Az egyre több elemet felölölő kiegészítő fejlesztések a vállalatok bizonyos speciális igényeihez adhatnak értékes tudásbázist. Ezeket az add-on alkalmazásokat nem a Microsoft fejleszti, hanem a partnerek és egyes végfelhasználók, kihasználva a rugalmas fejlesztői környezetet. Így kifejezetten az igényeknek megfelelően fejlesztett, külső megoldásokból is lehet választani. A Microsoft a hazai felhasználók számára leghasznosabbnak ígérkező add-onok népszerűsítését is tervezi a közeljövőben.

A partnerek és tanácsadók az EU, illetve állami támogatások kihasználását is ambicionálják a vásárlóknál. Ez az ügyfeleknek, a partnereknek és a Microsoftnak is fontos, mivel az elnyert összegek segítségével tovább növekedhet a Navision és az Axapta piaci részesedése.

NAVISION VÁLLALATI IRÁNYÍTÁSI RENDSZER

2003 novemberre és decemбере között, csupán két hónap alatt vezették be a Navision vállalati irányítási rendszert a Hegedűs Csőszerelvény és Fűtéstechnikai Kft.-nél. A gyors munkát a VT-SOFT végezte. A Navisionnal az addig alkalmazott egyedül magyar fejlesztésű, DOS-on alapuló alkalmazást váltották le. Az 1994-ben megvásárolt rendszer akkor nagy változást hozott a cég életében, de mára az évi 2 milliárd forintos nettó forgalmú cég „kinötte” régi rendszerét. A kft. negyven munkatárssal, négy telephelyen végez értékesítést, emellett német, spanyol, olasz és izraeli üzleti kap-

csolatai is vannak. A megnövekedett rendelésállomány, a forgalom és a számlák kezelésére a cégvezetés egy komplex ERP-megoldást keresett. A Navision rendszerrel egy német partnervállalkozásnál találtak először, majd a hazai szállítók felmérése után a magyar cég is ezt a rendszert választotta. A 2003 végén bevezetett rendszer 2004 januárjától már élesben működik. A telepítés és a megfelelő oktatás után a cégvezetés szerint a Navision beváltotta a hozzá fűzött reményeket, de azért a Navisionon belül már további fejlesztéseket is terveznek.



Az Office - Ügykövetési rendszert azoknak készítettük, akik szeretik maguk körül rendben tudni a dolgokat.

www.unioffice.hu

Egyszerűbben
gyorsabb!

itelligence

www.itelligence.hu

IT a nagykereskedőknek

Az itelligence Hungary Kft. elkötelezte magát a kis- és középvállalati megoldások mellett, s a legtöbb, SAP által tanúsított mySAP All-in-One iparági megoldást kínálja ennek a szektornak.

A közepes méretű kereskedelmi cégeknek gyakran egymással ellentétes követelményeknek kell megfelelniük, s közvetítő szerepük is veszélybe került, mivel a gyártók az internet révén egyre közelebb kerülnek az iparági felhasználókhoz. A nagy-, illetve szakkereskedők a fejlett logisztikát (szállítást) és iparági szakértelmüket tudják szembeállítani ezzel a tendenciával.

A mySAP BusinessSuite-ra épülő All-in-One megoldás a vevői kompetenciát építi be a piacvezető vállalatirányítási rendszerbe. Az *it.trade* egy előre konfigurált logikai rendszert foglal magában, tartalmazza az összes szükséges üzleti folyamatot, s ezeket a világhálón keresztül integrálja. Az opcionális *it.trade* Web-Shoppal megrendeléseket lehet teljeskörűen lebonyolítani.

A törzsadatkezelés, a beszerzés és raktározás, az értékesítés, valamint a pénzügy-kontrolling terén több mint harminc üzleti folyamatot fejlesztettek tovább, illetve konfiguráltak előre.

A törzsadatkezelésben még fontos funkciók: az értékesítési darabjegyzék, az alternatív cikkek kezelése, az ügyfél-és munkatársártyák kezelése, illetve a

kereskedelmi kalkulációk – pótlékok és engedmények – rendszere. A beszerzési és raktározási területen az *it.trade*-et felkészítették a raktár-, illetve a bizományos ügyletekre, vagyis kezeli a szolgáltatásokat és a bérmunkát is, továbbá – be és kiraktározással – érkezteti az árut. Az értékesítési rendszerben – a készpénzes értékesítés esetén – a standard SAP-hoz képest figyelemre méltó az egyéni pénztárak, illetve a főpénztár kezelése.

Az itelligence Hungary 2004. január 1-jétől az SAP értéknövelt viszonteladójaként (VAR) tevékenykedik a kis- és középvállalati szegmensben. Az *it.trade* honosítása már elkészült, a tanúsítvány pedig várhatóan az idei év májusára lesz az itelligence Hungary birtokában. Így az *it.trade* lesz az első, tanúsított, partner által kifejlesztett iparági SAP-megoldás Magyarországon.

AZ ITELLIGENCE EGYÉB IPÁRÁGI MEGOLDÁSAI

- it.engine** – gépipari cégek részére
- it.automotive supplier** – autóp. beszáll. részére
- it.consumer** – fogyasztási cikkek gyártói részére
- it.service** – szolgáltató cégek részére
- it.hightronics** – hightech és elektr. cégek részére
- it.metal** – fém- és acélipari cégek részére
- it.chemicals** – vegyipari cégek részére

Újratervezett ügykövetés

Vajon az ön cége kezeli az üzleti dokumentumokat?

Ha alaposabban belegondolunk, nem biztos, hogy nyugodt szívvel felelhetünk IGEN-nel erre a kérdésre. Az üzleti dokumentumok a legtöbb cégnél nincsenek egy helyen. Az elektronikus dokumentumok felhasználói számítógépek, kiszolgálók (szerverek) könyvtáraiban és természetesen számtalan elektronikus levélszekrényben vannak.

A legtöbb cégnél a dokumentumokról tehát mindent el lehet mondani, csak azt nem, hogy cégszinten menedzselt vagyonelemekről van szó. Az üzleti dokumentumok értékét aligha vitatja bárki is, kezelésük azonban gyakran elég szervezetlen, cégszintű kezelésük pedig nem megoldott.

Mindenekelőtt a hozzáférés-ellenőrzés, a közös elektronikus tárolás, a közös munkavégzés, a visszakereshetőség és az archiválás megoldatlansága okoz gondot. Ma, amikor a dokumentumokat szinte teljes egészében számítógéppel kezelik, mind hatékonysági, mind biztonsági okokból indokolt az az igény, hogy egy cég vagy bármely szervezet összes dokumentumát legalább a tárolás, a visszakeresés és az archiválás szempontjából cégszinten egységesen kezeljék. Miként a céges erőforrások tervező és ellenőrző megoldásainál (ERP) az átfogó, egységes megoldások terjedtek el, nyilvánvaló,

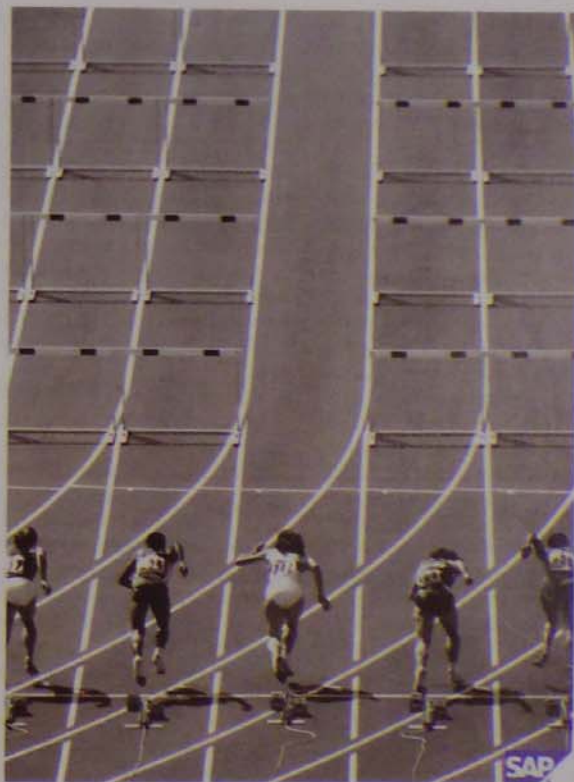
hogy csak idő kérdése, és a dokumentumkezelés is átfogó rendszerek támogatását fogja élvezni.

Az UniOffice Rendszerház 12 éve foglalkozik dokumentumkezeléssel. Fő terméke, az Office Ügykövetési Rendszer, az üzleti folyamatokban keletkező dokumentumok (e-mailek, faxok, papírdokumentumok) és tetszőleges elektronikus dokumentumok teljes körét képes be-ágyazni egy dokumentumkezelő rendszerbe, amely a dokumentum teljes életciklusát kezeli. A rendszer lehetőséget ad a cégszintű dokumentumkezelésen túl az üzleti folyamatok nyomon követésére, az ügyfelek kezelésére, nagy szervezetek széttagolt egységeinek összefogására és egyéb üzleti célokra. A cég munkatársai offline és online is kommunikálhatnak egymással. A notebookot használó ügyintézők számára a távoli munkavégzés biztonságos megoldására is lehetőséget nyújt a rendszer: offline módon is hiánytalanul rendelkezésre áll minden, a munkához szükséges információ.

A rendszer a mai „érettségét” 12 év tapasztalat és folyamatos fejlesztés eredményeként érte el. Ennek során a kisvállalati méretektől a 700 főt számláló nagyvállalati felhasználói körig bizonyított a működőképességét. Most újratervezve, új funkciókkal és új felhasználói felülettel jelent meg, és már több cég használja éles üzemben.

VALÓDI VERSENYELŐNY- LEGYEN ÖN IS PARTNERÜNK! SAP® BUSINESS ONE

Az SAP Business One kifejezetten a kis- és középvállalkozások számára kifejlesztett integrált vállalatirányítási rendszer. Ez a program könnyen kezelhető, meghozható és rugalmas megoldást nyújt a változó piaci feltételek között is. Hogyan juthat Ön is az SAP Business One megoldás segítségével valódi versenyelőnyhöz? Csatlakozzon partnerhálózatunkhoz!
Információ: www.sap.hu/kkv/partner





A jövőt
is magában
hordozó integrált
megoldás

www.proalpha.hu
(+36-1) 371-1560

PROALPHA®

24114

Komplex vállalati szemlélet

Hagyományos alapfunkcionalitás + extra vállalati igények = Axapta + XAPT Hungary Kft.

Mára a komplex vállalati szemlélet határozza meg az integrált vállalatirányítási rendszerek kiválasztási szempontjait, tehát már nem a standard funkcionális az elsődleges, hanem a testre szabhatóság, illetve ennek gyorsasága, költséghatékonysága, stabilitása, a technológiai változásokhoz való alkalmazkodóképessége.

Egyre nagyobb jelentősége van ugyanis az egyedi vállalati igények megvalósításának, hiszen a vállalatoknak állandóan fejlődniük, változniuk kell. Ha az informatikai rendszer az állandó mozgást nem támogatja, nem tud gyorsan és rugalmasan megújulni, nem tudja lefedni az újabb funkcionális igényeket, akkor hamar gátja lesz a vállalati fejlődésnek. Elmúlt az az idő, amikor a vállalat működését alakították egy-egy vállalatirányítási rendszer lehetőségeihez.

Az XAPT Hungary Kft. által forgalmazott Microsoft AXAPTA rendszerrel megvalósítható a vállalati munkafolyamatok irányítása, ellenőrzése, és a többi vállalatirányítási rendszertől eltérően ezt nagyon egyszerűen és gyorsan lehet az adott cég tevékenységéhez igazítani. Fontos komponense persze a sikernek maga a szoftver. De a funkcionális mellett ugyanolyan fontos a szoftvert bevezető, majd a későbbiekben gondo-

zó, támogató csapat is. Ehhez szükséges a bevezető cég sokéves vállalati tapasztalata, szerteágazó iparági ismerete, sok referencia és a fejlesztési készség.

Az XAPT Hungary Kft. magasan kvalifikált üzleti konzulenseinek és rendszerfejlesztőinek száma folyamatosan növekszik. Ennek oka, hogy évről évre megduplázódik az XAPT Hungary Kft. árbevétele, hiszen rohamosan növekszik az Axapta választó cégek száma. Az elmúlt három év alatt több mint 50 vállalat, vállalkozás kötött az XAPT Hungary Kft.-vel szerződést a rendszer bevezetésére.

A tavalyi évben az IHM-ITP-7 pályázatán 6 kereskedelmi, illetve gyártó vállalat nyert jelentős támogatást az Axapta rendszer bevezetésére az XAPT Hungary Kft.-vel. Más vállalkozások számára is nyitva áll a lehetőség egy korszerű vállalatirányítási rendszer és a működéséhez szükséges modern informatikai infrastruktúra megvalósításához a GVOP-2004-4.1.1. pályázat keretében. Az XAPT Hungary Kft. elmondhatja magáról, hogy ügyfeleinek olyan teljes körű megoldást kínál, amely az Axapta rendszer szállítása, testreszabása, bevezetése mellett kiterjed a működtetéshez szükséges hardver- és szoftver-infrastruktúrára, valamint rendszerintegrációs feladatokra, továbbá segít a pályázatok összeállításában a pénzügyi források megszerzéséhez.

Egységes vállalat, teljes körű megoldás

Kereskedelmi és termelőcégeknek kínál platformfüggetlen alkalmazáscsomagját a proALPHA Software Kft.

A cég vállalatirányítási rendszere, a proALPHA® átfogó, integrált, modul-szerűen bővíthető. Partnereik az eredményes bevezetéshez és üzemeltetéshez szükséges szolgáltatásokat is igénybe vehetik. A német anyacég magyarországi leányvállalata a termék hazai lokalizációjával, bevezetésével, a szükséges tanácsadással, támogatással és az ügyfél igénye szerinti egyedi fejlesztésekkel foglalkozik.

A proALPHA® lefedi a középvállalat teljes szervezeti, a termelési, a logisztikai, a pénzügy/számveteli funkciók mellett beépített vezetői-információs rendszere is van. A speciális szolgáltatások között említhetők a Workflow-automatizálás, a dokumentumkezelés és a CAD-integráció.

A kereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozásoknak a cég kifejlesztette a proALPHA Trade változatot, amely e piaci terület különleges igényeinek megfelelően épül fel.

A szoftvercsomag egységességének alapja főleg a fejlesztés folyamata, mivel valamennyi központi funkció saját, belső fejlesztésű. A modulokat azonos időben

fejlesztették, ilyen módon a rendszer egységes, az egyes építőelemek könnyen integrálhatók egymással. A moduláris felépítés révén a vásárló a megoldáscsomagnak csak azokat az építőelemeket vásárolja meg, amelyek üzleti folyamataihoz kellene. A változásokvetés, a szükséges frissítés központilag könnyen megoldható, még összetett, esetleg egyedi fejlesztésekkel is.

Az alkalmazáscsomag platformfüggetlen, így Unix, Windows NT, Windows 2000 és XP, Linux operációs rendszeren is futtatható.

Az új, 4.2 verziójú rendszer alapját már az APS (Advanced Planning and Scheduling) technológia adja. Ez felöleli a logisztika és termelés valamennyi modulját. A termelőcégek így olyan könnyen kezelhető eszközhöz juthatnak, amellyel a gyártási rendelések határidő- és mennyiségtervezése komplex módon valósítható meg.

Az új eszközzel a gyártási rendeléseket az eddigi darabjegyzék és műveletterv helyett folyamatként lehet kezelni, és a folyamat minden eleméhez többféle típusú erőforrás rendelhető. A termelés valós optimalizálását, akár több változatban és különböző feltételekkel lehet végrehajtani.

Ezúton értesítjük Önöket, hogy

az **XAPT Hungary Kft.** új irodába költözött

Címünk és telefonszámunk:

**1118 Budapest, Rétköz u. 7.
Eleven Business Center (3. emelet)**

Tel.: (06-1) 889-2900 Fax: (06-1) 889-2957



XAPT Hungary Kft.

www.xapt.hu www.xapt.com

Az XAPT Hungary Kft. a Microsoft Business Solutions – AXAPTA nevű Integrált Vállalatirányítási Rendszer legnagyobb magyarországi forgalmazója.

A Microsoft – AXAPTA a közepes méretű vállalatok rendszere, mely lefedi az összes üzleti folyamatot a beszerzéstől kezdve a raktárgazdálkodás, termelésirányítás, értékesítés, szerviz, projektmenedzsment, CRM, vállalati portál, pénzügy, számvitel, kontrolling modulokon keresztül az adatbányászatig, üzleti intelligencia rendszer megvalósításáig.

Információ: info@xapt.hu



BIZTOSÍTJUK! **Velünk biztonságban van.**

Az Internet használata fokozatosan beépül a vállalkozások mindennapi életébe. A **ZyXEL** által kínált, ICISA minősítéssel rendelkező **tűzfal**ak maximálisan gondoskodnak a világhálón keresztül történő behatolási kísérletek blokkolásáról és a visszaélések elkerüléséről. A széles termékkála a mindössze néhány fős felhasználói körtől a kiterjedt, akár százfős felhasználói csoportig többféle méretmegoldást kínál a hálózat sebezhetetlenségének megőrzésére. Így biztosítjuk az információ biztonságát.

hamex

HAMEX Rt.
1131 Budapest,
Dolmány u. 26.
Tel: 06-1-2364040
Fax: 06-1-2364030
info@hamex.hu www.hamex.hu

HUMANSOFT
ADATVITEL- ÉS HÁLÓZATTECHNIKA

**HUMANsoft Adatátvitel-
és Hálózattechnikai Kft.**
1155 Budapest,
Tóth István u. 105.
Tel: 06-1-4144040
Fax: 06-1-4144049
vialan@humansoft.hu

KEYMILE
BUDAPESTI ÉRTELMI SZOLGÁLTATÓ

Keymile Kft.
1016 Budapest,
Naphegy tér 8.
Tel: 06-1-4570105
Fax: 06-1-3177099
hungary@keymile.com

DataPhone **PULZUS**

Rátapintott a lényegre!

Akár 20-60% megtakarítás telefonszámláján!

Gondaskodjon róla, hogy a vérnyomása ne a magas percdíjaktól szökjön föl! A DataPhone PULZUS közvetítőválasztásos szolgáltatás kis- és középvállalkozásoknak nyújt költséghatékony megoldást telefonszámlájuk csökkentésére. Megtartva eddigi előfizetését és telefonszámát, mostantól használja a GTS-Datanet szolgáltatását az Önnek kedvezőbb hívásirányokban, akár 20-60%-ot megtakarítva eddigi telefonszámlájához képest! Telefonáljon bátran vérmérséklete szerint, a különbség valóban mérhető lesz!

www.dataphone.hu

Részletek a weboldalon és a 814-4444 (Budapestről),
814-444 (vidékről) telefonszámokon.



Aktuális állás ajánlatainkért keresse fel weboldalunkat!