



COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Nemzetközi informatikai és üzleti hetilap • Alapítva 1969 • www.computerworld.hu

2005. április 12. • XX. évfolyam 15. szám

Elítélték a magyar hackert

A stockholmi bíróság 3 év börtönre ítélte egy 26 éves magyar állampolgárt súlyos ipari kémkedésért és titkos ügyekbe való illetéktelen beavatkozásért.

A svéd hatóságok március elején letartóztatták Richter Csaba magyar állampolgárt ipari kémkedés vádjával.

A 26 éves fiatalember a Sony Ericsson és az Ericsson központi, belső hálózatába tört be. Richter Csaba elismerte bűnösségét; mint a svéd hatóságoknak elmondta, azt remélte, hogy a két cég valamelyike alkal-

mazni fogja őt, miután ekképpen bebizonyította szakmai képességeit. A vád szerint Richter Csaba 2002 márciusa és 2004 júniusa között tört be magyarországi otthonából a két távközlési vállalat intranet rendszerébe, és több dokumentumot ellopt. A hatóságok nem nyilatkoztak arról, hogy milyen dokumentumokról van szó. Richter Csaba felajánlotta azokat megvásárlásra az interneten, de végül nem továbbította senkinek.

(Folytatás a 4. oldalon)



Oracle felhasználói konferencia

A Magyarországi Oracle Felhasználók Konferenciáját (HOUG) idén a siófoki Hotel Azúrban rendezték meg április 6. és 8. között.

Az Oracle termékeivel és szolgáltatásaival kapcsolatban állók legnagyobb hazai összefüggése ezúttal a szoftvercég termékstruktúrájának és fejlesztési koncepciójának központjában álló integráció kérdéskörével foglalkozott. A 17 partner előadásait, valamint további 10 cég kiállítását felvonultató rendezvénynek több mint 400 résztvevője volt a hazai vállalatvezetők és informatikai döntéshozók köréből.

A konferenciát megnyitó Füzes Péter, az Oracle Hungary igazgatója, az informatikai piac erős konszolidációs folyamataira, valamint a szoftvercég ebben

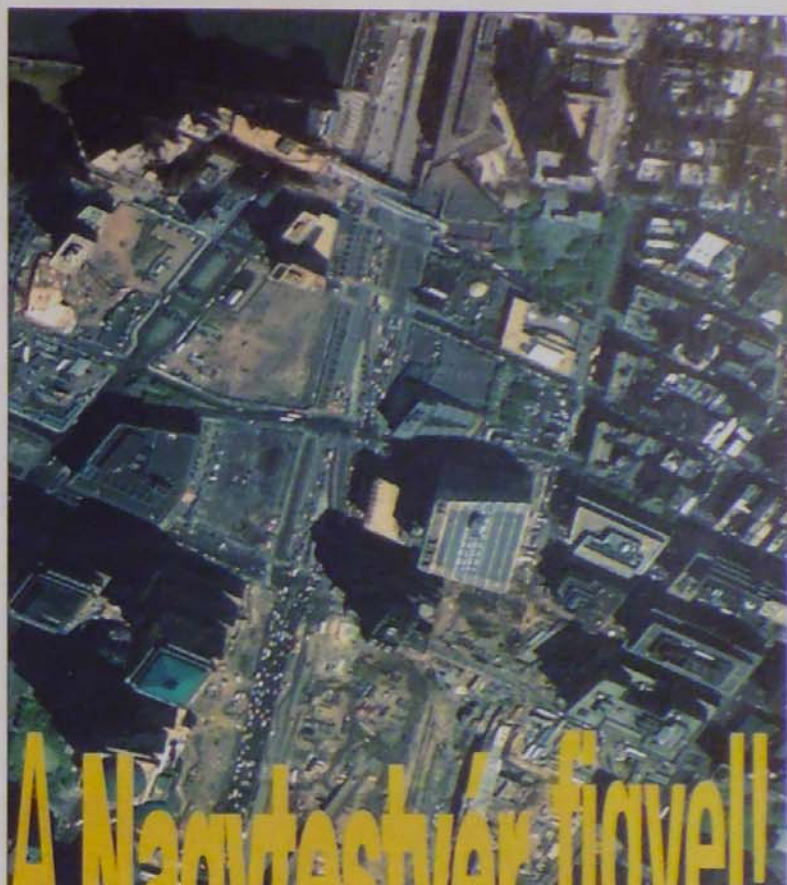
betöltött vezető szerepére hívta fel a figyelmet. Az akvizíciók az Oracle piaci stratégiájának fontos részét adják. Mint ismeretes, a vállalat tavaly decemberben vásárolta fel az ügyviteli alkalmazásokat fejlesztő PeopleSoftot, március végén pedig a kereskedelem üzleti folyamatait lefedő alkalmazások fejlesztésére szakosodott Retek céget halászta el az SAP elől.

Ezzel párhuzamosan a fejlesztés is megtartotta központi szerepét a szoftvercég stratégiájában, s a PeopleSoft felvásárlásával az Oracle fejlesztői csapata 8000 főre nőtt, és ezzel az egyik legnagyobb létszámú csapat a világon. Füzes Péter elmondta, hogy termékfejlesztés terén az Oracle a szabványos és nyitott platformokra akar építeni.

(Folytatás az 5. oldalon)



Füzes Péter



Ismét nőtt eggyel a Google keresőszolgáltatásainak száma. A Google Maps szolgáltatás egyetlen gombnyomásra megmutatja, hogy miként is néz ki a valóságban a kiválasztott térképen látható terület. (A fenti képen a World Trade Center he-

lye látható.) A szolgáltató mindezt egy, az Egyesült Államok fölött keringő műhold segítségével éri el. Igaz ez még csak Amerika területén működik, de ami késik, nem múlik. (Térképek bitekben - cikk a 28. oldalon)

Partnereken keresztül

A HP Magyarország partnereinek a cég termékeiből származó forgalma 2004-ben két számjegyű növekedést mutatott, és ez a bővülés az idei év eddigi részében is töretlen volt - hangsúlyozta Gonda Gábor, a HP Magyarország indirekt értékesítési igazgatója a cég Partnernapján szervezett sajtótájékoztatón. A multinaci-

onális cég hazai leányvállalata a hardverértékesítésről a megoldásszállításra, a hozzáadott szolgáltatásokra szeretné helyezni a hangsúlyt a partnerek esetében is, ezért az elmúlt időszakban 20 millió forintot költött háromszáz, a partnereknél dolgozó mérnök képzésére. A viszonteladók által generált forgalom nagyságát az is jól érzékelteti, hogy 2004-ben a világszintű Partner One program keretében 200 millió forintot térítettek vissza a feltételeknek megfelelő partnereknek.

(Folytatás az 5. oldalon)

Internet és katolicizmus

II. János Pál pápa sok újítása közé tartozott az is, hogy bevezette a Vatikánt az információs korszakba. Tavaly a Vatikán szerződést kötött a Verizon távközlési szolgáltatóval arról, hogy napi pápai üzeneteket küldenek az előfizetők mobiltelefonjára. Korábban a Vatikán külön weboldalt nyitott meg, amelyen a hitről és a világbekéről tettek közzé

üzeneteket. Négy évvel ezelőtt a szent-anya kulturális központot avatott fel Washingtonban, ahol interaktív galériák fogadják a látogatót. Szintén II. János Pál pápa hivatali ideje alatt tette meg a Vatikán az első lépéseket ahhoz, hogy *Sevillai Szent Izidor* legyen a számítógépfelhasználók és az internet patrónusa.



MUNKATÁRSUNKTÓL



ARA: 351 FT



Játssza ki cégének a legmagasabb Ritmus-kedvezményt!

**Az új Ritmus
Üzleti díjcsomaggal**
egyre többet
takaríthat meg.

www.matav.hu

Zongorázni lehet a különbséget!

A kedvező percdíjakon túl a sávos kedvezményrendszer segítségével tovább csökkentheti telefonszámláját. Magasabb telefonszámla: magasabb kedvezmény! A csomaghoz ingyen igényelhető Ritmus hívókártyával pedig munkatársai belföldön Matáv-területen vagy akár külföldről is kedvezménnyel telefonálhatnak a cég számlájára. Sőt, a nem Matáv-területen lévő vállalkozások is választhatják már a kedvező díjcsomagot.


A percdíj helyi hívásnál **bruttó 8 Ft**, helyközi II-es hívásnál **bruttó 14 Ft**, belföldi távolsági hívásnál **bruttó 18 Ft.****

*A szerződésben álló országok részletes listájáról a www.matav.hu weboldalon vagy a 06 80 424 424-es ingyenesen hívható telefonszámon kaphat információt.
**A díjak Matáv-Matáv irányokra vonatkoznak.

 **matáv**

a szavakon túl

AKTUÁLIS

- 4 **Mi történik a héten?**
 - 4 **Tőzsdehírek**
 - 4 **Új MagyarOffice csomag**
Csórián Sándor
 - 4 **Elítélték a magyar hackert**
Barabás Balázs
 - 5 **Photoshop CS2**
Darabont Gergely
- 
- 5 **Partnereken keresztül**
Mozsik Tibor
 - 5 **Atigris lesz a Számalk**
 - 5 **HOUG konferencia Siófokon**
Kis Endre
 - 6 **Védelem az UPS-nek**
Csórián Sándor
 - 6 **Csökkenő vezetékes vonalak**
 - 6 **Régi-új szereplő a piacon**
Bán Zsuzsa
 - 6 **Epson fotóművészeti díj**
 - 7 **Informatikai vezetők**
Visegrádon
 - 7 **Távközlés és informatika egy helyről**
Mozsik Tibor
 - 8 **Széles sávval az esélyegyenlőségért**
Árokszállási Gábor
 - 9 **Bővül a Graphisoft Park**
Kis Endre
 - 9 **Piacvezető szerepre tör a Samsung**
Bán Zsuzsa
 - 10 **Moduláris szünetmentes**
Csórián Sándor
 - 10 **Biztonság dobozban**
 - 10 **Újabb MMS-féreg terjed**
Vass Enikő

ÜZLET

- 11 **Az Oracle felvásárolta az Oblixot**
- 11 **Biztonságosabb VolP érdekében**
- 11 **Háború a fájlcsere-ellen**
- 11 **Új életre keltek a pornográf spamek**
- 12 **Gyenge banki informatika**
Munkatársunktól
- 13 **A bevezetők felelőssége**
Trautmann Balázs
- 13 **Informatikai kultúra**
- 14 **IP: a jelen technológiája**
Vass Enikő
- 17 **Hangpiac: tessék választani!**
Bán Zsuzsa



TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

- 19 **Új digitális Nikon kamerák**
- 19 **Idén sem lesz Comdex**
- 19 **Windows Server 2003 sp1**
- 19 **Gyors memória**
- 19 **Biztonsági rés**
- 20 **Nagy, lapos monitorok**
Makk Attila



- 21 **Pár szó a felbontásról**
- 22 **Tápegységek**
Horváth Ádám
- 23 **Város intelligensen**
Trautmann Balázs
- 24 **Fókuszban**
Outsourcing – másképp
Összeállította:
Trautmann Balázs – Kis Endre

- 27 **Szigorúbban veszik**
- 27 **Játékos kedvű Bono**
- 27 **Lopott licenck**
- 27 **Járműkövetés, irányítás**



- 28 **Térképek bitekben**
Árokszállási Gábor
- 29 **Win-win kapcsolat**
Barabás Balázs
- 30 **Vendégvélemény**
Emberekben a biztonság
Mark Hall
- 30 **Olvasói levelek**
- 30 **Előzetes**

ONLINE

WWW.SZT.HU

WINDOWS VAGY LINUX?

Szoftver

A Yankee Group által megkérdezett vállalatok 88 százaléka azt állította, hogy a Windows teljesítménye és megbízhatósága legalább ugyanolyan jó, sőt jobb, mint a Linuxé. A két operációs rendszer vállalati felhasználásának költségei közel azonosak.

szt.hu/cikkek/winlin

INGYEN ONLINE SZÓTÁR

Világháló

2005 áprilisától a Microsoft Office 2003 irodai programcsomag felhasználói új szolgáltatást vehetnek igénybe. Az angol-magyar/magyar-angol online szótár mostantól minden Office 2003 felhasználó számára elérhető.

szt.hu/cikkek/szotar

NEM FRISSÍTENEK SP2-RE

Biztonság

Noha a Windows XP második szervizcsomagja már hónapok óta elérhető, az üzleti felhasználók késlekednek a telepítéssel. A kanadai AssetMetrix felmérése szerint a vállalatoknak csupán negyede tért át a Windows XP Service Pack 2 használatára.



szt.hu/cikkek/nosp2

KÉTMAGOS PENTIUMOK

Hardver

Az Intel újabb részleteket hozott nyilvánosságra hamarosan megjelenő kétmagos Pentium D és Pentium Extreme Edition processzoráról. A Smithfield-magos lapkák a korábbi híreknek megfelelően 800 MHz-es front side busszal járnak, és magonként 1 megabájt másodsztű gyorsítótárat tartalmaznak.

szt.hu/cikkek/ketmagos

ÉRHÁLÓZAT-LETAPOGATÓ

Technológia

Kifejlesztette azonosító rendszerének újabb változatát a Fujitsu. A több japán bank ATM-gépénél használt személyazonosító technológia a tenyér érhálózatát letapogatva ellenőrzi az azonosságot.

szt.hu/cikkek/erhalo

MILLIÓ DOLLÁROS BÜNTETÉS

Jogi esetek

Korábban a szövetségi államban arra még nem volt példa, hogy a floridai főügyész pert indított spammerek ellen. A két férfit e-mailben üzletszerűen elkövetett csalással vádolják. A floridai Tampaiban lakó 25 éves Scott Filary és a 34 éves Donald Townsend az elmúlt évek során összesen több mint 65 ezer kéretlen reklámlevelet küldött ki.

szt.hu/cikkek/tpam



Iratkozzon fel tematikus hírleveleinkre!

www.szt.hu/hirvelei.php

MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?

ÁPRILIS 12. Banking Conference 2005 Germany címmel konferencia Frankfurtban
Információ: www.idc.com

ÁPRILIS 12. IDC-fórum San Joséban
Információ: www.idc.com

ÁPRILIS 13-14. Microsoft szakmai rendezvény Budapesten
Információ: www.microsoft.com

ÁPRILIS 13-14. Vezérgazdátó-találkozó Röjtökmuzejon
Információ: www.cebc.hu

ÁPRILIS 15. Szakmai konferencia Windows témakörben Budapesten
Információ: www.microsoft.com

ÁPRILIS 15. A szoftverminőség komplex kérdésköre címmel szakmai rendezvény Budapesten
Információ: www.sql.hu

ÁPRILIS 18-19. IDC-fórum New Yorkban
Információ: www.idc.com

ÁPRILIS 18-22. Netacademia rendezvény Budapesten
Információ: www.netacademia.net

ÁPRILIS 18-22. IBM-konferencia Prágában
Információ: www.ibm.com

ÁPRILIS 19. Oracle szakmai rendezvény Budapesten
Információ: www.oracle.hu

Bővebb információ: www.szft.hu/esemenyek

SZOFTVER

Új MagyarOffice csomag

Április elején mutatta be a MultiRáció Kft. új irodai programcsomagját, az EuroOffice 2005-t. Az új csomag az OpenOffice nyílt forráskódján alapuló MagyarOffice 2.0 professzionális csomag továbbfejlesztett változata.

A szoftver hétnyelvű - angol, német, francia, olasz, spanyol lengyel magyar - s az EU lakosságának 85 százaléka tudja használni anyanyelvi környezetben. A nyelvváltás egyszerű: a váltás-hoz csak újra kell indítani a programot. Az OpenOffice 1.1.3 kódon alapuló szoftver számos fejlesztést tartalmaz. A hétnyelvű kézikönyv és a multimédiás súgó minden nyelvhez tartalmazza a sablonokat

és példadokumentumokat. A Morphologic helyesírás-ellenőrző és elválasztó modulja angol, német, lengyel és magyar nyelvű, emellett magyar nyelvhelyesség-ellenőrző és szinonimaszótár van benne. A szokásos irodai csomagok alkalmazásain kívül tartalmazza a Mozilla böngészőt, levelezőt hírolvasót és naptárt, a PostgreSQL adatbázis-kezelőt és Java futtató környezetet. A csomag Windows és Linux operációs rendszeren fut, és a MagyarOffice hagyományainak megfelelően egy alap Linux operációs rendszer van benne, amely a Mandrake disztribúción alapul.

CSÓRIÁN SÁNDOR

Elítélték a magyar hackert

(Folytatás az 1. oldalról)

Az Ericsson közleménye szerint az ügyfeleink nem származott kára az eset nyomán. Tomas Lindstrand területi főügyész elmondta: abból, ahogyan Richter Csaba végezte a betöréseket, az látszik, hogy kiválóan ért a számítógépekhez, ha-

bár sosem dolgozott az informatika területén. Három évvel ezelőtt két férfit elítélték Svédországban az Ericsson elleni ipari kémkedés vádjával. Egyikük a vállalat alkalmazottja volt és információkat adott el egy orosz hírszerzőnek.

BARABÁS BALÁZS



iPRISM
A PRODUCT OF ST. BERNARD SOFTWARE, INC.

Tartalomszűrés és menedzsment felsőfokon

• Csökkenő hálózatbiztonsági kockázat

• Drasztikusan növekvő munkateljesítmény

• Hálózati sávszélesség optimalizáció

• Robusztus, folyamatosan frissülő URL adatbázis

• Széles körű konfigurációs lehetőségek, testreszabhatóság

www.i-software.hu
www.integrity.hu

13004

Készen áll az installálásra?

INEO
MARKET

Új megoldás az INFOmarket-INFOtrend

A 4. Információtechnológiai és telekommunikációs vásárt idén megújult formában a Budapesti Nemzetközi Vásárral egy időben rendezik meg 2005. szeptember 17. és 25. között. Tavaly a BNV – a kilenc nap alatt – több mint 120 ezres közönséget vonzott a HUNGEXPO Budapesti Vásárcsopontba. Az érdeklődők tizenhárom százaléka érkezett kifejezetten az INFOmarketre. Idén várhatóan még többen látogatnak ki.

Megújult tartalom

A kiállítás három témára épül: a KLASSZIKUS a hagyományos kiállítást, a BUSINESSStrend az üzleti találkozót, a GAME a játékszekciót foglalja magában. Az új koncepciót a Hungexpo Rt. piacutatások, felmérések, illetve szakmai partnerekkel folytatott konzultációk alapján dolgozta ki. Ezáltal a szektor összes szereplője megtalálhatja a cégre szabott bemutatkozási, üzletkötési, valamint a hatékony kommunikációs lehetőséget. Újdonságként a szervezők szponzorációs részvételi lehetőséget is kínálunk.

KLASSZIKUS szekció

Itt megvalósulhat a „virtuális világ – valóságos vásár” koncepció. A kiállításon az otthoni felhasználók megismerhetik a szoftvereket, hardvertermékeket, perifériákat, a multimédia és a mobilkommunikáció újdonságait.

BUSINESSStrend szekció

A vevőtálatkozók helyszíne, ahol cégprezentációkon bemutatják az informatikai és telekommunikációs termékeket, ICT-újdonságokat, megoldásokat és szolgáltatásokat. A meghívott üzletemberek, partnerek és mellett részesei lehetnek szórakoztató programoknak, a párhuzamosan zajló BNV kiséző eseményeinek is.

GAME szekció

Nagy érdeklődés mellett zajlottak a tavalyi INFOmarketen az internetes bajnokságok is. A játékosok értékes nyereményekért küzdhettek meg. Várhatóan idén még több játék közül válogathatnak. Jelenleg szervezés alatt állnak a legnépszerűbb elektronikus játékok közül a helyi hálózati és konzolos bajnokságok.

Újdonság a Mod-Tech Hall

A 4. Magyar Tuning és Modding Kiállítás és Verseny először rendezik meg az INFOmarket-INFOtrenden. A computer designerek paradicsoma egyedi építésű számítógépekkel várja majd a nagyközönséget.

Jelentkezés

Az INFOmarket-INFOtrendre április 15-ig jelentkező cégek 10%-os helydíjkezdményt vehetnek igénybe. További információ, valamint a letölthető jelentkezési ív megtalálható a www.infomarket.hu honlapon.

Portfolio.hu
ONLINE BAZSABÁBI ÚJBAJ

TŐZSDEHÍREK
április 1-7.

Erősödésel tudhatja maga mögött a hetet a Budapesti Értéktőzsde; a piaci árfo-lyamok emelkedését a MOL történelmi csúcsa is segítette. A közepes méretű vállalatok valamelyest jobb teljesítményt nyújtottak az elmúlt héten, a részvényei-kezt tömörítő BUMIX 2,9 százalékkal emel-

A távközlési és IT-cégek
árfolyamváltozása a BET-en

2004. 04. 07.	Vált. 3 hó	Vált. 1 hét	Érték pont/FT
BUX	19,3%	2,6%	17558
BUMIX	16,7%	2,9%	1553
Antenna Hungária	11,0%	-0,3%	4550
econet	-1,1%	0,0%	89
Freesoft	2,5%	2,5%	2050
Graphisoft	8,8%	2,9%	1548
Matáv	-3,1%	-2,8%	871
Synergion	66,2%	2,9%	572

(Forrás: portfolio.hu)

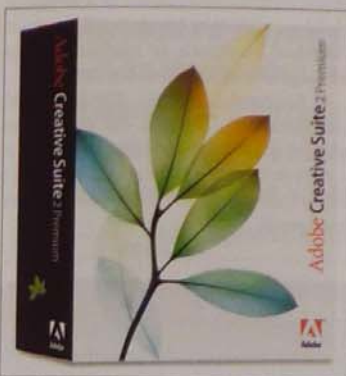
kedett. Kedvező hangulat uralkodott a nemzetközi piacon a technológia és a távközlés szegmensében – ez utóbbi szektor a tengerentúlon 1,5 százalékat erősödött a héten. A Matáv anyacége, a Deutsche Telekom ugyanebben az időszakban némileg gyengült. A hazai tőzsde szembe ment a piaccal, a telekompirok 2,18 százalékat vesztek értékükből. A társaság, amely a sikeres akvizíció eredményeként 73,04 százalékos tulajdonrészt szerzett a Telecom Montenegroban, 6 tagot jelölt a vállalat 7 tagú Igazgatóságába. Az Antenna Hungária részvényei enyhén minuszban zárták a hetet. Az ÁPV Rt. Igazgatósága döntött arról, hogy a privatizációs szerződés nyilvános, kétfordulós pályázatot ír ki az Antenna Hungária Rt. 75 százalék + 1 százalékos jogot megtestesítő részvény-csomagjának értékesítésére. A pályázati eljárás során az ÁPV Rt. olyan befektetőt keres, amelynek megfelelő iparági tapasztalatai, referenciái és tőkeereje van ahhoz, hogy biztosítsa az Antenna Hungária Rt. további fejlődését és piaci helyzetének megerősítését. A többségi tulajdonos képviselője a közgyűlésen indítványozza, hogy a társaság egy részvényre vetítve 460 forint osztalékot fizessen ki tulajdonosainak. Az indítványozott osztalék a várakozások alsó határa. A kisebb papírok közül 2,9 százalékkal erősödött a Graphisoft, miután legnagyobb amerikai konkurense, az Autodesk növelte első és második negyedéves bevétel- és eredményvárakozását. A Cisco elismerését elnyerő Synergion árfolyama is hasonló mértékben emelkedett. A Freesoft papírjai 2,5 százalékkal felértékelődtek, bár semmi olyan esemény nem történt, amely befolyásolta volna az árat. Az econet.hu kurzusa változatlan szinten várja a folytatást. Befektetői tipp: Ne tegyünk fel mindent egy lapra!

15026

SZOFTVER

Photoshop CS2

Az Adobe április 4-én már hivatalosan is bejelentette nagy sikerű Creative Suite (CS) programcsomagjának második verzióját, a CS2-t.

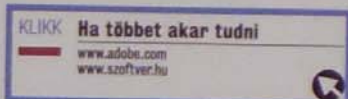


A Photoshop CS2 a legújabb Creative Suite 2 programcsomag sokak által leginkább várt tagja. A tradíciókhoz méltón most is sok érdekes és fontos újítást tartalmaz mind önmagában, mind a CS2 csomag egészét tekintve.

Legérdekesebb és talán leghasznosabb újítás a Vanishing Point (távlatpont) eszköz, amellyel egy képen bármilyen nekünk tetsző perspektívát definiálhatunk, amit aztán más eszközök is felhasználhatnak munkánk közben. A klónozó eszközzel előrehozható egy épület oldalán lévő hátsó ablak, ugyanis - a perspektíva helyes megadása után - a klónozással az ablak pont annyira „nő meg”, amennyire a perspektíva megköveteli. Így mostantól perspektivikus képeink javítása, módosítása már könnyedén végrehajtható. Több más hasznos eszköz is helyet kapott az új verziójú Photoshopban, például az „smart object” és a 32 bites színmélységű képek szerkeszthetősége.

Az Adobe Photoshop CS2 külön is megvásárolható, de sok hasznos tulajdonságát a CS2 csomag többi tagjával együtt fedezhetjük fel.

DARABONT GERGELY



Partnereken keresztül

(Folytatás az 1. oldalról)

A HP Magyarország a viszonteladóknak kifejlesztette a HP Enciklopédia nevű portált is, amelyre minden partner felteheti a saját megoldásait, és így még szélesebb választékkal tudnak szolgálni, elsősorban a kis- és középvállalati (kkv) ügyfelek számára. A HP-nek egyébként ma 2000-nél is több hazai viszonteladója van, ezzel jelenlétük minden piaci szegmensben domináns.

Czinege László vezérigazgató-helyettes, a nyomtatási és képalkotási üzletág vezetője a fogyasztói piacon látható trendeket ismertette: amíg 10 évvel ezelőtt a HP fogyasztói termékeit teljes egészében a szá-

mitástechnikai kisboltok értékesítették, ma már a PC-k 40 százaléka, a nyomtatóknak pedig 60 százaléka elektronikai boltokban kel el. Németh János Pál, a cég kkv-értékesítési igazgatója elmondta, hogy a HP-nek Magyarországon - ahogyan globálisan is - idén a kkv-szektor az egyik kiemelt fejlesztési területe, őket szintén kizárólag viszonteladókon keresztül szolgálják ki.

A nagyvállalati üzletek négyötöde is - ez a HP Magyarország bevételeinek 50 százalékát teszi ki - a partnereken keresztül zajlik - tette hozzá Horváth Gábor kereskedelmi igazgató.

MOZSIK TIBOR

ONLINE

BÖVEBBEN
www.hp.hu
welcome.hp.com

Atigris lesz a Számalk Informatika Rt.-ből

A Számalk Informatika Rt. a jövőben új névvel, megújult szervezeti formában, kibővített szolgáltatási és termékínálattal áll ügyfelei rendelkezésére. A vállalkozás több újítást is bevezetett, emellett nevét is megváltoztatta.

A jövőben az Atigris Informatika Rt. néven működik tovább. Ennek megfelelően a cég honlapja a www.atigris.hu címen érhető el, az elektronikus leveleket pedig az adminisztracio@atigris.hu címre várják.

HOUG konferencia Siófokon

(Folytatás az 1. oldalról)

Bár a szabványosítás az informatika színté minden területén tetten érhető, az üzleti alkalmazások kiegészítéséhez még mindig szükség van az egyedi programozási nyelvek ismeretére, s ez sokszor aránytalanul megdrágítja a projekteket. Az Oracle ezért új termékfejlesztési koncepciót dolgozott ki Project Fusion néven, amelynek vezérével szerint az új alkalmazáscsomag szabványos J2EE-környezetben készül el. Így ha a felhasználó új funkcionalitással szeretné bővíteni a terméket, a Java nyelv és az alkalmazáskörnyezet ismeretén kívül semmilyen speciális tudásra nincs szüksége. Ezzel nagyságrendekkel megnő azoknak a szakembereknek a száma, akik képesek az igényelt alkalmazások kifejlesztésére, így a rendszerek kialakításánál számottevő költségcsökkenés érhető el.

Az Oracle Hungary igazgatója arra is kitért, hogy Európában a szoftvercég bevételeinek 53 százaléka a partnereken keresztül folyik be - ez a csatorna a vállalati stratégia harmadik fontos pillére.

Az idei konferencia Üzleti Informatikai Klub néven külön előrendezvényvel indult, amelyre az Oracle Hungary a legnagyobb ügyfeleit hívta meg. A mintegy 100 üzleti vezető az informatika és a gazdaság kapcsolatát tagláló előadásokat hallhatott.

A következő naptól a konferencia szakmai előadásai az Oracle stratégiai irányvételének egyik legfontosabb eleme, az integráció jegyében zajlottak. Ez a technológiai jövőkép az információellátás színvonalának növelésétől az üzleti folyamatok optimalizálásáig számos területre kiterjed. Az Oracle azzal a céllal dolgozta



A HOUG-nak idén Siófok adott otthont

ki információs architektúra modelljét, hogy bemutassa, termékeivel miként alakítható ki egy korszerű, valós időben működő vállalat.

Az Oracle információs architektúrájának alapja a számítóhálózatos infrastruktúra (grid computing); meghízható és költséghatékony módon biztosítja a vállalat alkalmazásaihoz és adatellátásához szükséges igény szerinti számítógépes kapacitást. Erre épül a központi vállalati adattörzs (enterprise data hub), amely központilag tárolja a vállalat rendszereit leíró metaadatokat és az olyan fontos üzleti objektumok definícióit, mint az ügyfelek, a termékek és az alkalmazottak. Az architektúra harmadik összetevője a valós idejű üzleti feldolgozási környezet: ez szolgáltatásorientált alkalmazásokból és integrációs szolgáltatásokból áll. Az utolsó elemet a vállalati információellérési környezet adja. Ezek összessége képezi a futtatási környezetet, amelyet egy fejlesztési keretrendszer egészít ki a kapcsolódó alkalmazások kifejlesztéséhez, illetve egy vállalati felügyeleti keretrendszer az alkalmazások adminisztrációjához.

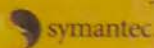
KIS ENDRÉ



Világra szóló védelem

A világ hatalmas. Az Ön kihelyezett telephelyei pedig bárhol lehetnek benne. A Symantec Gateway Security 400-as és 5400-as készülékek segítségével mostantól nincs olyan hely a Földön, ahol ne lennének biztonságban. Az 5400-as készüléket a központi telephelyen, a 400-as készüléket pedig a kisebb irodákban használva megfelelő szintű átjáróvédelmet teremthet. Tudjon meg többet a cég információs védelmi lehetőségeiről! Látogasson el a www.symantec.hu honlapra, vagy lépjen kapcsolatba Symantec partnerével! **FÉLELEM NÉLKÜL.**

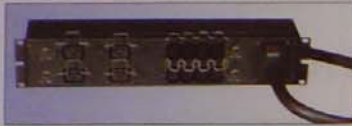
A Symantec, a Symantec embléma a Symantec Corporation bejegyzett védjegye az Amerikai Egyesült Államokban. Minden egyéb márkanev és terméknév birtokosai védjegye. Copyright © 2005 Symantec Corporation. Minden jog fenntartva.



BIZTONSÁG

Védelem az UPS-nek

Egy nagy teljesítményű szünetmentes tápegységgel (UPS-szel) áramkimaradás esetén sok esetben több önálló eszköznek biztosítják a tápellátást. Sok UPS-t



pusznak azonban csak egyetlen kimenete van. A hagyományos elosztókat használva az eszközök UPS-hez való csatlakoztatásának az a veszélye, hogy ha bármelyik meghibásodik és rövidzárat okoz, akkor ez nem teszi ugyan tönkre az UPS-t, csak mivel lekapcsol, a többi készülék védte-

len marad. Ezért az UPS kimenetének a szétosztására külön egységet kínálnak a gyártók. Az MGE PDU-nak (Power Distribution Unit) nevezi ezeket az elosztókat, amelyeknek a kimenetei biztosítékkal védettek, vagyis egy rövidre zárt kimenet nem állítja le az UPS-t.

A Pulsar PDU 10/16A típusnak nyolc darab kimenete van, amelyet két négyes csoportban egy-egy 10 amperes biztosíték véd. A Comet PDU 10/16A típus nyolc (4+4) 10 amperes és négy (2+2) darab 16 amperes kimeneten biztosítja a rövidzárvédelmet.

A rackszekrénybe építhető elosztókat olyan kábelrögzítővel szerelték fel, amelyek megakadályozzák a kábel kirántását.

CSÖRIÁN SÁNDOR

Csökkenő vezetékes vonalak

A Nemzeti Hírközlési Hatóság adatai szerint idén februárban a bekapcsolt vezetékes fővonalak száma a január végéhez képest több mint 14 ezerrel, 3 534 544-re csökkent. 2005 februárjában az egy fővonalra jutó kezdeményezett hívások átlagos időtartama a januári 226,8 percről

215,0 percre csökkent, a kezdeményezett hívások átlagos időtartama az egy hónappal korábbi 3,31 percről 3,37 percre nőtt. Az ISDN fővonalak aránya az előző év 16,72 százalékról 16,80 százalékra növekedett februárban.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Van-e jövője a vezetékes telefonnak?

Kommunikációs közterek közt élünk!

„Felgyorsult életünk”, „információs szupersztráda”, „multimédia”, „internet”, „kommunikációs globalizáció” stb.

Az olyan, pár éve még magyarázatra szoruló technikai terminusok, mint az ISDN, lassan kikopnak a távközlési cégek reklámjaiból. Manapság inkább az egyre olcsóbb áron történő telefonálást állítják a középpontba. A KSH legfrissebb adatai szerint igaz, hogy ma Magyarországon még mindig több mint 3,5 millió vezetékes telefonvonal van, de a 100 főre jutó telefonvonalak száma csökkent.

A kommunikáció jellege tehát megváltozik. Új tendenciaként megjelent az interneten közvetített hang is, amely alkalmas lehet arra, hogy kapcsolatba kerüljünk más internetfelhasználóval. Megfelelő sávszélességű és minőségű hálózatok esetén a hangminőség és a felhasználás módja szinte teljesen megegyezik a hagyományos telefonhálózatok által kínált minőséggel. A kínált szolgáltatások, mint például konferenciavonal, hívászámkijelzés is megmaradnak.

A legújabb telefonmegoldások amelyek a telefonáláshoz általában csak számítógépet és internetkapcsolatot igényelnek már magát az internetet használják hangátvitelre.

Vajon milyen előnyöket és milyen problémákat okozhat ez a végfelhasználónak? Legnagyobb előnye, hogy nagyon olcsó lesz a telefonos szolgáltatás, mivel a telefonálás percdíjaiban nem jelenik meg az a hálózati költségelem, amelyet a távközlési szolgáltatók a saját hálózataik megépítésével kénytelenek elszámolni. Ha egy internetes telefonos szolgáltató hálózat nélkül,

csak a nyilvános internethálózatot használja, akkor az vagy működik vagy nem.

A beszédforgalom internet felé való áttérése egyértelműen a technológia gyors változásának köszönhető. Ugyanígy meghatározza a vezetékes telefon jövőjét az a jogalkotói törekvés is, amely az Európai Unióban egyértelműen a korábbi monopolszolgáltatók piaci erőfölényének megtörését tűzte ki célul. Az interneten továbbított telefonhívásaink azonban lehallgathatók, sőt a szolgáltatás kizárólag akkor működik, ha van – lehetőleg szélesávú – internet-hozzáférés.

Túl nagy forgalom esetén, az internetszolgáltatóknak esetleg úgy dönthet, hogy a hangtovábbításra használt adatcsomagjainkkal nem akarja a hálózatát túlterhelni, és korlátozhatja ezek továbbítását, ugyanis nincs semmilyen jogszabály arra, hogy milyen minőségi paramétereknek kell megfelelnie a nyilvános interneten való hangátvitelnek. Jogi szempontból a terület szinte teljesen szabályozatlan és a feltörekvő szolgáltatók szerethetik, ha ez a jövőben is így maradna, hiszen a törvények által garantált kötelezettségek általában költségekkel is járnak, amelyekkel már nem tudnának az olcsó percdíjakba beletenni és felhasználóikkal elfogadtatni. (X)

PanTel

SZOLGÁLTATÁS

Régi-új szereplő a piacon

Hatásosabb marketingpolitikával szeretné megismertetni tevékenységét a Nextira-One Magyarország, így a közelmúltban sajtótájékoztatót mutatva be eddigi eredményeit. A társaság régi-új szereplője a nemzetközi informatikai és telekommunikációs piacnak. Mintegy 15 évig az Alcatel egyik üzletágaként működött, meglehetősen háttérbe húzódván.

Három évvel ezelőtt az Alcatelnek ezt az üzletágát felvásárolta az amerikai Platinum-csoport, amely pénzügyi befektetőként 16 európai országban szerzett érdekeltséget. A Platinum-csoporthoz tartozó vállalkozások pedig NextiraOne né-

ven folytatták korábbi tevékenységüket. A 2002 óta Magyarországon is új néven működő társaságnak jó eredményei vannak: a csoporton belül elnyerte a legnagyobb forgalomnövekedést és a szolgáltatásban a legtöbb bevételt elérő címet, 2004-ben megkapta az ügyfél-megelégedettségben élenjáró társaság rangját is.

A hangszolgáltatással, IP-telefonniával, adatkommunikációval és call center létesítéssel foglalkozó társaság készítette el – többek között – a Művészetek Palotája teljes informatikai és telekommunikációs rendszerét.

BAN SZUSZA

Epson fotóművészeti díj

Az Epson Deutschland GmbH fiataloknak szóló fotóművészeti díjat alapított. A versenyen minden olyan osztály, csapat és munkacsoport indulhat, amelynek tanmenetében szerepel a fényképezés, formatervezés vagy művészet. Ezek lehetnek teljes osztályok, de egyének is, akik tudásukat és tehetségüket egyesítve munkacsoportot hoznak létre. A versenyen díjazták a legjobb egyéni és csoportos indulót,

illetve fotóművészi karrierjük elindításában is segítséget kaphatnak. A legjobb képek a kölni Art Cologne nevű őszi kiállításon láthatók. Díjakat a legjobban fényképező osztálynak (15 000 euró), a legjobb egyéni résztvevőknek (10 000 euró), illetve a 25 legjobb kép alkotóinak (500 euró képenként) adnak. A nevezési határidő augusztus 31. A pályázati anyagok a www.art-photo-award.com címről tölthetők le.

Küldjön egy SMS-t!

Velünk mindössze egy SMS-sel eljuttathatja rövid bemutatkozását az informatikai cégek vezetőinek asztalára!

SMS-szám: (06-90) 635-311

A szöveg maximum 160 karakter lehet. Tüntesse fel nevét és főbb adatait (név, a betöltött kívánt munkakör, e-mail cím, telefonszám). A beérkezett SMS-eket a szerkesztőség az érkezés sorrendjében gondozza, de csak az álláskeresőkre vonatkozó hirdetéseket jelentetjük meg.

Egy SMS ára: 400 forint+áfa
Küldés módja: SZT szököz és a szöveg

SZÁMÍTASTECHNIKA

Gyakorlott korrektör távmunkában vállalja bármilyen kiadvány (újság, könyv, prospektus) szövegének korrigálását. Referenciamunkát küldök! e-mail: tgaborakos@freemail.hu telefon: 06-30-552-7174

Rész munkaidős állást keres jó megjelenésű, megbízható egyetemista fiatalember. Heti max. 2-3 teljes napot tudok vállalni, vagy 4 órában heti 5 napot. Alapos, megbízható számítógépes ismeret, B kat. jogosítványom, angol alapfokú nyelvtudásom van. Ugyröki munka nem érdekel. e-mail: aviaktok@yahoo.com telefon: 06-70-500-8669

Számítástechnikai informatikus kontrollig területek elhelyezkedne. K. Antal, jobh@operamail.com, telefon: 06-70-550-1429

Bármilyen otthonról végezhető adminisztrációs munka érdekel, és nem feltétel a számlaképeség. Internet-hozzáférés megoldott. e-mail: kk27@freemail.hu telefon: 06-30-337-4760

DTP-operátor többéves kiadványszerkesztéssel, grafikai tervezéssel, nyomdai előkészítéssel tapasztalattal állást keres PC-s környezetben. Photoshop, Quark, Corel ismerettel. e-mail: graphidesign@mail.datanet.hu telefon: 06-30-856-1581

OKJ- és ECCL-vizsgával keresek olyan munkalehetőséget távmunkában, amely ezzel a végzettséggel betölthető. Adatrögzítés, adatfelvitel, adatbázis-kezelés, szövegszerkesztés, gépelt, prezentációkészítés vagy ehhez hasonló adminisztratív munkakör. e-mail: timba@axelero.hu

Pályakezdő informatikus állást keres Veszprém, illetve Fejér megyében. Ismeretek: Windows és Linux szerver, programozás (Delphi, C++). Jogosítványtulajdonos (B), valamint rugalmas munkaadó. e-mail: neo@estmail.hu

Nagy IT-outsourcing cég volt szakmai vezetője tanácsadást vállal üzemeltetési és outsourcing területen. Telefon: 06-20-933-1890

Informatikai vezetők Visegrádon

Már hetedik alkalommal rendezte meg a CIO Fórum konferenciát a *Figyelő* és az Infopen. Az idén április 7-8-án Visegrádon tartott kétnapos rendezvény különbözik a hazai informatikai konferenciák többségétől, mivel széles körben foglalkozik szakmai kérdésekkel, de valamennyit üzleti, stratégiai szempontok alapján közelíti meg

A konferencia a szervezők megfogalmazása szerint arra keresi a választ, hogyan tudja egy első számú IT-vezető a vállalat informatikai stratégiáját az üzleti célok szolgálatába állítani, és mennyiben tudják az egyes technológiai megoldások támogatni ezeket az üzleti célokat. A konferencia célközönsége főleg az informatikai igazgatókból, angol terminológiával a CIO-kból áll, de a hallgatók között szép számmal felbukkantak egyéb pozícióban dolgozó IT-vezetők, és a szállítói oldal képviselői.

STRATÉGIAI KÉRDÉSEK

A rendezvény programja az EU-csatlakozás első éves tapasztalataira összpontosít, és a CIO-k számára fontos technológiai, szabályozási és vezetési stratégiai kérdésekkel foglalkozik.

Bakonyi Péter, az Informatikai és Hírközlési Minisztérium miniszteri főtanácsadója, a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács Magyar Információs Társadalom Stratégia, illetve a Nemzeti Fejlesztési Terv eddigi eredményeiről beszélt. Emlékeztetett rá: a 2004-2006 közötti időszakra vonatkozó Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) által meghatározott célokat, stratégiát és a fő támogatási prioritásokat öt operatív program valósítja meg, ezek egyike a Gazdasági Versenyképesség Operatív program (GVOP).

A GVOP négy prioritására tavaly 36,1 milliárd forint támogatási keret állt rendelkezésre, míg az idén összesen 51,6

milliárd forint a nagyrészt informatikai beruházásokra fordítható támogatások keretösszege. Bakonyi Péter előadásából az is kiderült: az idén pozitív változások várhatók, így többek között egyszerűsödik az adminisztráció, vagyis kevesebb igazolást, illetve hatósági engedélyt kell beadniuk a pályázóknak. Az eddigi utófinanszírozási konstrukcióhoz képest az összeg negyedének erejéig előleget adhatnak a nyertes pályázóknak, emellett a jövőben várhatóan kevésbé lesznek szigorúak a jogi biztosítékok. A közelmúltban kiírták a 4.4.2 pályázatot is, amely alapján az elmaradott régiókban működő önkormányzatok kaphatnak támogatást.

VÁLTOZÓ ELVÁRÁSOK

A következő plenáris szekció résztvevői *Kornai Gábor*, az AAM Tanácsadó Rt. elnök-vezérigazgatójának vezetésével az informatikával és a CIO-val szembeni vállalati elvárások változásáról beszéltek. Ami elhangzott: az informatikai vezetők már jó ideje szembesülnek azzal, hogy az informatikával szembeni vállalati elvárások eltolódtak a „csúcstechnológia” felől az „éppen megfelelő” irányba, és az informatikai fejlesztések fókuszában ma már a megtérülés áll. Ezt követően az iparpolitikai kerekasztal-beszélgetésen a szakma és a kormányzat prominens képviselői vitatták meg a hazai informatikai piac globális problémáit és lehetőségeit.

A pénteki nap plenáris szekciójának első kerekasztal-beszélgetésének résztvevői a gazdasági, pénzügyi és informatikai menedzsment együttműködésének kriti-

kus pontjait járták körül, ugyanis a mai nagyvállalatok esetében egyre nehezebb elszigetelten kezelni az informatikai terület vezetését. A befejező, ötödik kerekasztal-beszélgetés résztvevőitől a jelenlévők megtudhatták: az alkalmazásintegráció kulcskérdése ma már nem az, hogy milyen módon lehet szabványos üzenetsorokkal technológiailag integrálni különböző vállalati alkalmazásokat. A szekció előadásában és kerekasztal-beszélgetésében arról folyt a szó, hogyan lesz a technológiából komplett üzleti folyamat, és mit jelent a gyakorlatban, hogy az alkalmazásintegráció tervezésekor üzenetek helyett ma már teljes értékesítési folyamatokban gondolkodhatunk.

BENT VAGY KINT?

A párhuzamos szekciókban lehetőség volt a kissé specifikusabb szakmai kérdések tárgyalására is, mivel egy technológiai és egy üzleti téma között lehetett választani. A szekciók rövid felvezető előadásokkal indultak, amelyeket az előnök és a felkért előadók tartottak. Ezt követte az előadók és a közönség aktív részvételével egy beszélgetés, amelyet a szekcióelnök moderált. Az egyik szekcióban az elektronikus számlázás és hiteles iratkezelés szabályozásáról, illetve gyakorlatáról esett szó, míg az üzleti szférában a résztvevők általános tapasztalataikat próbálták leszűrni a már többéves múltú nagy outsourcing projektekből, de egyben a „sourcing” általános problémakörét is megvitatták, megvizsgálva, mikor előnyösebb az outsourcing és mikor az insourcing.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Távközlés és informatika egy helyről

Regionális informatikai központtá válhat Magyarország, de hazánk komoly versenyben áll a környező országokkal. A központtá váláshoz ezért politikai konszenzusra, továbbá valódi közigazgatási reformra lenne szükség – hangsúlyozta *Stewart Oldroyd*, a T-Systems Hungary ez év elején kinevezett ügyvezető igazgatója, a CIO Fórum levezető elnöke lapunknak adott interjújában

Idén is tovább növekszik az informatikai szolgáltatások magyarországi piaca. Minden részpiacra nagy lehetőségek vannak, a kisebb és a nagyobb értékű projektek terén egyaránt – mondta *Stewart Oldroyd*. A magyarul kiválóan beszélő, angol származású üzletember szerint a T-Systems hazai leányvállalata valamennyi fő területen, az informatikai outsourcing, a rendszerintegráció, továb-

bá az ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM), illetve vállalatirányítási (ERP) rendszerek terén is növekedésről számolhat be az utóbbi időszakban. Az ügyvezető igazgató szerint a közeljövő a konvergencia jegyében fog telni, az integrált távközlési és informatikai szolgáltatások pedig egyre nagyobb szerepet kapnak majd. Ennek szellemében tervezik jövőbeni együttműködésüket a Deutsche Telekom magyar

leányvállalatai is. Nem véletlen, hogy a Matáv Üzleti Szolgáltatások üzletága májustól szintén T-Systems brand alatt működik tovább, és a szintén 49 százalékos Matáv (új nevén Magyar Telekom) tulajdonban lévő T-Systems Hungary Kft.-vel egy helyre, a dél-budai Infoparkba költözik. – Mindez lehetővé teszi, hogy vevőinket újfajta szemlélettel, egy helyen tudjuk kiszolgálni informatikai és távközlési szolgáltatásokkal egyaránt – tájékoztatót *Stewart Oldroyd*.

A multinacionális vállalatok egyre nagyobb hányada dönt úgy, hogy informatikai rendszerét kihelyezi egy professzionális szolgáltatóhoz, s a döntések előbb-utóbb a hazai leányvállalatokhoz is begyűrűznek; ez pedig továbbra is lendületben tartja a magyar informatikai outsourcing-piacot. Ugyanakkor a magyar tulajdonban lévő cégek, illetve a közigazgatási szervezetek továbbra is kevesebbet költenek informatikára, mint nyugat-európai társaik, s azt jelenti, hogy az informatikai fejlettség terén a különbség Nyugat-



Stewart Oldroyd

Európa-hoz képest tovább növekszik. A T-Systems Hungary ügyvezető igazgatója úgy véli: valódi közigazgatási reformra lenne szükség ahhoz, hogy az állam- és közigazgatási szervezetek kihelyezhessék informatikai rendszereiket, de ugyanilyen fontos lenne a piac élénkítése szempontjából a vállalkozások terheinek csökkentése, a közbeszerzési törvény további egyszerűsítése. *Stewart Oldroyd* hangsúlyozta: a közigazgatási reform keresztülvitele politikai konszenzus nélkül nem lehetséges, amelyre azonban az Európai Unió számos országában akadt már példa.

MOZSIK TIBOR

www.outsourcing.hu

30103

PÁLYÁZAT

Széles sávval az esélyegyenlőségért

A kormány 2005-ös és 2006-os évre vonatkozó stratégiájában többek között 2 millió új internetezővel számol. E cél eléréséhez arra is szükség van, hogy a hazánk elmaradottabb térségeiben élők is szélessávú interneteléréshez jussanak. Ezt a törekvést segíti a 2005. március 7-én meghirdetett GVOP-2005-4.4.2.-es pályázat

A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program Irányító Hatósága (GVOP IH) által meghirdetett pályázat célja az ország kisebb, elmaradott településeinek felzárkóztatása a gazdaságilag fejlettebb, magasabb életszínvonalat kínáló, és az üzleti szférának is vonzóbb területeihez.

A felzárkóztatás nem csak a mindenkinek szembeötlő munkanélküliség leküzdésével, a vállalkozások ösztönzésével vagy az agrárszektor támogatásával valósulhat meg. Fontos, hogy ezek a térségek is bekapcsolódhassanak az információs társadalom körforgásába, ki tudják használni az internet adta lehetőségeket – nyilatkozta lapunknak *Baráth Zita*, a Tenerum Kft. ügyvezetője.

A GVOP-2005-4.4.2.-es pályázattal a kisebb, ma még kevésbé ellátott és üzletileg kevésbé vonzó települések önkormányzatai igényelhetnek támogatást annak érdekében, hogy kiépítsék a szélessávú internethez szükséges infrastruktúrájukat.

A pályázat országsszerte hozzávetőleg 300-400 települést céloz, ahol a hosszú megtérülési idő miatt a szolgáltatók maguktól nem kezdenének fejlesztésbe, ezért a kiegészítő állami támogatás elengedhetetlen. A pályázat felkeltette a szolgáltatók érdeklődését, és vállalkozási kedvükre is ösztönző hatással van – nyilatkozta lapunknak *Németh Mónika*, a Matáv szabályozási kapcsolatok és árpolitikai ágazat nemzetközi szabályozási osztályának vezetője.

A KULCSFONTOSÁGÚ PARTNER

A pályázat 2005. évre tervezett keretösszege 4,7 milliárd forint, amelyből idén várhatóan 44 önkormányzat vagy önkormányzati társulás részesül támogatásban. Egy pályázó 10-250 millió forint támogatást igényelhet. Az így befolyt összeget az önkormányzatoknak a szélessávú internetszolgáltatás beindításához szükséges beruházásokra kell fordítaniuk. Mivel a pályázattal a beruházás költségeinek legfeljebb 75 százaléka fedezhető, az önkormányzatoknak a támogatásból befolyt összeghez minimum 25 százalékos önrészt kell hozzátenniük.

Az önkormányzatok üzleti partnerként

távközlési szolgáltatókat is bevonhatnak a fejlesztésbe. A partnert – a Strukturális Alapok más pályázataitól eltérően – az önkormányzat közbeszerzéssel, a támogatási pályázat benyújtását megelőzően is kiválaszthatja, kitévő a támogatási pályázatában megjelölheti. Ilyen módon már a pályázat előkészítő fázisában is támaszkodhat a távközlési szolgáltatókra. A kezdettől elérhető szakmai támogatás garancia a létrehozott infrastruktúra üzemeltetésének biztonságára, valamint az önkormányzat pályázatában vállalt szolgáltatások megvalósítására. Ez a módszer az európai uniós pályázatokon gyakran alkalmazott úgynevezett PPP – public-private-partnership, vagyis a nonprofit és magánszféra – projekt alapú együttműködésének egyfajta kezdeti változatának, előfutárának is tekinthető.

CSAK AZ INFRASTRUKTÚRA NEM ELÉG

A kormányzat feladata, hogy olyan alkalmazásokat, illetve tartalmakat fejlesszen, amelyek a lakosságot aktív internethasználóvá ösztönzik, hiszen mindezek nemcsak a beruházás értékét emelik, hanem hosszú távon a térség lakóinak esélyegyenlőségét is javítják. Németh Mónika szerint a legfontosabb ilyen tartalom talán az elektronikus ügyintézés. Igen fontos szerepe van még az oktatásnak, elvégre hiába van kiépítve a szélessávú hálózat, és hiába van lehetőség az elektronikus ügyintézésre, ha a lakosság mind ezt nem tudja használni.

Mindezek az elvárások közvetett módon a pályázati kiírásban is megtalálhatók, mivel az önkormányzatoknak a pályázatban meg kell fogalmazniuk informatikai stratégiájukat is. Támogatásra azok esélyesebbek, akik meg tudják foglalmazni, hogy mire szeretnék használni a kiépítendő infrastruktúrát.

CSOPORTOSAN OLCSÓBB

A pályázat kiírása óta a nagyobb, országos gerinchálózattal rendelkező szolgáltatók aktív adatgyűjtésbe kezdtek, felvették a kapcsolatot a lehetséges partnerekkel, önkormányzatokkal. Visszajelzéseikből kiderül, hogy az lenne a legideálisabb, ha az önkormányzatok térségeibe tömörülve pályáznának, mivel így gazdaságosab-

bá volna a távközlési infrastruktúra kiépítése, ezáltal pedig költséghatékonyabb lenne az állami és EU-források felhasználása. A PanTel elsősorban kábeltelvíziós szolgáltatókkal tárgyal, mivel legtöbbjük hálózata alkalmas az internetszolgáltatásra, így viszonylag könnyedén (kisebbségi fejlesztésekkel) csatlakoztathatók a cég országos gerinchálózatához – mondta *Varga Lajos*, a PanTel stratégiai marketingigazgatója. Hozzátette: a csatlakozást elősegíti a cég tavaly indított MegaNet szolgáltatása, amellyel – az üvegszálalás gerinchálózat jóvoltából – 100 megabites kapcsolat adható a társ-



szolgáltatóknak. Varga Lajos szerint a GVOP 4.4.2-es pályázat segítségével a kisebb települések a városokhoz hasonló minőségű szélessávú interneteléréshez juthatnak, közel azonos áron.

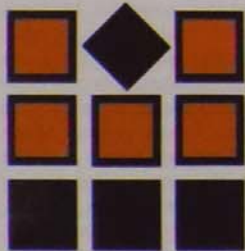
Ez a pályázat technológiásamleges, tehát minden vállalkozás azzal a technológiával ajánlhatja fel a szélessávú internetet, amilyen van, vagy amit arra a területre alkalmasnak talál. Ez azt jelenti, hogy lehet pályázni ADSL-lel, kábeltelvével, illetve vezeték nélküli eléréssel is.

A GTS-Datanet például gerinchálózatáról vezeték nélküli, általában mikrohullámú leágazásokat tud kiépíteni a kisebb települések számára – tájékoztatta lapunkat *Szép Tibor*, a GTS-Datanet stratégiai üzletpolitikai tanácsadója. A cég, ha erre igény van, partnereivel az infrastruktúra kiépítésében is részt tud venni.

Az Invitel egyetemes szolgáltatási területeinek üzletileg kevésbé vonzó településeiben még nem épített ki fix vezetékes hálózatot, ezeken még olyan mikrohullámú elérési hálózat van, amely nem alkalmas internetszolgáltatásra – mondta *Fábián Zoltán*, az Invitel üzleti szolgáltatásainak marketing osztályvezetője. A vállalat célja, hogy az önkormányzatokkal és más piaci szereplőkkel összefogva, a pályázat révén ezeken a területeken olyan vezeték nélküli hálózatot építsen ki, amelyen át már a szélessávú internet is elérhető.

Az Invitel adott esetben gerinchálózatának bővítését is el tudja képzelni, továbbá a pályázati irásban és az infrastruktúra kiépítésében is segíthet az önkormányzatoknak.

ÁRKOSZALLASI GÁBOR



CÉGESEMÉNY

Bővül a Graphisoft Park

Az Óbudai Gázgyár helyén épülő Graphisoft Parkban átadták a bio- és nanotechnológiai kutatásokban élenjáró ComGenex cégcsoportnak, valamint a Microsoft Globális Terméktámogató Központjának kelet-közép-európai részlege, amely tavaly kezdte meg működését Budapesten -, szintén a Horváth Zoltán építész által tervezett, közel 6000 négyzetméter alapterületű ultramodern irodaépületbe költözött. A terméktámogató központ folyamatosan bővül - a friss diplomások köréből kikerülő alkalmazottak száma júliusra meghaladja az 50 főt. A budapesti központban dolgozó mérnökök a vállalati ügyfelek informatikai szakembereinek adnak terméktámogatást az Exchange, a Windows, az SQL, az ISA és a Biztalk szerverekhez angol és német nyelven.

A ComGenex Rt-t magyar vállalkozók



Az új biotechnológiai épülettömb

alapították 1992-ben. Napjainkra a térség legnagyobb biotechnológiai vállalatává nőtt. Az új székházban az élettudományok területén innovációs segítséget kínáló cég valamennyi ágazata egy fedél alá költözhetett: a biotechnológiai szolgáltatásoktól a mikro- és nanotechnoló-

gi kutatásokon át a gyógyszerkutatást támogató szoftverfejlesztésekig. A Microsoft Globális Terméktámogató Központjának kelet-közép-európai részlege, amely tavaly kezdte meg működését Budapesten -, szintén a Horváth Zoltán építész által tervezett, közel 6000 négyzetméter alapterületű ultramodern irodaépületbe költözött. A terméktámogató központ folyamatosan bővül - a friss diplomások köréből kikerülő alkalmazottak száma júliusra meghaladja az 50 főt. A budapesti központban dolgozó mérnökök a vállalati ügyfelek informatikai szakembereinek adnak terméktámogatást az Exchange, a Windows, az SQL, az ISA és a Biztalk szerverekhez angol és német nyelven.

Az 1998-ban megnyitott Graphisoft Park a Canon Hungária Kft.-nek, a Graphisoft Rt.-nek és számos magyar informatikai cégnek is otthont ad, 7,5 hektáros területét az elképzelések szerint a közeljövőben tovább bővítik.

KIS ENDRE

KLIKK Ha többet akar tudni

www.comgenex.hu
www.graphisoft.hu
www.microsoft.com/hun

MOBILESZKÖZÖK

Piacvezető szerepre tör a Samsung

Ambiciózus stratégiával vezető pozícióra tör a koreai Samsung a mobilkészülékek piacán. A harmadik generációs telefonok fejlesztésével 2004-ben csak hajszállal maradt el az első helyen álló Motorolától.

A cég határozott szándéka, hogy idén megelőzze a nagy rivális. Parádés választékot fejlesztettek ki a koreai tervezők a 3G készülékekből, s terveik szerint mintegy 30 új típust dobhatnak piacra 2005-ben. Miután sikerült a világ két legnagyobb mobilszolgáltatójával, a Vodafone-nal és a T-Mobile-lal megállapodniuk nagy mennyiségű, speciálisan kivitelezett telefonok szállításáról, reális lehetőségük van arra, hogy megszerezze a dobogó legfelső fokát.

Magyarországon idén 15 új készülék forgalmaznak - mondta Kunos Balázs ügyvezető igazgató a cég napokban tartott sajtótájékoztatóján. A hazai mobilpiac - 88 százalékos elterjedtség mellett - az idei első negyedévében viszonylag las-

san bővült, ennek ellenére a Samsungnak sikerült 55 százalékkal növelnie eladásait. A Nokia és Sony Ericsson mögött a 3. helyen áll, de Kunos Balázs úgy látja, hogy 3G kereskedelmi szolgáltatásuk megkezdésével helyezésük javulhat. A Samsung Magyarország 15-20 százalékos piacrészesedést elérését tervezi. Ennek érdekében 15 új készüléket hoznak idén forgalomba, amelyek ugyan a drágább telefonok kategóriájába tartoznak, de miután hitelre - nulla forintos kezdődíj mellett - is megvásárolhatók, úgy vélik, a többfunkciós

készülékek sikert arathatnak az igényesebb vásárlók körében. A 3G telefonok kifejlesztésével előreszaladtak, az EDGE-funkcióra alkalmas berendezések gyártásával azonban kissé lemaradtak.

Várhatóan májusban jelennek meg az EDGE-szolgáltatásokra is alkalmas új telefonjakkal.

BAN ZSUZSA



SGH Z502

ÖNKORMÁNYZATI HÁLÓZATÉPÍTÉS - STABIL HÁTTÉRREL

Az önkormányzatok számára még soha nem kínálkozott ennyiféle és ilyen volumenű informatikai fejlesztési lehetőség, mint az elmúlt időszakban. A tavaly kiírt pályázatok iránt tapasztalt hatalmas érdeklődés is jelezte, hogy ezen a területen valóban sok a tennivaló. Az előrejelzések szerint azonban a rendelkezésre álló források jelentős bővülése igazán 2007-től várható. Addigra viszont célszerű már olyan „kondícióba” kerülniük az önkormányzatoknak - de különösen a kistérségi társulásoknak - mely birtokában esélytel indulhatnak majd a különféle pénzalapokért folytatott versenyben. Ezért ajánlatos számukra, hogy minden olyan lehetőséget megragadjanak, amely a céljaik eléréséhez támogatást nyújthatnak. Ehhez viszont olyan stratégiai szállítópártnerekre van szükség, akik nemcsak egy-egy projektben tudnak gondolkodni, hanem képesek szélesebb összefüggéseket felismerni, a szükséges komplexitással kezelni a fejlesztési feladatokat, s éveken keresztül lehet rájuk támaszkodni.

Ilyen partnerséget a SYNERGON Informatika Rt., Magyarország egyik legnagyobb, komoly múltú számítástechnikai vállalkozása; stabil háttérrel jelenthet azon önkormányzatok számára, akik élni kívánnak a különféle fejlesztési lehetőségekkel. Ez azt is jelenti, hogy a SYNERGON nem pusztán informatikai megoldásokat szállít,

hanem valódi segítséget nyújt a pályázatfigyeléstől a megvalósításon át, a hosszú távú fenntarthatóság feltételeinek megteremtéséig.

A GVOP 4.4.2. pályázat keretében 2005 márciusától az önkormányzatok, illetve társulásai első ízben szerezhetnek támogatást települési és településközi szélessávú hálózat kiépítésére. Ez igen fontos lehetőség számukra, hiszen egy régóta fennálló, sok tekintetben a fejlődésüket gátló problémára találhatnak megoldást. Ezt a hálózatot a település tulajdonában tartva - az alapvető internet-hozzáféréseken túl - telefon, kábeltévé és biztonságtechnikai célokra is fel lehet használni. A reális koncepció kidolgozásában, az üzleti tervek elkészítésében, a műszaki tervezésben és kivitelezésben, az üzemeltetésben, a bevételi lehetőségek kiaknázásában az önkormányzatok bátran támaszkodhatnak Magyarországon legnagyobb hálózatépítési referenciákkal rendelkező vállalatára, a SYNERGON Informatika Rt.-re és partnereire.

KISTÉRSÉGI ROADSHOW AZ ÖNKORMÁNYZATOKÉRT

A Synergion Önkormányzati Üzletága idén februárban indította el a Kistérségi Roadshow-ját, melynek eddig négy nagy állomása volt. Szarvas, Miskolc, Kaposvár, Hódmezővásárhely.

A szeminárium során a SYNERGON üzleti partnerével a GKI Gazdaságkutató Rt.-vel és a helyi partnereivel együtt olyan megoldásokat mutat be az adott megye nagyvárosainak önkormányzatai, valamint a megyében és a régióban működő kistérségi társulások elnökei és megbízottai számára, melyek segítséget nyújtanak a térség gazdaságának fellendítéséhez, valamint a lakosságnak és a helyi kis- és középvállalkozásoknak magasabb színvonalú szolgáltatásokhoz.

A szemináriumok során bemutatjuk a fejlesztéshez szükséges források pályázati lehetőségeit és megoldásait is, amellyel az önkormányzatok többletbevételhez juthatnak, a vállalkozások és a magánszemélyek pedig a piacnál kedvezőbb áron vehetnek igénybe informatikai és távközlési szolgáltatásokat.

Témánk között szerepel a településközi infrastruktúra szükségességének kérdése, megvalósíthatóságának kezdő lépései, az informatikai koncepció kialakítása. Előadásainkban bemutatjuk a kistérségi és önkormányzati megoldásaink gyakorlati hasznát, felvöltozunk a valóban elektroni-

kusan is szolgáltató önkormányzat, szolgáltató kistérség előnyeit, mely elősegíti a kis- és középvállalkozások versenyképességének növelését, illetve a területen élők életminőségének javítását.

Bemutatjuk az aktuális pályázati lehetőségeket - köztük a legaktuálisabb GVOP 4.4.2-es pályázatot, mely a szélessávú hálózat kiépítésének támogatására készült - valamint, ezen pályázatok valós megoldásaira, alternatívákra hívjuk fel a figyelmet a szükséges saját erő finanszírozásával kapcsolatban.

Synergion Informatika Rt.
1047 Budapest, Baross u. 91-95.

Tel: 06 1 399-5500

Fax: 06 1 399-5599

E-mail: info@synergion.hu

Internet: www.synergion.hu/kozisagazdas, illetve az online pályázati elérhetőségek: www.gvop.hu

www.nth.hu/kistersegek.php

SYNERGON

HARDVER

Moduláris szünetmentes

Új hálózatról menedzselhető, moduláris torony vagy rackszekrény kivitelű szünetmentes tápegységet mutatott be az APC. A Smart UPS XL Modular egység teljesítménye az 1425 wattosnál 1500



csatlakoztatott eszközök leállítására nélkül, hanem teljesítménymoduljait is.

A készülék ekkor manuálisan vagy automatikusan hálózati tápellátásra kapcsol át. Beépített hálózati kártyája révén SNMP-protokollal, webfelületen vagy telenettel felügyelhető, s a szokásos soros és USB-kapun át kezelhető. Az 1500 volt-amperes készüléknek kilenc, egyenként 10 amperes, a 3000 voltamperesnek pedig 7 darab 10 amperes és egy 16 amperes kimenete van. A kimenetek három csoportban programozhatók, vagyis a kezelőfelületen beállítható a csoport ki/be kapcsolásának időpontja, továbbá az, hogy áramkimaradás esetén meddig biztosítsa rajta a tápellátást. Így a különböző csoportba tartozó kimenetekre kötött perifériák között fontossági sorrend állítható fel, és a kevésbé fontosak lekapcsolásával a többiek tápellátása tovább is megoldható.

Az 1500 voltamperes ajánlott nettó ára 239 990 forint.

CSÓRIÁN SÁNDOR

voltamper, a 2850 wattosnál 3000 volt-ampere lehet, az áthidalási idő a kiépítettségtől függ. Az egység külső akkumulátorokkal bővíthető. Nemcsak akkumulátorait cserélheti a felhasználó a

KLIKK Ha többet akar tudni
www.apc.com/resource/include/techspec

Biztonság dobozban

A kis- és középvállalkozásoknak szánja új biztonsági termékét a 2F 2000 Kft.

Az Astaro Security Gateway-t Gerd Seipel kereskedelmi igazgató és Michael Frings projektkoordinátor mutatta be a budapesti sajtótájékoztatón. A hardveres biztonsági megoldás első négy modellje – az Astaro Security Gateway 110, 120, 220 és 320 – február elejétől már itthon is megvásárolható. A dobozos biztonsági megoldást vélhetően azok vásárolják majd, akik korábban megismerkedtek a Security Linux

biztonsági megoldással. A termékben tűzfal, VPN, vírusvédelem, spamszűrés, URL-szűrés, behatolásvédelem és spywarevédelem található. Az alkalmazás nyílt szabványú fejlesztéseken, a SUSE Linux operációs rendszeren alapul. Az open source alkalmazásokért nem kell fizetni, de a hozzá adott kényelmi megoldásokért (mint például a jelentéskészítő Report Manager 3.7 vagy a biztonsági beállításokat megkönnyítő Configuration Manager 6.1) már igen.

BIZTONSÁG

Újabb MMS-féreg terjed

Az F-Secure jelentése szerint a Mabir.A féreg a Symbian Series 60 operációs rendszereket futtató mobiltelefonokra jelent veszélyt. A fertőzött telefonok a Bluetoothon keresztül elérhető összes készülékre fertőzött állományokat küldenek, illetve minden beérkező SMS-re és MMS-re automatikusan fertőzött MMS-sel válaszolnak. A Mabir.A ugyanazt a SIS állományt használja,



amelyet az eredeti Cabir féreg is, ugyanakkor maga a kártevő teljesen különbözik a Cabirtól.

Előbbi Bluetoothon keresztül fertőzött *caribe.sis* nevű állományokat küld, az MMS-ben pedig az *info.sis* nevű állomány tartalmazza a kártevőt. Az MMS-üzenetek a fájlon kívül semmi más információt nem tartalmaznak.

VASS ENIKŐ

infor:COM

integrált vállalatirányítási rendszer

teljeskörű megoldás kis és közepes gyártóvállalatoknak

2005. március 1-jétől újra:

GVOP-2005-4.1.1. pályázat

integrált üzleti, vezetői döntéstámogató, üzleti intelligencia rendszerek

Ha a gyártás támogatása Önnek nemcsak a darabjegyzék-rögzítést jelenti, hanem valamennyi szükséges erőforrás tervezését (véges erőforrásokkal!), az anyaglogisztika és a gyártási műveletek részletes finomtervezését, a gyártás előrehaladásának és költségeinek pontos nyomonkövetését, akkor forduljon hozzánk!

Mindehhez a vállalata összes üzleti folyamatát lefedő integrált rendszert, professzionális és sikerekkel bizonyított bevezetési módszertant és magas fokú jövőbiztonságot kínálunk partnereinknek!

Mind a termék, mind a szolgáltató teljes mértékben megfelel a pályázat követelményeinek. A sikeres pályázathoz a szakértő pályázatírókat biztosítjuk, a pályázat elkészítésének költségét átvállaljuk.

infor:COM: egyike a **NAGY** rendszereknek, a kis- és **KÖZEPES** vállalatoknak, a **KIS** rendszerek **ÁRÁÉRT**.



www.corvex.hu Tel.: 06(1) 459-5755

10023

Hozzánk férni?

Bárho!

CW-Számítástechnika

előfizetés MOST AJÁNDÉK

WIERA *100 perces PREMIUM

HOTSPOT KÁRTYÁVAL!

1 éves előfizetés

4+1 db ajándék kártyával: 14 040 Ft

1/2 éves előfizetés

2 db ajándék kártyával: 7020 Ft

1/4 éves előfizetés

1 db ajándék kártyával: 3510 Ft

Bővebben a szolgáltatásról: www.wiera.hu



*A Premium HotSpot szolgáltatás igénybevételekor WIERA előfizetésre kötelező a 100 perces Premium WIERA előfizetés. A szolgáltatás igénybevételekor a WIERA kártya a kártyáján 100 perces előfizetéset tartalmaz. Az előfizetés azonnali érvényesítésre kerül. 2005. június 1-ig kártyáján 100 perces előfizetéset tartalmaz. Az előfizetésre kötelező a 100 perces Premium WIERA előfizetés.

ÜZLET és kommunikáció

Az Oracle felvásárolta az Oblixot

Az Oracle befejezte az eddig magántulajdonban lévő Oblix szoftvercég felvásárlását, amely identitás alapú biztonsági megoldásokat fejleszt heterogén számítógépes környezetekhez. Az Oblix 1996-ban a kaliforniai Cupertino-ban alakult, és vezető szerepet vívott ki az identitáskezelő szoftverek fejlesztésében, amelyek átfogó webes hozzáférés-szabályozást tesznek lehetővé. Az Oblix más biztonsági és hatósági előírások érvényesítését szolgáló megoldásokat is kínál.

(Számítástechnika)

Biztonságosabb VoIP érdekében

Bemutatta első tervezetét az a csoport, amely a VoIP (Voice over Internet Protocol) technológia biztonsági problémáinak megoldását tűzte ki céljául. A VoIP Security Alliance megvalósítandó pontjai között szerepel egy osztályozási rendszer létrehozása, amelynek segítségével rangsorolhatóvá válnak a különböző fenyegetések, valamint a VoIP biztonsági követelményeinek összefoglalása. A VoIP Security Alliance (VOIPSA) szövetséget mintegy 50 távközlési szolgáltató hozta létre.

(sz.hu)

Háború a fájlcsere-lők ellen

Az Egyesült Államok Legfelsőbb Bíróságán folytatódik a fájlcsere-lők ügye. A lemezkiadók és a filmstúdiók minden rendelkezésre álló módszerrel véget akarnak vetni a jogvédett anyagok illegális terjedésének. Korábban két szövetségi bíróság is kimondta, hogy a fájlcsere-lők alkalmazások alapvetően legális használatra készültek. A szórakoztatóipar óriásai azt várják a Legfelsőbb Bíróságtól, mondja ki, hogy azok a cégek, amelyeknek üzlete a kalózkodásra épül, teletjenek a jogsértésekért.

(sz.hu)



Kicsiben is hatékony

Már kisebb cégméretben is kifizetődő egy vállalatirányítási rendszer bevezetése. A hardver- és szoftverelemek mellett azonban nagyon fontos szerepet tölt be a tanácsadás is. (Összeállításunk a 13. oldalon)

Új életre keltek a pornográf spamek

Magányos háziasszonyok társkereső leveleinek álcázzák magukat a legújabb pornográf spamek, amelyekből februárban 180 százalékkal többet küldtek ki az egy hónappal korábbihoz képest – derül ki a Clearswift legújabb Spam Index felméréséből. Ezzel a pornográf spamek januári 10 százalékos aránya egy hónap alatt több mint 18 százalékra növekedett.

Egyre több levélszemétküldő célozza meg a könnyen becsapható, magányos embereket, főként a férfiakat. A társaságot kereső urak azonban jóval többet kaphatnak, mint amire számítanak, ha rákattintanak a társkereső levelekben feltüntetett linkekre. Az e-mailekben lévő hivatkozások olyan pornográf weboldalakra mutatnak, ahol a látogatók a pikáns tartalmak mellett kémprogramokat is letöltenek számítógépükre. Ezek a webhelyek első pillantásra szabadelvű emberek és magányos háziasszonyok randifórumának tűnnek, az alaposabb vizsgálat azonban felfedi, hogy valójában Oroszországban és Kínában üzemeltetett pornóoldalak bevezető oldalairól van szó. Ez a trükk a legújabb a levélszemétküldők fegyvertárában.

– Azt ajánljuk a kénytelen reklámlevelek címzettjeinek, hogy azonnal töröljenek minden levélszemétküldőt – mondta Forján Tamás, a 2F 2000 Kft. műszaki igazgatója. Ugyanakkor a munkaadók is teletjenek abban, hogy alkalmazottaikat megvédjék a kénytelen reklámlevelek támadásaitól. Ezen kötelességüknek szigorú e-mail biztonsági házirend bevezetésével és kihirdetésével, valamint az átjárón telepített átfogó szűrőszoftverekkel tehetnek eleget. A Spam Index indulása óta eltelt 20 hónapban – a jól fizető pornósztrádkarrier-ajánlatoktól a saját pornóoldal beindítására és üzemeltetésére vonatkozó ajánlatokig – rengeteg különböző megoldást láthattunk a pornográfia iránt érdeklődők szexoldalakra csábítására. A szex eladható, és ezt a spamüzlet is egyértelműen bizonyítja. A bizarr termékek karácsony utáni hihetetlen áradata – emlékezzünk csak a kutyaugatás-fordító készülékre vagy a kutyafőllé alakítható kávézőasztalra! – teljesen megszűnt. A „közvetlen termékajánlatok” kategória nem igazán változott az utóbbi egy hónapban, részaránya csekély mértékben, 17,85 százalékról 14,72 százalékra csökkent. Érdekes módon a Rolex órák már nem színesítették a februári spamkínálatot: a postaládáinkat 2004 végén elárasztó luxusóra-ajánlatok eltűntek. Újdonságként azonban itt van a hamis Sony PSP-ajánlat, amely a jövőben valószínűleg egyre nagyobb teret fog hódítani.

Gyenge banki informatika

Európa, Közel-Kelet és Afrika 21 országának 42 lakossági bankjára kiterjedő felmérés szerint a nagyobb európai lakossági bankok több mint egyharmada nem tudja stratégiai ígéreteit teljesíteni informatikai rendszereik gyengesége miatt

A közép- és felső vezetők körében végzett, az Európai Pénzügyi Menedzsment és Marketing Szövetség (EFMA), a Mannheimi Egyetem és az SAP által készített tanulmány a vállalatok alapvető banki képességeinek aktuális állapotát hasonlítja össze önértékelési felmérések alapján, s az elkövetkező három évre vonatkozó várakozásokat tükrözi.

A tanulmány megállapítja: az informatikai rendszerek létfontosságúak a versenyképesség szempontjából. Meglepő

módon a felmérésben szereplő bankok egyharmada informatikai rendszereik gyengesége miatt nem képes stratégiai céljai elérésére. A következő három évben azonban informatikai rendszereik fejlesztését tervezik a stratégiai versenyelőny megszerzése érdekében.

A felmérésben szereplő bankok közel 90 százaléka költségsökkentés helyett a bevételnövelési stratégiákat részesíti előnyben. A kezdeményezések között első helyen szerepel a keresztértékesítés és az új ügyfelek szerzése. Továbbra is az ügyfeladatok tervezése, rendelkezésre állása és elemzése a legnagyobb kihívás. A felmérés szerint a bankok arra fognak összpontosítani, hogy a megfelelő ügyfelet a megfelelő időben keressék meg, az automatizálás segítségével pedig jelentős előrelépéseket terveznek a működés területén.

A lakossági bankokról szóló, 2003-ban készült első tanulmány hatására az EFMA csatlakozott a Mannheimi Egyetem és az SAP legújabb kezdeményezéséhez, amelynek célja az iparági kihívások, trendek és követelmények azonosítása.

A tanulmány érdekessége, hogy a bankárokat kérdeztük meg arról, mennyire tudják betartani ígéreteiket. Összintén szólva, az eredmény nem túl biztató

– nyilatkozta Karel De Boeck, a Fortis Bank vezérigazgatója és az EFMA igazgatótanácsának elnöke. A jelentés szerint az ügyfélközpontú működés elérése nem csak az elhatározástól függ. Felveti a kérdést: mit jelent az „ügyfélbank” kifejezés a bank képességei szempontjából?

Richard Lowrie, az SAP bankstratégiai üzletágának igazgatója elmondta: az SAP és az EFMA tanulmánya betekintést enged

a lakossági bankszektor jelenlegi és jövőbeli állapotába. Ennek segítségével az SAP jobban megértheti, hogy miként segítheti a bankokat a mai képességeik és stratégiai céljaik között álló akadályok legyőzésében. Az információk az SAP banki megoldások következő generációjának további újításait jelennek majd meg.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLICK Ha többet akar tudni a témáról

www.sap.com

Csökkentette PC-forgalmi előrejelzését az IDC

Idén a világon mintegy 195 millió személyi számítógép található gazdára világszerte, s ez tavalyhoz képest 9,7 százalékos növekedés – derül ki az IDC piackutató felméréséből. A társaság korábban 10,1 százalékos fellendülésre számított, most azonban módosította előrejelzését, mivel Japánban a gazdasági fellendülés várat magára és az Egyesült Államokkal kapcsolatban is óvatosak az előrejelzések. Az IDC szerint az Egyesült Államokban 2005 során 62,7 millió PC kelhet el, és ez 7,6 százalékkal magasabb a tavalyi adatnál. A piac növekedése láthatóan megtorpan, az elmúlt két évben a forgalom évről évre 11 százalékkal

nőtt. Nyugat-Európában továbbra is a notebookok hódítanak, azonban az elmúlt években tapasztalt robbanásszerű piaci növekedés egyre lassul. Míg 2003-ban ebben a szegmensben 40 százalékos, tavaly pedig 30 százalékos volt a fellendülés, idén az IDC már csak 20 százalékos növekedést vár. A tavaly 12 százalékos emelkedést elérő Japán idén csak 5 százalékkal teljesít majd jobban. Az IDC szerint az idén piacra kerülő PC-k értéke 209 milliárd dollár lesz, amely 2004-hez képest 5,3 százalékos emelkedés. 2009-re az eladások meg fogják haladni a 273 millió darabot, értékben pedig elérik a 245 milliárd dollárt.

MultiSoft Kft. – a legnagyobb tapasztalattal rendelkező magyar Navision - partner
Több mint 65 Navision-referenciával*

Mi magvalósítunk, nem csak konzultálunk!
MultiSoft Navision

A magyar ügyfélnek mindenben megvalósítjuk a vállalatirányítási rendszereket a MultiSoftól.
Magas színvonalú támogatás, oktatás, követés-karbantartás, online és telefonos ügyfélszolgálat

Alkalmazási területek:

- Pénzügy, számvitel
- Készlet, raktárgazdálkodás
- Termelésirányítás
- Ügyfélkapcsolatok (CRM)
- Ellátási lánc-menedzsment (SCM)
- E-commerce
- Szerviz
- Bér és munkajogi
- Házipénztár

MultiSoft Számítástechnikai Kft.
1112 Budapest, Kőrösi út 36.
Tel.: (+36-1) 310-1492 • Fax: (+36-1) 310-1497 • nsc@multisoft.hu

*Referenciáinkért keresse fel weboldalunkat: www.multisoft.hu

Figyelmébe ajánljuk
sagy-machiátor
NM20 és **sERP a 3.0**
Integrált vállalatirányítási rendszereinket pályázati kereteken belül és önállóan is.

Előnyök:

- Stábil cég, hosszú távú partnerkapcsolat
- Egyéni igényeit is megvalósítjuk
- Személyes konzultációs segítség
- Telefonos tanácsadó szolgálat
- Bízható program

Modulok:

- Vevő- és exportanalitika
- Szállító- és importanalitika
- Bankanalitika
- Pénztáranalitika
- Adó
- Főkönyv
- Tárgylevelezés
- Témaelszámolás
- Bérszámlejtés
- Likviditástervezés
- Készletek
- Rendelés-nyilvántartás
- Kiskereskedelem, számlázás
- Speciális modulok

progen
Központ:
1118 Budapest, Rákóczi út 7.
Telefon: 481-9000 • Fax: 481-9001
E-mail: info@progen.hu
Honlap: www.progen.hu

Kirendeltségek:
7624 Pécs, Hungária út 53/1.
Tel./Fax: 06-72-226-971
4024 Debrecen, Timár út 15-19.
Tel./Fax: 06-53-349-511

intel **Microsoft**

www.progen.hu

IDC/FI Banktechnológiai Konferencia CEE 2005

2005. május 3., Hilton Budapest WestEnd

IDC
Analyze the Future

IDC/FI Finance Technology Roadshow CEE 2005

A konferencia témakörei:

- Konzolidáció és páneurópai központok létrehozása
- Az ügyfélhűség erősítése, az ügyfelek viselkedésének követése és elvándorlásuk megelőzése IT-eszközökkel
- Az informatika szerves beépítése a fejlesztési stratégiába
- Informatikai biztonság, a hálózati rendszerek iránti bizalom megteremtése
- A szabályozás és az IT: hogyan kovácsoljunk előnyt a megszorításokból?
- Tartalomkezelés és papírintes iroda
- Pénzmosás elleni technológiák
- Mobil banki működés

Néhány előadónk:

Bob Giffords (Director, EMEA Research & Consulting, Financial Insights IDC);
Tisza István (Főosztályvezető K&H Bank)

További információ és jelentkezés: www.idchungary.hu
Telefon: **473-2378** (Csonka Viktória, konferenciamenedzser)

APC
Legendary Reliability*

SYNERGON
INFORMATION SYSTEMS PLC

TATA
TATA CONSULTANCY SERVICES

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

SecurityFocus

[origo]

A bevezetők felelőssége

A kis- és középvállalkozások piaca túl nagy ahhoz, hogy homogén egységnek lehessen tekinteni – mondta Göndör László, a Synergon ERP-divíziójának vezetője

Mind egyik más finanszírozási problémával kénytelen szembenézni: az 5-10 fős cégek esetében például a GVOP alapú pályázatok nem adnak alternatívát. Nekik a 16 millió forintos küszöb magas, és a 3-5 millió forintos projektköltségeknél nem is jöhet szóba a pályázat. Pedig ez az a vállalkozói réteg, amelynek megerősödését segítené egy vállalatirányítási rendszer bevezetése, a korszerűbb gondolkodás, a tisztább ügymenet megjelenése. A kisebb cégeknek a banki és a vállalati finanszírozás segíthet. A bevezetők vagy az ERP-megoldást értékesítő cégek fizetési haladékokat vagy rövid lejáratú hitelt adhatnak a vásárlónak, és erre a Synergonnál is van lehetőség.

A tapasztalatok szerint az érdeklődő kisvállalatok tartanak ettől a megoldástól. Ők választhatnak a komoly ERP-rendszerek kisvállalati változata és a piacon található „garázsfejlesztések” között. Gyakran az ár dönt: a sokkal olcsóbb egyedi fejlesztések azonban veszélyeket is hordoznak magukban, például a hosszú távú támogatás hiányát. Ezek az alkalmazások ráadásul nem tekinthetők bevizsgált szoftvereknek.

A kisvállalkozások többsége könyvelő-céget használ, nem saját maga végzi a

könyvelést. Emiatt nem tudják elképzelni, hogy a vállalatirányítási alkalmazás-csomag és a könyvelőcég hogyan viszonyulnak egymáshoz. Göndör László szerint a cégeknek nem érdemes megspórolni a könyvelőcég költségét: szükség van a pénzügyi és adózási szaktanácsokra még akkor is, ha a manuális bizonylatfeldolgozás megspórolható.

Nagy szerepet játszik még a döntésben a „kreatív cégvezetés”, a szürke- és férgazdaság találkozási pontja. Az egyedi fejlesztések ezt támogatni tudják, de a zárt ERP-rendszerek nem. S az ösztönöséghez tartozik, hogy a Synergon nem is akar olyan vállalatokkal együttműködni, amelyek ilyen megoldásokat keresnek.

A középvállalatok, a 30-40 főt foglalkoztató cégek körében már gyakran a bevezetés tervezésénél minden munkatársra kell egy licenct számolni. Ezek azok a cégek, amelyek már átlik a 16 milliós pályázati projektérték-küszöböt.

A potenciális vásárlók zömének 500 millió és 2 milliárd forint közötti bevétele van, de kis haszonnal dolgozó, többségében kereskedő vagy beszállító cégek. Az erős versenyhelyzet és az alacsony profitráta miatt az ERP-projekt fedezete is kicsi. Egy ilyen projekt pályázati megvalósításánál emellett bankgaranciára, bankfedezet-igazolásra van szükség: ezek tovább csökkentik a vállalkozás amúgy sem túl erős likviditását.

Ez kontrasztelekció: Göndör László szerint pont azok a vállalkozások esnek ki a pályázati konstrukcióból, amelyeknek igazán hasznos lenne egy vállalatirányítási rendszer.

A KKV-réteg felső részében működő vállalkozások tevékenységükben, bonyolultságukban a nagyvállalatokhoz hasonlítanak. Biztonságosabb a projektek háttere, hiszen ezek a cégek növekedésük

során már túljutottak az első bevezetési problémákon. A szakemberek szerint az előrehozott fejlesztések legnagyobb problémája, hogy a cégek vezetői a mai igényeiknek megfelelő rendszert keresnek, és a jövőbeli elképzeléseik támogatását nem tartják fontosnak.

A Synergon nemcsak egy ERP-rendszert akar értékesíteni, hanem a mai igényeket kielégítő, a jelen és a jövő kapcsolatát vizsgáló hosszú távú megoldásokat is ad. A bevezetés során olyan üzleti folyamatmegoldásokat kínálnak a vállalatoknak, amelyeket még a kkv-k esetleg nem alkalmaznak, de előnyös lenne számukra. Ezt azonban a cégek általában elutasítják, vagy megvizsgálják, de végül nem tartanak rá igényt.

Azoknál a vállalatoknál, ahol a vezetés már szembesült a cég korlátaival, és emiatt döntenek ERP-rendszerük cseréjéről, ott nyitottak már arra is, hogy új módszereket, elemeket használjanak.

Ahol előrehozott beruházásról van szó, ott nem ez tapasztalható. Az, hogy

csak a jelen problémára összpontosítanak, később nagyobb költséggel járó beruházást eredményezhet. A bevezetésnél érdemes néhány napot arra fordítani, hogy meghallgassák a bevezetést végző szakemberek tanácsait, mivel az új módszerek elfogadásával és alkalmazásával könnyebben tudják majd kezelni a szállítókat, a vevőket, s a feszítő versenyhelyzetet. Ezeket a megoldásokat az ERP-rendszerek tartalmazzák, de a megfelelő ráfordítások nélkül ezek csak lehetőségek, és nem automatikusan kinyerhető előnyök.

A tapasztalatok szerint a cégek mindenféle egyéb technikákra, kevésbé fontos, de látványos elemekre fordítják a bevezetésre szánt konzultációs időt. Egymásfél év múlva azonban felmerülnek a bevezetés során meg nem oldott problémák, így a változtatások érdekében ismét a tanácsadókhoz kell fordulni.

Összefoglalásként elmondható, hogy a kis- és középméretű vállalkozások élenkélő ERP-piacán mind a vevői oldalon, mind a kínáló informatikai tanácsadó vállalatok oldalán sok a tennivaló annak érdekében, hogy az informatikai rendszerek termelőerővé váljanak.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: TRAUTMANN BALÁZS

Fontos mellékesek

Nem elegendő a „dobozos” terméket fellelőpíteni; nem kerülhető meg az előzetes, alapos vizsgálat és az oktatás sem – figyelmeztetett Antal Brigitta, az LLP Kft. értékesítési vezetője.

A bevezetés előtt nagyon fontos az előzetes cégfolyamat-felmérés, a tervezés. Az ügyfelek igénye általában arra irányul, hogy az ERP-rendszer alkalmazkodjon a vállalkozás már kialakult, megszilárdult felépítéséhez, üzleti folyamataihoz. A bevezetés azonban – a tapasztalatok szerint – csak kompromisszumos, mindkét fél szempontjait figyelembe vevő megoldással lehet eredményes.

Mógor Zolt, az LLP tanácsadója szerint egy-egy bevezetést két irányból érdemes megközelíteni: a termelés és a pénzügy szempontjából. Ha a cégvezetés a reál-

folyamatokat tartja fontosabbnak, akkor a termelést (kereskedelmi profilú cégek esetén ez a logisztika és értékesítés) és a csatlakozó területeket vonják be az ERP-rendszerbe. Ha a pénzügy a hangsúlyosabb, akkor az ügyvitel, a vállalat pénzügyi részlege alkalmazza először a vállalatirányítási megoldásokat.

A hosszú ideig tartó, komplex, emiatt költséges bevezetésekkel szemben célszerű jól elkülöníthető szakaszokra bontani egy projektet, így egy-egy szakasz gyorsan lezárul, kisebb költséggel jár – tette hozzá Antal Brigitta. A magrendszer bevezetésével a cég szempontjából legfontosabbnak ítélt területek lefedhetők, majd a szükséges fejlesztéseket folyamatosan, a cég pénzügyi lehetőségeihez alkalmazkodva lehet elvégezni.

Informatikai kultúra

A vállalatirányítási megoldások bevezetése nem csak egyszerűen az ERP-alkalmazás-csomag értékesítéséről és telepítéséről szól – mondta Pongrácz György, a Számalk – Atigris – Informatika Rt. vezérigazgató-helyettese.

A kis- és közepes méretű vállalatok ERP-rendszerei a piac és a kormányzat részéről egyaránt nagy figyelmet kaptak az elmúlt időszakban.

Pongrácz György a kkv-sektort tovább osztaná, hiszen a kisvállalatoknak és a közepes méretű vállalatoknak más jellegű igényei vannak. Az informatikai kultúra is fontos szempont: a tapasztalatok szerint könnyebb bevezetni az új megoldásokat, ahol már régebben is működtek vállalatirányítási rendszerek.

A szoftveres és hardveres eszközök

mellett a szaktudás sem elhanyagolható. Pongrácz György szerint fontos, hogy az ügyfél ne csak egy ERP-alkalmazást kapjon, hanem olyan segítséget, amellyel az új és a már meglévő szoftverparkból a lehető legtöbbet tudja kihozni.

A kkv-k számára fontos, hogy a birtokukban lévő szoftvervagyon lehetőségeit minél nagyobb mértékben hasznosítsák az üzleti folyamataikban. Ehhez a Számalk Microsoft-technológián alapuló komplex informatikai szolgáltatás-csomagot kínálja, amely lefedi a vállalkozás teljes „informatikai szükségletét”.

A Navision ebben partner lehet, hiszen az alapvetően a nagyvállalatok igényeire szabott rendszerek „kicsinyített” változataihoz képest rugalmasabban alkalmazkodik a kisebb cégek működéséhez.

- VOIP szolgáltatást indítana?
- Forgalomarányos számlázást szeretne?

hiper™
hiperbilling.com

hiper™ számlázási és működéstámogató rendszer

MAGYARORSZÁG VEZETŐ TELEKOMMUNIKÁCIÓS SZÁMLÁZÓ CÉGE

EURO
MACC

H-1037 Budapest, Montevideo u. 3/B; tel: (+36-1) 889-9199
sales@euromacc.hu, www.euromacc.hu

IP: a jelen technológiája

Évekkel ezelőtt a rossz hangminőség és a megbízhatóság hiánya valóságos panaszáradatot indított el az IP-technológiával kapcsolatban. A technikai hibák kijavítása után az IP és a VoIP jól alkalmazható technológiává vált

A vállalkozások arra használják a VoIP-technológiát, hogy egyesítsék a hang- és adathálózatokat, és hasznos alkalmazásokat vezessenek be.

Az elemzők egyetértenek abban, hogy a vállalkozások már úgy tekintenek az IP-re és a VoIP-ra, mint egy olyan technológiára, amely felválthatja a hagyományos telefonos rendszereket.

Az Amerikai Egyesült Államokban 2007-re a hadrendbe állítandó új telefonrendszerek 97 százaléka VoIP vagy hibrid (VoIP és hagyományos) alapúak lesznek

- véli *Jeff Snyder*, Gartner-elemző. Amerikában a hagyományos telefonos rendszerek eladásaiban csökkenés látszik, nő viszont az IP alapú vagy teljesen IP-re támaszkodó rendszerek száma. A 2005-ben eladott IP-rendszerek 903 millió dollár bevételt generáltak, amely 32 százalékos növekedés a 2004-ben regisztrált 686 millió dollárhoz képest. A hagyományos telefonközpontok eladásából származó bevételek 2005-ben 999 millió dollárra csökkennek az előző évben regisztrált 1,4 milliárd dollárról. A hibrid rendszerek eladásai 30 százalékkal nőnek: a 2004-es 1,5 milliárd dolláros értékről idén 2 milliárd dollár értékben adnak el ilyen rendszereket.

Jeff Snyder szerint nem az alacsonyabb költségek miatt terjed el majd az IP, ahogy azt a legtöbb kereskedő tartja, hanem egyszerűen azért, mert a hagyományos rendszereket már nem lehet megvásárolni. Az viszont biztos: a vállalkozások pénzt takarítanak meg azzal, hogy a hang- és adathálózatot egy IP-hálózatba konvertálják; hiszen például a különböző telephelyek közötti hívások ingyenesek. Jeff Snyder szerint azonban az elérhető megtakarítások nem elég

Élet az IP-telefonon túl

IP-telefonia régóta van, ma hatalmas népszerűségnek örvend, de az élet nem állt meg. Talán mert a nagy tömegek által használt IP-telefonból már túl nagy haszon nem várható, talán mert a fejlesztők rendületlenül dolgoznak, és a gyártók már új megoldásokat kínálnak a szolgáltatóknak. Nemcsak az adatforgalmat, és a hangátvitelt terelik egy csatornába, hanem a mozgóképet is: ám itt nem a webkamerák képeire kell gondolni, hanem teljes filmekre. Ez a technológia a Triple Play nevet viseli.

vonzók ahhoz, hogy a vállalatok lecseréljék régi központjaikat.

MÉG VANNAK AKADÁLYOK

Jeff Snyder szerint a technológia kinötte gyermekbetegségeit, s a VoIP-kereskedők olyan szoftvereket kínálnak, amelyek elsőbbséget adnak a hanghívásoknak az adatfolyamokkal szemben.

A legnagyobb feladat azonban nem a technológia vagy a megfelelő termék kidolgozása adja, hanem egy megbízható rendszerintegrátor megtalálása. Az integrátorok felelnek a rendszer biztonságának megtervezéséért, a megbízhatóság és redundancia kidolgozásáért és a menedzselés kialakításáért.

GÉLKÖZÖNSÉG: A NAGYVÁLLALATOK

Az IP-telefonia gyors elterjedésének egyik formája, ha egy nagyvállalkozásnak több telephelye van, és ezeket általában bérelt vonalak kötik össze, párhuzamosan a telekommunikációs szolgáltatásokkal, amelyekért külön kell fizetni - tájékoztat *Babócsy László*, a MINOR Rendszerház Rt. mozhaki innovációs igazgatója. Ezért - noha az IP-telefonia iránt a kisebb, 80-100 fős vállalkozások is érdeklődnek - a nagyobb cégek esetében hamar megtérülő befektetés az adathálózat-terelés a hangátvitelt.

A másik lehetőség, ha a cég az elavult analóg telefonközpontját akarja valamilyen megoldással kiváltani. Ilyenkor az egyik lehetőség, hogy a vállalkozások a digitális telefonközpontra cserélik régi rendszerüket, ez azonban komoly anyagi befektetést igényel: meg kell vásárolni a digitális alközpontot, gyakran ki kell cserélni a telefonkészülékeket is, sok esetben még a telefonvezeték-hálózatot is át kell építeni. Az IP-telefonia ezzel szemben a meglévő számítástechnikai infrastruktúrán alapszik, ezért csökkenthetők a költségek, különösen akkor, ha a cég számítógépek szoft-fone-jait használja.

DIGITÁLIS TELEFON VERSUS IP-TELEFON

Az IP-telefonia bevezetésének gyors megtérüléséhez a vállalkozásnak jó számítógépes infrastruktúrája kell, hogy legyen,

de itt is a nagyobb vállalkozások vannak előnyben, mivel a forgalom megterheli a hálózatot, és ha az nem elég gyors, akkor bővítésre van szükség.

Bevezetésekor figyelni kell a meglévő felhasználói szokásokra is: például, ha a főnök titkárnője harminc éve a hagyományos telefonhoz szokott, akkor az ő esetében célszerű egy asztali IP-telefont felszerelni és nem a szoftveres megoldást ajánlani. Az alkalmazottak oktatását sem célszerű megtakarítani. Babócsy László elmondta: tapasztalataik szerint a gyakran használt kényelmi megoldások - amelyek az IP-telefonia erősségei (például az IT-megoldásokkal való szorosabb integráció) -, hamar elterjednek az alkalmazottak körében.

VÁLLALATON KÍVÜL

Az IP-telefonia másik működési modellje a vállalatokon kívüli, enterprise környezettől független IP-hálózatok közötti hangátvitelt, mint az analóg telefonia teljes alternatívája - mondta *Hauser Gábor*, a EuroMACC ügyvezető igazgatója. Nagy előnye, hogy az úgynevezett SIP, illetve H323 protokollok segítségével az elviekben ingyenes (már egyszer kifizetett), nagy sávsebességű internetforgalmat használjuk a hang adatként való továbbítására, így sokkal olcsóbb a távolsági kommunikáció, a helyi vagy hálózaton belüli pedig akár ingyenes.

KINAI HÍVÁS BELFÖLDI ÁRON

A hang vagy az analóg telefonkészülékhez csatlakoztatott ATA-n, vagy egy erre a célra fejlesztett telefonkészüléken át már adatként hagyja el a hívásindítót, és a belső vállalati hálózat helyett vagy abból kilépve az interneten keresztül jut el a másik felhasználóhoz legközelebb eső szerverközpontig. Itt egy Media Gateway-jel, egy szerződéses szolgáltatón keresztül rácsatlakozik a célállomás szerinti helyi analóg hálózatra, és visszakonvertálódik hanggá. Így tulajdonképpen egy kínai helyi hívás díjáért hívható Kína - Magyarországról.

Ha a hívott félnek is van hasonló készüléke és internetkapcsolata, még erre a konverzióra sincs szükség, így az egyetlen költséget, a hívásvégződtető szolgáltató díját is megspóroltam. *Komáromi András* termékfejlesztési igazgató szerint az egyes vállalati környezetek ilyen összekapcsolása, egymástól távoli telephelyek közti kommunikáció bonyolítása már meglévő berendezéseket, infrastruktúrát feltételez, így csupán egy jól konfigurált SIP-szerver kell a vállalati kommunikáció ingyenessé tételéhez.

Ehhez a modellhez aztán kapcsolhatók egyéb szolgáltatások, például egyes hívásirányok, hívásidők felügyelete, jogosultságok beállítása - tette hozzá *Hauser Gábor* -, amelyek révén még ezen ingyenesnek minősíthető hívások nagyon olcsó továbbszolgáltatása is hatalmas bevételt tud generálni. Ehhez egy, a protokollokat ismerő számlázórendszer mellett csak hozzáértésre és megfelelő marketingre van szükség.

VASS ENIKŐ

...egy lépéssel előbbre



Vállalatirányítási megoldások

Az SSA Global a magyar menedzserek számára még kevésbé ismert, pedig a gyártószegmensben piacvezető, megelőzve a nagy versenytárs SAP-t is. Olyan referenciák szerepelnek a vállalat portfóliójában, mint a Ferrari, a Pepsi, a Michelin, a Pioneer, a Yamaha. Hazánkban több nagyvállalat használ BPCS rendszert, ezek közül is kiemelkedő a TVK, a L'Oreal, a Falco Rt., a Kecskeméti Konzervgyár Rt., a Loranger, az Alpine stb.

Az SSA Global Magyarországon a Szintézis Rt.-vel képviselteti magát, 2 lokalizált ERP rendszerrel:

- BPCS - a közép- és nagyvállalatok megoldása
- MAX+ - a kis- és középvállalatok megoldása



Szintézis ERP
Szintézis-csoport tagja
www.szintezis-erp.hu
email: erp@szintezis.hu

Csatlakozzon hozzánk!

...világszerte több mint 13 000 ERP-bevezetés tapasztalata nyújtja azt a szakmai háttérrel, amit az SSA Global és magyarországi partnere, a Szintézis ERP biztosít ügyfelei számára.

_ha
szervered
hotelben
pihen,
ki dolgozik
helyette?_



GTS-Datamet Technológiai Kft. // DataHome szerverközpont: 1138 Budapest, Váci ut. 37/a. 5. emelet
telefon: 814-4390 (budapesti), 814-390 (vidéki) // fax: 814-4047 // e-mail: info@datahome.hu

X
V
T
B
A

GTS
Datamet

A NAPRA

10001

add meg
szerverednek
azt, amire
szüksége
van a kemény
munkához

_ A DataHome szerver-
központ a XIII. kerületben a
hármaskézi metró vonalán vár profi
környezetben, ahol

// szerveredet
Magyarország egyik **leg-
nagyobb** nemzetközi és
belföldi **sávszélességű** rend-
szerének hálózata szolgálja ki,
korlátok nélkül,

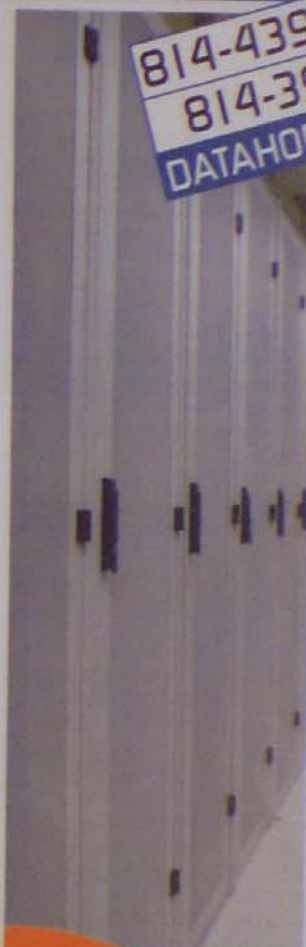
// éjjel-nappal üzemelő
monitoring rendszer fel-
ügyelt szervered biztonságos
működését,

// rendszermérnökeink a
nap 24 órájában állnak
rendelkezésedre személyesen
és telefonon egyaránt,

// hozzánk érkező ügyfelek
számára **ingyenes**, őrzött,
fedett parkolót biztosítunk_

_Az **első két hónapban**
ingylen, a **harmadik hónap**
ban féláron nyújtjuk Szerver-
központunk szolgáltatását, ha
2005. február 1-je és március
31-e között adod le megren-
delésed_

814-4390
814-390
DATAHOME.HU



GTS-Datamet Technológiai Kft. // DataHome szerverközpont: 1138 Budapest, Váci ut. 37/a. 5. emelet
telefon: 814-4390 (budapesti), 814-390 (vidéki) // fax: 814-4047 // e-mail: info@datahome.hu

X
V
T
B
A

GTS
Datamet

A NAPRA

10002

„Digitális társadalom - a XXI. század infokommunikációs kihívásai” rendezvénysorozatunk keretében a CW-Számítástechnika informatikai és üzleti hetilap, valamint a PC World magazin

„Digital.World - Network.Life 2005 Még egy lépés a digitális evolúcióban”

címmel szakmai konferenciát, kiállítást és kerekasztal-beszélgetést rendez.

Időpont: 2005. április 27., szerda 9.00 • Helyszín: Corner Rendezvényközpont
(1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12.)

A konferencián bemutatjuk a hannoveri CeBIT 2005 nemzetközi informatikai kiállításon felvonultatott, a hazai piacon is nagy jelentőségű eszközöket, technológiákat és szolgáltatásokat, valamint külön kitérünk a hálózati megoldások jelentőségére. Az esemény záróakkordjaként neves gyártó, fejlesztő és kereskedő cégek vezetőiből és elméleti szakemberekből álló testület egy kerekasztal-beszélgetésen elemzi a fejlődés lehetőségeit és hatásait technológiai, gazdasági és társadalmi szempontból.

Tervezett témáink

összefoglaló a CeBIT 2005 kiállításról • mobil irodai eszközök, szolgáltatások • WIFI hálózati megoldások • UMTS, 3G, 3.5G nagy sebességű kommunikációs technológiák
GPS rendszerek • digitális otthon • kézisámítógép - mobiltelefon konvergencia • integrált szórakoztató rendszerek • szórakoztató-elektronikai eszközök

Délelőtti program:

informatikai és kommunikációtechnológiai szakmai előadások

Délutáni program:

termék- és technológiai bemutatók két szekcióban

Digital.World	Network.Life
informatikai és szórakoztató-elektronikai eszközök, technológiák	Fejlett hálózati technológiákra épülő megoldások

A konferencia területén ingyenes vezeték nélküli internetkapcsolatot biztosítunk. Naprakész információ és online jelentkezés a www.cio.hu weboldalon.

Bővebb információ: Kovács Illés Bence
Tel.: 577-4319 • E-mail: konferencia@idg.hu



eWorld

E·N·A·M·I·K·É

Info

Egy év elmúlt...

www.internethajo.hu

6. Európa Internethajó

2005. április 21. 9.00 • Európa hajó, Újpesti rakpart

Az Internethajó a magyar információs társadalom építését meghatározó piaci, társadalmi, tudományos, kormányzati és nemzetközi szervezetek fóruma.



Hangpiac: tessék választani!

A hangpiac liberalizálása a szabad választás lehetőségét teremti meg a közönség számára. Pontos dátumokhoz Európa egyik országában sem lehet kötni

Elvben Európa nyugati térfelén 1998-tól számítják a piac felszabályozását, de jó két évre volt szükség ahhoz – újabb brüsszeli direktívák megfogalmazása után –, hogy valóban megkezdődjön a verseny a szolgáltatók között. Magyarországon a liberalizáció 2002-es meghirdetése óta ugyancsak ennyi időnek kellett eltelnie ahhoz, hogy a nagyközönség is megérezze a változást.

A piacnyitásról mindkét esetben utólag derült ki, hogy egyáltalán nem egyszerű folyamat. Nagyon átlátható, világos szabályozórendszer kell alkotni ahhoz, hogy ne csupán de jure történjen meg, hanem de facto is végbemenjen. S nem sikerülhet addig, amíg az állami hatóságok meg nem teremtik a megfelelő feltételeket. A szabad verseny csak akkor működik, ha az alapkérdéseket nem szabályozzák kemény és szigorú előírások. Ezt a célt szolgálta Nyugat-Európában a brüsszeli szabályozórendszer, amelyet ugyan csak ajánlásoknak neveztek, de az

uniós országok sietve elismerték kötelező rendszerként. Magyarországon a 2004-ben érvénybe lépő új hírközlési törvény már ezekre az alapokra épült, így sikerült még az EU-csatlakozás előtt néhány hónappal Európa-konform rendelkezéseket megvalósítani. Tegyük gyorsan

lítsák. Az ajánlatok még 2004 elején is elsősorban az üzleti ügyfeleket célozták meg, az árkedvezményeket kizárólag erre a szegmensre korlátozták. Jellemző példa, hogy a PanTel, amely már 2003 végén megkezdte új előfizetőket megcélzó kampányát, 30 százalékkal alacsonyabb árakat ígért ennek körnek. A GTS-Datanet is hasonló módon kezdte a versenyt, s csak az esztendő végén jelentette be: a lakossági piacra is belép. A társaságok nem számoltak azzal, hogy Magyarországon a lakosságnak nevezett piac nem csupán a háztartásokat jelenti, hanem sok százezer mikro- és kisvállalatot is fed, amelyek lakásokban működnek, a telekommunikációt tekintve azonban nyugodtan a nagyfogyasztókhoz lehet hasonlítani őket – legalábbis telefonszámláik alapján. A szolgáltatók azt is ne-



hozza: az új szabályozás nem minden területre terjedt ki az első évben. A rendteremtés a vezetékes piacon kezdődött és 2005 közepétől várható, hogy a kritikusnak mondott fix-mobil végződtetésekben is megvalósul az új rendszer.

STRATÉGIÁVÁLTÁS AZ ALTERNATÍVOKNÁL

Az európai és hazai átalakulás között viszont van egy lényeges különbség. A hazai alternatív szolgáltatók közel 3 évig jóformán semmi hajlandóságot nem mutatnak arra, hogy a lakossági piacot megszó-

nyabb árakat ígért ennek körnek. A GTS-Datanet is hasonló módon kezdte a versenyt, s csak az esztendő végén jelentette be: a lakossági piacra is belép. A társaságok nem számoltak azzal, hogy Magyarországon a lakosságnak nevezett piac nem csupán a háztartásokat jelenti, hanem sok százezer mikro- és kisvállalatot is fed, amelyek lakásokban működnek, a telekommunikációt tekintve azonban nyugodtan a nagyfogyasztókhoz lehet hasonlítani őket – legalábbis telefonszámláik alapján. A szolgáltatók azt is ne-

hezen ismerték fel, hogy a vezetékes piac csökkenő bevételeinek kompenzálására az egyedüli lehetőség az internet – még hozzá a szélessávú internet – minél gyorsabb elterjesztése. Arról már nem is beszélve, hogy a kettő erős kölcsönhatásban van, mert az internetkapcsolat révén új előfizetőket lehet szerezni, mint ahogy ezt a UPC, a TVnetwork és újabban a GTS-Datanet példája bizonyítja.

VÁLTOZÁSOK EGY ESZTENDŐ ALATT

Ha össze akarjuk hasonlítani a 2004 tavaszától 2005 márciusig eltelt időszakban a hangpiac változásait, mindenképpen három alapvető kérdéssel kell kezelnünk. Kétségtelen, hogy az első lökést a számhordozhatóság bevezetése adta meg a piaci reformfolyamathoz. A számhordozhatóság ugyan még a 2002-es hírközlési törvényben megjelent, mint liberalizációs követelmény, de bevezetésének határidejét nem jelölték meg pontosan. A hírközlési és informatikai tárca pontosította az időpontokat: 2004 januárjában a vezetékes hálózatban, májusig pedig a mobilhálózatban kellett megoldani a számhordozhatóságot. Lényegében ez a lépés teremtette meg a választás szabadságát. A számváltozás a vállalatoknak korábban tetemes anyagi többletkiadással járt, hiszen valamennyi hivatalos okmányon, dokumentumon fel kellett tüntetni az új számot, s ez gyakorlatilag a teljes levelezési rendszer lecserelését, mérhetetlen mennyiségű papír újranyomtatását tette szükségessé. Nem beszélve arról a költségről, amely – például közszolgálati vagy szolgáltató cégek esetében – az új telefonszám bevezetésével járt együtt. Az elmúlt egy évben több mint 50 ezer számot „hordoztak el” új szolgáltatóhoz a társaságok. A magánügyfelekről nincs pontos adat, de nagy valószínűséggel 2004-ben ez még nem lehetett jelentős mértékű, hiszen a lakossági piacon jóval később, 2004 végén, de még inkább 2005 elején kezdődött meg a szolgáltatóváltás.

A HATÓSÁG KÖZBELÉP

A másik, legalább ekkora horderejű változást a vezetékes összekapcsolási díjak hatósági szabályozása jelentette. Az összekapcsolási díjra 2004 előtt az inkumbens szolgáltatót tehetett javaslatot, s ezt fogadta el – esetleg kisebb módosításokkal – a Hírközlési Felügyelet, s ennek alapján tudták az alternatív szolgáltatók kereskedelmi szerződéseiket megkötni a Matávval és egymással. Hogy ez mennyire járhatatlan út volt, azt az is jelzi, hogy a nagykereskedelmi megállapodások általában magasabb áron történtek, mint amilyen díjakat a Matáv – kiskereskedelmi akcióiban – a lakosságnak kínált. Így viszont az alternatív szolgáltatók már nemigen tudtak számottevő árkedvezményt ajánlani, hiszen ily módon minden új előfizető megszerzése veszteséget okozott számukra, s legfeljebb azzal számolhattak, hogy a kiegészítő szolgáltatásokkal megkeresik azt a szerény nyereséget, amely rentabilitásá teszi az üzletet. A Nemzeti Hírközlési Hatóság – amely

Megkérdeztük...



Zsembery Györgyöt, az Invitel marketing vezérigazgató-helyettesét, milyennek látja a vezetékes szolgáltatók új lehetőségeit a telekommunikációs piacon.

– Az elmúlt években a vezető piacelemző cégek egyértelműen prognosztizálták, hogy a hagyományos telefonszámok számára az adhatja a kitérés lehetőségét, ha a hangforgalom csökkenő bevételeit az internet – még hozzá elsősorban a szélessávú internet – bevételeivel kompenzálják. Ez a világban mindenütt óriási növekedési potenciált jelent. Magyarországon pedig, éppen az ország internetterjedtségének elmaradottsága miatt, ez különösen nagy üzleti lehetőséget kínál a telefonszámok számára. Tény, hogy az internethez való hozzáférés aránya az elmúlt években látványosan növekedett; a korábbi 9-10 százalékos elterjedtséggel szemben ma mintegy 25 százalék a világháló használata. De ez még mindig nagyon alacsony szint, hiszen – ugyancsak a piacelemzések szerint – ahhoz, hogy az emberek valóban hasznosan tudják alkalmazni az internet adta lehetőségeket, legalább 50 százalékos elter-

jedtségre van szükség. Az összefüggést, gondolom, nem kell részletesebben magyarázni: ahhoz, hogy az internet valóban bevonuljon az e-gazdaságba, a lakosság legalább felének kell rendszeresen használnia a hálót. Elmaradottságunkból ugyanakkor viszonylagos előny is származik; a 25 százalékos elterjedésen belül ugyanis ma mintegy 13 százalék a széles sáv elterjedtsége. Ez közelebbről azt jelenti, hogy a jelek szerint sikerül egy közbeeső szakaszt átlépni, s a nagy adatátviteli sebességű ADSL-rendszer terjed el az új felhasználók körében. Az Invitel az érdekltséghez tartozó régiókban például az elmúlt másfél évben milliárdokat fektetett be a széles sáv kiépítésébe. Ma korábbi koncessziós területeinken az ügyfelek 92 százalékának tudunk szélessávú lehetőséget kínálni. Ez az arány ma a Matáv területén mintegy 67 százalékos. Kétségtelen, hogy a szolgáltatók erős árversenyt generálnak az ADSL-előfizetési díjaiban. Ma Magyarországon mintegy 92 internetszolgáltató van, s felméréseink szerint elsősorban az árakban próbálnak konkurálni egymással. Mi viszont abból indultunk ki, hogy legalább ekkora jelentősége van annak is, hogy milyen gyorsan tudja a szolgáltató az összeköttetést

megteremteni. Az ideális állapot az lenne, ha az ügyfél akkor, amikor megköti a szerződést szolgáltatójával, másnap már igénybe is vehetné a szolgáltatást. Ezzel szemben az átlagos bekötési idő ma 32 nap, de bizonyos esetekben eléri az 50 napot is. Az Invitel korábbi koncessziós területein előbb 15, majd pedig 12 napra csökkentette ezt az időt. Lényegében ezt a metodust akarjuk országosan is kiterjeszteni. Részben nagykereskedelmi megállapodások révén, részben az általunk megépített optikai hálózaton át. Természetesen fontos a kínált szolgáltatások széles skálája. Márciustól ezért is újítottuk meg szélessávú internetszolgáltatásaink portfólióját: a hagyományos ADSL-csomagok mellett bevezettük a forgalomarányos díjazású ADSL-internet-hozzáférést. Az újdonságon túl megnövelt sáv-szélességen és kedvezőbb áron kínálunk szélessávú internet-hozzáférést.

Az ADSL ma már olyan az internet világában, mint a mindennapi életben a kenyér: nélkülözhetetlen eleme nemcsak az üzleti tevékenységnek, hanem a tájékozódásnak, s az e-gazdaság meghonosításának. A korábban csak a hangpiacon pozícióban lévő társaságok számára pedig ez biztosítja a folyamatos növekedést.

már az új törvény alapján jött létre - határozott intézkedéseket tett az összekapcsolási tarifák csökkentésére.

BEROBBAN A TELE2

A vezetékes összekapcsolási díjat 7,7 forintról - a költségek elemzése után - 2 forintban határozta meg, amely összességében több mint 60 százalékos csökkenést hozott.

Gyakorlatilag ez az intézkedés tette lehetővé, hogy 2004 áprilisában a svéd TELE2 berobbanjon a lakossági piacra, az első komoly választási lehetőséget kínálva az előfizetőknek. Hadd tegyük hozzá a TELE2-nek Magyarországon még mindig magas tarifákkal kellett számolnia - a lengyel és a cseh piacon mintegy 20 százalékkal alacsonyabbak az összekapcsolási díjak -, de Európa piacvezető alternatív szolgáltatója vállalta a kockázatot. A TELE2 rendkívül gyorsan terjeszkedett. Először a helyközi és nemzetközi hívásoknál, majd a helyi hívásoknál kínálta mintegy 25-30 százalékkal olcsóbb árakat. Ma már a szolgáltatónak több mint 350 000 előfizetője van, s ezzel a teljesítménnyel kiérdemelte, hogy a svéd anyavállalat tavaly az Év Legsikeresebb Vállalkozása ranggal tüntette ki, a TELE2-t nemzetközi hálózatának érdekeltjei közül.

A TELE2 behozta, hogy még a

viszonylag magas magyarországi összekapcsolási konstrukció mellett is lehetséges kedvező árpoltikával komoly eredményeket elérni. Számításaik szerint még ha megmarad is a jelenlegi szabályzórendszer, a harmadik év végére már nyereséget tud produkálni a vállalkozás. Annak ellenére is, hogy a TELE2 szolgáltatásai a Matáv előfizetési csomagjaihoz kapcsolódnak, tehát a közönségnek változatlanul ki kell fizetnie a nagy összegű „rendelkezésre állás” díját ahhoz, hogy a TELE2 hálózatát használhassa.

TARIFÁK HÁBORÚJA

A Matáv előfizetési tarifái meglehetősen magasak, s ezt nem ellensúlyozza az sem, hogy a társaság új és új kedvezményes csomagokat kínál előfizetőinek. Kétségtelen, hogy a csomagok vonzóak, számos új elemet tartalmaznak, bővítik a szolgáltatások körét, viszont hovatovább az előfizetési díj magasabb, mint amennyit a beszélgetésekért fizetnek az előfizetők. A lakossági piacra belépő új konkurensnek éppen ezt a helyzetet használják

ki akkor, amikor nem csak olcsóbb tarifákat, hanem viszonylag csekély előfizetési díjakkal próbálják megnyirbálni a Matáv-birodalmat. A harmadik fontos lépés ugyanis a kábelszolgáltatók megjelenése a hangpiacon. A 2004 szeptemberétől kábel-



telefont kínáló UPC-nál például a „rendelkezésre állás” díja majdnem fele a Matáv-konstrukciónak, sőt ha mindhárom szolgáltatását - a kábeltelvizíót és a chello internetet is - igénybe veszi valaki, akkor a legnagyobb hazai telefontársaság áraihoz viszonyítva csupán egyharmadára kerül az előfizetés. Tehát nemcsak a percforgalomért kell kevesebbet fizetni a UPC-nél, hanem rendkívül előnyös az előfizetési konstrukció is, ráadá-

sul az összekapcsolásért sem számít fel semmit a társaság. Hasonló kedvezményekkel ostromolja legújabbban a közönséget a GTS-Datnet is. A GTS még egy további trükköt is bevetett: az internet-előfizetőknek ingyen IP-telefont ajánl fel, amelyért minimális vagy lebeszélhető előfizetési díjat kell fizetni.

MIRE KÉSZÜL A T-COM?

Az Invitel is lebeszélhető alaptarifákkal vagy különböző kedvezményes opciókkal nyomul előre, amely a szélessávú internettel már nemcsak a saját régiót, hanem országos lefedettséget ajánl, s ez azt jelenti, hogy az internet révén egyben új előfizetőket próbál szerezni.

A hangpiacon tehát 2005 elején már számos választási lehetősége van az előfizetőnek. A verseny mind erősebb éppen a sokáig elhanyagolt lakossági piacon. Elképzelhető, hogy az alternatív társaságok úgy okoskodnak: a magán-előfizetők megnyerésén keresztül vezet az út az üzleti ügyfelekhez, érezhetően bíznak abban, hogy a „suttogó propaganda” hatásosabb marketingnek bizonyul, mint az üzleti kör direkt megkeresése. Mindenképpen számítani lehet arra, hogy az év közepétől T-Com néven megújul a Matáv üzletpolitikája is, amely 2005 második felében újabb pezsgést hozhat az üzletágban.

BÁN ZSUZSA

office 2005

6. Papír, Iroda- és Írószer Szakkiállítás

2. Digitális Irodatechnikai és Menedzser Szakkiállítás

2005. április 21-23.

SYMA RENDEZVÉNYCSARNOK

(a Népstadion területén, a Körcsarnok mellett)

Kísérőrendezvények:

Irodarend konferencia • Bürotika előadás (Veszprémi Egyetem)

Nyitva tartás: 10:00 - 17:00 • A belépés INGYENES!

officexpo: a kreativitás jegyében

Tel: 290-5907 • E-mail: officexpo@tortor.hu • www.officexpo.hu



TECHNOLÓGIA

Új digitális Nikon kamerák

Márciusban hat új digitális kamerát dobott piacra a Nikon. A kínálat a 200 dollárba kerülő, négy megapixeles kompakt Coolpix 4600-tól a 3500 dolláros SLR rendszerű D2Hs-ig terjed. Az utóbbi felbontása szintén „csak” 4 megapixel, de nagyon gyors, másodpercenként 8 képet lehet vele készíteni, ezért újságíróknak és sportriportereknek ajánlják. Az IDC szerint tavaly több mint 2 millió digitális SLR kamera fogyott világszerte, és becslésük szerint idén az eladott darabszám 3,6 millióra emelkedik. (IDG News Service)

Idén sem lesz Comdex

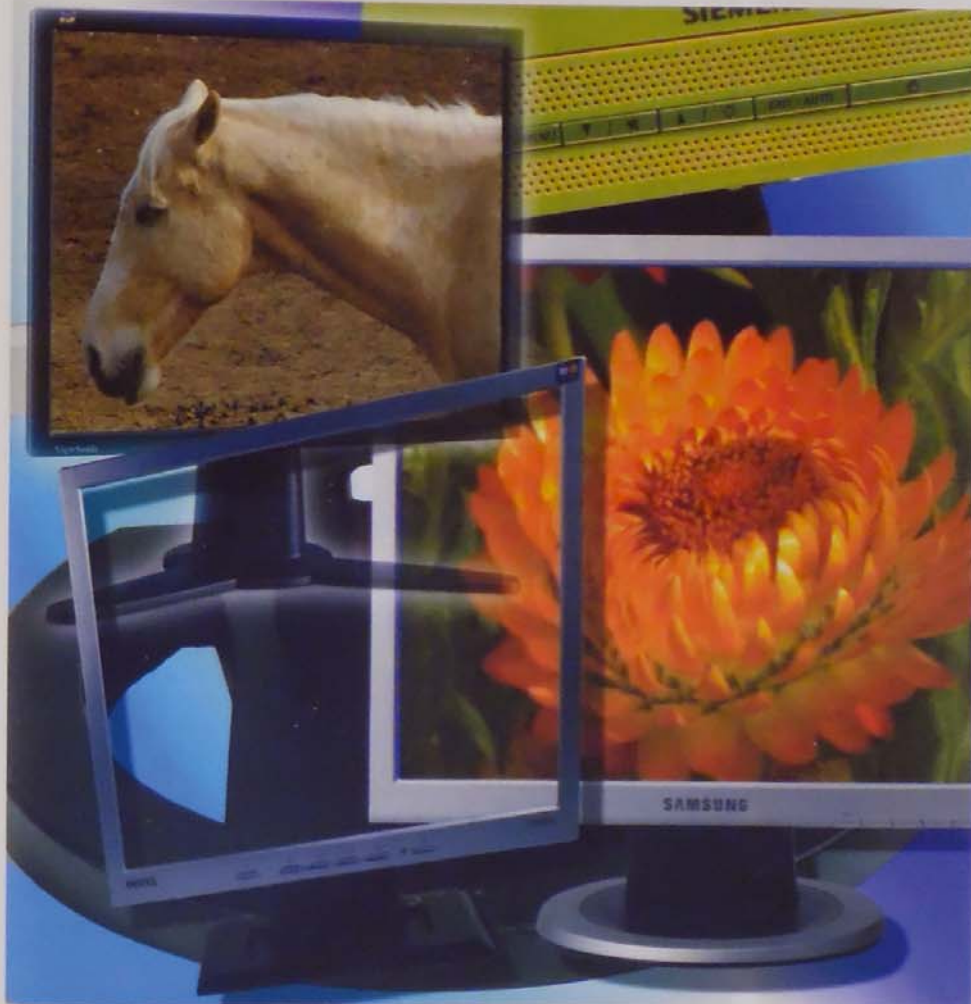
Idén ősszel sem rendezik meg a Las Vegasban korábban igen sikeres Comdex kiállítást. A rendezvénynek 2000-ben még 200 ezer látogatója volt, 2003-ban azonban csak 125 ezer, ezért tavaly már elmaradt.

A szervező MediaLive International képviselője arról panaszkodott, hogy a nagy informatikai cégek nem támogatják a Comdexet. Sok cég inkább a szintén Las Vegasban rendezett Consumer Electronics Show-t részesíti előnyben.

(IDG News Service)

Windows Server 2003 sp1

A Microsoft március végén elérhetővé tette a Windows Server 2003 operációs rendszer első szervízcsomagját (SP1). A csomag az operációs rendszerben a korábbinál szigorúbb biztonsági alapbeállításokat és jogosultságokat használ. Az alapbeállítások megváltoztatása mellett a csomag három új biztonsági alkalmazást is tartalmaz: a Security Configuration Wizardot, a Windows Firewallt (Tűzfal) és a Post-Setup Security Updatest (PSSU) (telepítés utáni biztonsági frissítések). (www.microsoft.com)



Nagy, lapos monitorok

A személyi számítógépek legfontosabb – és legfeltűnőbb – perifériája a monitor. Technológiája, külleme sokat változott az idők folyamán. Az LCD-megjelenítőknek mostanában sokat csökkent az árak, s már a 19 hüvelykes képátlójúaké is megfizethető (Cikkünk a 20. oldalon)

Gyors memória



A Toshiba március végén bemutatta új memóriaplakájának mintapéldányait, amelyek ma a leggyorsabb memóriaplakák a világon. Az XDR (extreme data rate)

típusú, 512 megabit kapacitású DRAM lapka effektív órajele 4,8 gigahertz, maximális sebessége pedig 12,8 gigabit/másodperc, szemben a jelenlegi GDDR (Graphic Double Data Rate) memória 1,6 gigahertzes, valamint az asztali PC-kben használatos leggyorsabb DDR2 memória effektív 667 megahertzes (fizikai 166 megahertzes) órajelel és 5,3 gigabit/másodperc elvi maximális sebességével. A Toshiba képviselője szerint az XDR memória jelenlegi 1,8 voltos tápfeszültségének növelésével a második generációnál az effektív órajel 6,4 gigahertzig lesz növelhető (arról, hogy ekkor milyen hűtésre lesz szükség, nem nyilatkozott). Az XDR memóriatechnológiát a Rambus, Inc. dolgozta ki, és az ODR (octal data rate) jelprotokollt használja, amely egy órajel alatt nyolc adatbitet visz át. Az XDR memória az asztali PC-khez valószínűleg túl drága lesz, és a nagy teljesítményű kiszolgálók, gyors hálózati eszközök grafikus és videohardverek lesznek a tipikus alkalmazási területei. A sorozatgyártás beindítását a Toshiba ez év második felére tervezi. Az XDR memória technológia licencét a Toshibán kívül a Samsung és a japán Elpida Memory is megvásárolta. Terveik szerint ők is az év második felében tudják majd beindítani az 512 megabites lapkák sorozatgyártását.

Biztonsági rés

A hibákat japán biztonsági szakemberek fedezték fel a Norton Antivirus 2005-ben, amikor az Auto-Protect és a SmartScan funkció egyidejűleg működött. Az Auto-Protect az internetről letöltött vagy elektronikus levélben érkező állományokat vizsgálja át különböző kártevők (vírusok, trójaiak stb.) után kutatva. A SmartScan a megadott típusú, a fertőzésnek leginkább kitétt állományok (EXE, DOC stb.) gyors vizsgálatát végzi. A szakértők úgy találták, hogy egy megosztott hálózati mappában lévő állomány átnevezése lefagyaszthatja a SmartScan használatát a Norton Antivirus futtató gépet. Az AutoProtect használata pedig olyan esetekben okozhat rendszerlefagyást, ha olyan állománytípust adunk meg, amelyet nem tud azonosítani. A Symantec mindkét hibát alacsony kockázatúnak minősítette, és a weboldalán elhelyezte a javításokat, amelyek a szoftverek automatikus LiveUpdate funkciójával is letölthetők és telepíthetők.

Nagy, lapos monitorok

A személyi számítógépek monitorai perifériák ugyan, de egyáltalán nem periférikus alkatrészek. Egy nagyon jó gép is alkalmatlan lehet a feladatára, ha nem megfelelő monitort választunk hozzá, másfelől jó monitorral még egy régebbi gépből is hosszú ideig használható munkaeszközt varázsolhatunk.

Ma a gyártók kétféle technológiájú megjelenítőt készítenek: hagyományos katódcsöves (CRT) monitort és folyadékkristályos monitort (LCD). Mindkettő ára folyamatosan csökken; az LCD-monitorok körülbelül egy évig tartották magasán az árakat, mára azonban őket is utolérte a számítógép-alkatrészek végezte: egyre olcsóbbak lesznek. Már nettó 100 ezer forint alatt is kiváló, 19 hüvelykes képátlójú LCD-monitorokat lehet kapni. Tesztünkben ilyen monitorokat próbáltunk ki.

ACER AL1914MS

Az Acer Value Line fantáziánévű sorozatába tartozik; szép a külleme, formája: a szokásos vékony, ezüstös káva. Igen egyszerű ovális talpon áll, egy viszonylag karcos állványon; az alsó felébe hangszórót építettek. Ha megnyomjuk a gombjait, akkor, kis tömegű lévén – s mert karcos az állványa – mozog egy kicsit; felborulni nem borul fel, de tanácsos finoman kezelni.

Ha a bemeneti jel frekvenciartományára kieszik a monitor által elfogadhatóból, akkor a képen egy halvány, „input not supported” feliratú négyzet araszol.

A gombokat elég nagyra tervezték,

könnyű kezelni őket. Sötétben még sincs egyszerű dolgunk velük, mert mind egyforma. (Az igazsághoz hozzátartozik, hogy átlagos felhasználónak csak egyszer kell beállítania a monitort. Ritka eset, hogy a monitort – mert sötétben is, világosban is használják, hol ilyen, hol olyan operációs rendszerrel, és egymástól nagyon eltérő szoftve-ekkel – rendszeresen be kell szabályozni.) Az Acer AL1914ms lent, az aljánál van csuklósan az állványra rögzítve, vagyis ha előre-hátrabilentik (más beállítási lehetőség nincs is), a felső része jóval távolabb vagy közelebb kerül a felhasználóhoz.

Ez a monitor három színhőmérsékletet tud: egy hideget, egy meleget és egy, a felhasználó által beállíthatót. A külső világítás változásával érdemes közöttük váltani, de csak a menü egy mélyebb bugyrában lehet. A léptetőgombokkal a hangerőt lehet közvetlenül szabályozni. Ha a monitor fekete színt ad vissza, akkor csak a felső szélén látni némi (gyakorlatilag elhanyagolható) beszűrődést, s csak teljes sötétben. 500:1-es kontrasztaránya, s ez jó, bár mára már átlagos érték. A képpontok 12 ezredmásodperces válaszára DVD-k nézéséhez és a játékokhoz is tökéletesen elegendő. A monitor maga MVA-technológiával készült –, de némely leírás más technológiát említ.

Az árát és a képességeit összevetve az egyik legjobb monitor.

BELINEA 10 19 20

A Belinea nálunk járt 19 hüvelykes monitorja viszonylag új termék; jó műszaki jellemzőivel és azzal tűnik ki, hogy néme-

lyik forgalmazója a három év garanciából az elsőt helyszíni garancia formájában vállalja. PVA-technológiával készült, jó kontrasztú Samsung panel van benne. A házba beépítették a transzformátort is – ez már szokásos a TFT-monitorok körében –, a tápkábele azonban eltér a számítógépekhez használatosaktól; ha elveszítjük, akkor bonyolultabb feladat pótolni.

A monitorok digitális bemenete is van, és ha a munkához szükséges, álló helyzetbe is forgatható. Aki nem csak filmet akar rajta

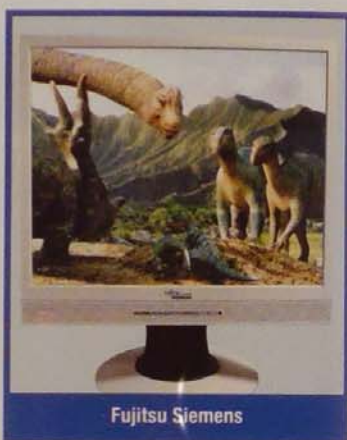
pen lehet rajta, távolról nézve elsikkadnak az áthúzások. Ha más felbontáson használjuk, akkor a kép csúnya lesz – az átméretezés eléggé igénytelen. No de ki akarna 19 hüvelykes LCD-monitort használni 640x480 képpontos felbontásban?

BENQ FP937S

A Benq monitora az AUO cég TN-technológiával működő LCD-paneljét tartalmazza. Ebből adódik, hogy átlagos a kontraszt, kisebb a látószög és kicsi a válaszidő. A monitor igen egyszerű kivitelű: négyzet alakú műanyag talpából nő ki az állvány, s azon előre-hátra billenthető. Más Benq monitoron is látni, hogy egy kis mélyedés került a talpba; lehet, hogy csak dizájnlemnek készült, de töltartó-



Benq FP937S



Fujitsu Siemens

nézni, annak nagyon jól jöhet. A kezelőgombok a káva alsó élén, jobboldalt vannak elhelyezve; ha a monitort álló helyzetbe forgatjuk, akkor a jobb oldali kávéra kerülnek – bal kézzel nehézkes kezelni. Az állvány magassága is állítható. A Belinea 10 19 20-nak – a PVA-technológiájú jóvoltából – széles a látószöge, vízszintes és függőleges síkban is majdnem 180 fok. A jó kontrasztjának és a nagy látószögnek azonban megvan a maga ára: a monitorok nagy a válaszára. Nem célszerű mozgalmas, gyorsan mozgó képekkel dolgozó játékokhoz választani; sakk vagy egy Civilization persze tökéletesen élvezhető rajta.

Az állvány alján egy nagy résen keresztül lehet elvezetni a kábeleket.

A megjelenített színek nagyon szépek, a fekete egyenes, és sötétben is fekete, s nem sötétszürke. Jóllehet nagy a képpontok válaszára, filmet nézni még ép-

nek, apróbb dolgok tárolására kiváló: ez a kis mélyedés kétségtelenül sokkal kényelmesebb teszi a monitor használatát. A talp hátán egy fület találunk; belefűzhetjük a vezetékeket.

A megjelenített színek szépek, teltek, különösen állóképeken, s a mozgalmas játékok is élvezhetők. A megjeleníthető színek száma azonban kisebb, mint a szokásos, a termékírásban a színekről azt találjuk: „16,2 million with dithering”.

A Benq FP937s irodai munkára a legjobb, bár jól jönne, ha el is lehetne forgatni. Aki csúcsokra vágyik, az jegyezze meg, hogy ez volt az első olyan 19 hüvelykes monitor Európában, amelynek 12 ezredmásodperc volt a válaszára.

FUJITSU SIEMENS SCENICVIEW B19-2

A Fujitsu Siemens lapos monitorai mindig szépen megtervezik, előnyükre válik.

VGA, DVI, ár

Egyre általánosabb, hogy a monitoron analóg (VGA) és digitális (DVI) bemenet is legyen. Mi-re jók ezek? A megjelenített képet gyakorlatilag a képpontok sorozata írja le, s egy-egy képpont színét – a három színösszetevő értékét – 2 vagy 3 bájtt adja meg. A hagyományos katódcsöves monitorok a színmegjelenítést analóg módon végzik, arányosan erősebb jel világosabbat ad. A grafikus kártyának hagyományosan az volt a dolga, hogy kiolvassa a képpontok értékeit – pontosabban a színösszetevők értékét –, analóg jellel alakítsa őket, s a jelet kitegye a VGA-kábelre; ezzel a jellel dolgozik az analóg módon működő monitor. Emiatt a grafikus kártyában a memóriát kezelő digitális rendszer mögött ott van egy digitális-analóg átalakító, s az analóg jellel alakítja a digitális jeleket. A VGA-bemenetre ez az analóg jel kerül, a monitor ezt a jelet jeleníti meg.

Az LCD-monitorok másképpen jelenítik meg a képeket: a képpontok színét digitális értékek írják le, a vezérlő áramkör digitális értékeket ad. Mivel a grafikus kártyák hagyományos kimenete analóg kimenet, azért az LCD-mo-

torban a VGA-bemenet után lennie kell egy analóg-digitális átalakítónak: az alakítja át az analóg jelet a megjelenítéshez szükséges digitális jellel.

Ami a CRT-monitorokon szükséges volt, az az LCD-monitorokon legalábbis furcsa: előbb analóggá alakítjuk a jelet, majd visszadigitálizáljuk. Nem lehetne ezt megtakarítani? Hogyne lehetne. Erre szolgál a digitális kimenet a videokártyán és a digitális bemenet az LCD-monitoron. A grafikus kártyáról csak ki kell vezetni a digitális jelet – még azelőtt, hogy analóggá alakítanánk –, s ezzel meg is takarítottunk egy viszonylag drága rendszerelemet. Az LCD-monitoron ezt a digitális jelet közvetlenül felhasználhatja, semmi szükség az analóg-digitális átalakításra; az – a kivételtől függően – csak ront a minőségen.

Az LCD-monitorokon a digitális kapcsolat használatával jobb lesz a minőség, és az eszközök is olcsóbbak, mivel feleslegessé válik két drága alkotóelem. Az már korunk fogyasztói társadalmának a szépsége, hogy az egyszerűbb és olcsóbb megoldásért többet kell fizetni.

Műszaki adatok I.

Dybrtó	Típus	Képpont (milliméter)	Frekvencia (megahertz)	Kontraszt	Fényesség (kandela/m ²)	Válaszidő (ezredmásodperc)
Acer	AL1914ms	0,294	75	500:1	250	12
Belinea	10 19 20	0,294	75	600:1	250	25
Benq	FP937s	0,294	75	500:1	250	12
Fujitsu Siemens	Scenicview B19-2	0,294	75	500:1	250	8
Samsung	913n	0,294	75	700:1	300	8
ViewSonic	V1912	0,294	85	500:1	250	12
ViewSonic	VP191b	n. a.	85	700:1	250	16

Pár szó a felbontásról

A megjelenítésben a grafikus kártya és a monitor képességeinek összhangban kell lenniük; ha az egyik többet tud, akkor fölösleges volt rá pénzt kiadni; másfelől nézve, ha valamelyik kevesebbet tud, akkor nem lehet kihasználni a másik képességeit.

A grafikus kártya képpontokat tesz fel a monitorra, annyit, amennyit a felbontás megad, s megadott sebességgel. 50 hertzes képpfrissítéssel egy másodperc alatt 50-szer rajzolja fel a képet, egy másodperc alatt 50-szer kell tehát végigmennie az összes képponton.

A harmadik tényező a színméllység: az, hogy egy képpont színe hány bittel írható le; ma a 16 és a 24 bit szokásos.

640×480 képpontos felbontásban 307200 a képpontok száma, s ha 100 hertzes a képpfrissítés, akkor egy másodperc alatt kerekítve 30 millió képponttal kell foglalkozni. Ha 1280×1024 képpontos felbontásról és szintén 100 hertzes frekvenciáról van szó, akkor már 131 millió képpontot kell másodpercenként feldolgozni. A tesztkönyvben szereplő LCD-monitorok általában 75 hertzrel frissítik a képet, ez másodpercenként 98 millió képpont feldolgozásával jár. Ehhez olyan grafikus kártyát kell választani, amelynek bőven 100 megahertz felett van a képpontfrekvenciája. Mivel az LCD-monitorok színmegjelenítő képessége 16 bitre korlátozódik, azért a teljes képernyőtartalom tárolásához 1280×1024×2 bájtnyi memóriára van szüksége, vagyis több mint két és fél gigabájtra.

hogy egy kicsit eltérnek az ezüst-fekete-szürke vékony káva egyenkivitelétől. Ez a monitor is ilyen: egy kerek talpra tett csuklós állványon nyugszik. Így azután emelhető, illetve elég széles tartományban előre- és hátra billenthető, és jól is fest. A bézs és barna színösszeállítás szokatlan, de nagyon jól mutat.

A tervezők jól megformálták a talpat és az állványt, de a vezetékek rendezett elvezetésére sajnos nem hagytak módot. Tettek a monitor hátra egy bepattintható lapot, az elfedi a vezetékek csatlakozóit, és kész, nincs tovább.

A monitorban beépített hangszóró is van, talán emiatt nem is irodákba, hanem otthoni használatra ajánlható – az irodá-

ban mást zavarhat a hang. Erre a felhasználási lehetőségre utal az igen csekély válaszidő is: szinte bármilyen játékot játszhatunk vele, nem fog bennünket csalódás érni. Irodában ez megint csak felesleges tulajdonság, a szövegszerkesztő, táblázatkezelő használatához nem kell nagyon rövid válaszidő.

Ügyelnünk kell arra, hogy a vele adott VGA-kábelt használjuk, és ha lehet, ne hagyjuk el: az állvány ugyanis nagyon közel van a VGA-csatlakozóhoz, és kábelen a szokásos helyre tett vastag zavarászűrő összekezd vele: a VGA-kábelt nem lehet bedugni. A monitorhoz adott kábelen ezt a vastag alkatrészt kellően messzire tették a kábel végétől, s emiatt kényelmesen használható.

SAMSUNG 913N

Noha a Samsung fokozatosan áttelepül a mobilkommunikáció területére, még bőven van mit mutatnia a számítógép-perifériák területén. Természetesen saját gyártású panelt tett a monitorába: az TN technológiájú és igazán elismerésre méltó a műszaki adatai. És a rajta megjelenő kép csak tovább erősíti bennünk az elismerést. Ezt a monitort 2005 márciusában mutatták be Szingapúrban, a Suntecen, igazi újdonság tehát.

Szép formájú, elég egyszerű állványon nyugszik, s előre-hátra billenthető rajta – enniből áll a mozgás. Nincs rajta DVI-bemenet sem – s ez eléggé érthetetlen, ha egyszer ilyen jók a műszaki tulajdonságai. Ez a képén is észrevehető: az irodai alkalmazások képe talán nem annyira éles rajta, mint más monitorokon. Valószínűleg ez az ára a képpontok rendkívül kicsi válaszidejének. Nagyon szépek a színek, így játékokra, film nézésére is a – ma még – egyedülállóan jó válaszidő különösen alkalmassá teszi.

VIEWSONIC VX912

A ViewSonic monitoroknak igényes a megformálásuk, s többnyire jellegzetes fekete színűek, a VX912 megjelenítője azonban ezüstkavában ül. Talpa nem zárt, egy keret formáz, stabil, mégis könnyed szerkezet benyomását kelti. A kézikönyv 15 nyelven adja meg a felhasználói tudnivalókat, a magyar sajnos nincs közöttük. A monitornak van digitális és

Műszaki adatok II.:									
Gyártó	Typus	VGA	DVI	Hang	Állvány fordítható?	Méret (centiméter)	Tömeg (kilogramm)	Állított ár (vetül. Ft)	
Acer	AL1914m	van	nincs	van	van	41,8×42,7×18,8	5,0	50 000	
BenQ	FP932s	van	van	nincs	van	41,5×44,3×20,1	5,5	50 000	
Fujitsu Siemens	Scenicview B10-2	van	nincs	van	van	42×41×20	7,4	50 000	
Samsung	913n	van	nincs	nincs	van	41,5×42,5×22	6	50 000	
ViewSonic	VX912	van	van	nincs	van	43,4×41×20	6,7	60 450	
ViewSonic	VP191b	2	van	nincs	van	42,5×46,5×24	13	112 000	

Jellemzők – mi mit jelent?

Képpfrissítési frekvencia (megahertzben):

hányszor íródik fel a kép egy másodperc alatt. Minél gyakrabban rajzolódik fel a kép, annál stabilabbnak tűnik. Az LCD-monitorok más-keppen működnek. Az egyszer megjelenített képpont nem alszik ki magától, csak ha a képpont tartalma változik. Csakhogy most a gyártók a gyakoriságot. Az LCD-monitorokon 75–85 hertz a szokásos képpfrissítés; ez bőven elég, és nem követel nagyon sokat a grafikus kártyától.

Válaszidő (ezredmásodpercben): az az időtartam, amely alatt az LCD-monitor képpontja egyik állapottól átmegy egy másikba. Minél kisebb ez az idő, annál gyorsabban lehetnek a képváltások. Elvileg a 25 ezredmásodperces válaszidő elég volna mozgófilmhez; a 12

ezredmásodperc gyakorlatilag majdnem minden játékhoz, filmhez megfelel.

Kontraszt: az LCD-panel legfényesebb (fehér) és legsötétebb (fekete) állapotában mért fényesség hányadosa. Az LCD-k elemei átengednek, illetve elzárják a háttérvilágítás fényét. Ha a kontraszt nagy, a zárás nagyon jó és/vagy jó hatásfokú a fényátbocsátás is. A megadott értékeket a gyártók laboratóriumában mérik, a gyakorlatban általában nem lehet elérni az általuk megadott értéket.

Látószög: a szögterület, amelyben a kontraszt még nem csökken a küszöbérték alá. Mindenki tapasztalhatja, hogy ha nem szemből nézi az LCD-monitort, akkor a színek elváltoznak rajta. A gyártók azt a szögterületet adják meg, amelyen belül a kontraszt értéke még legalább 10:1.

analóg bemenete is. Sajnos a valóban szép kialakítású állvány nem enged sok lehetőséget a beállításra.

A monitor hátán egy lap fedi a csatlakozókat és a vezetékeket, sőt az állvány háta is eltávolítható: oda rejthetjük a vezetékeket.

A digitális bemeneten át észrevehetően élesebb, stabil képet kapunk.

A 12 ezredmásodperces válaszidő a legjobbak közé tartozik, s ezzel a ViewSonic VX912 az irodai alkalmazáson túl sok minden egyébre is alkalmas. A teljeseen feketére állított képen a sarkokban kissé átlatáznak a háttérvilágítás, ám ez csak félhomályban, sötétben vehető észre. A színeket nagyon szépen adja vissza.

VIEWSONIC VP191b

Ennek a monitornak három bemenete van: egy digitális és két analóg, így több számítógép képét is megjelenítheti. Stabil állványon áll, s azon fel- és lefelé is lehet mozgatni – állítható a magassága. Álló helyzetbe is forgatható, s ennek folytán talán kissé mélyebb, mint az egyszerű kivitelű LCD-monitorok.

A kezelőgombok a káva alsó felébe vannak beleépítve; mivel sötétek és sötét a káva is, azért csak jó világításban különböztethetők meg egymástól.

A ViewSonic VP191b nagyon szépen jeleníti meg színeket, az átmeneteket, az igazán pontos eredményhez azonban sokat kell játszani a beállításokkal. Nagyon szép a kép és jó a kontraszt, a képpontok válasz-

ideje azonban, mint a játékokban látszik, lehetne rövidebb is, bár még nem zavaró.

ÖSSZEFOGLALÁS

A 19 hüvelykes LCD-monitorok műszaki jellemzői igencsak kiválóak: már régen nem éri meg 15 hüvelykes képátviteli LCD-monitort venni.

A 17 és a 19 hüvelykes LCD-monitoroknak 1280×1024 képpontos a felbontásuk; a kisebb monitoron persze kisebbek a képpontok és a megjelenített kép elemei is. Akinek egy kicsit gyengébb a szeme, az például 17 hüvelykes képernyőn nehezebben olvassa az ikonok felirátát; nagyobb monitoron ezek az apró elemek is nagyobbak.

Nem mindegy, hogy a nagyobb monitort hová helyezük: azt közelről már nem lehet egy tekintettel átfogni, célszerűbb tehát távolabbról használni.

Ha beszerünk egy 1280×1024 képpont felbontású monitort, akkor ahhoz már elkél egy jó videokártya: ennyi képpontot kellő sebességgel kiszámolni, megjeleníteni nem egyszerű feladat. Szerencsére az LCD-monitoroknak 75–78 hertz a frissítési frekvenciájuk, s ez enyhíti a grafikus kártyák iránti követelményeket.

A monitor kiválasztásakor ne csak a műszaki jellemzőket nézzük; a tényleges használatban nagyon sokat számít a monitor külső kialakítása is: például az, hogy mit lehet rajta állítani, hogyan lehet elhelyezni.

MAKK ATTILA



Samsung 913n



ViewSonic VP191b

A számítógépek tápegységei nagyon fontos részét alkotják az egész rendszernek, mivel az alkatrészek egyre nagyobb fokú integráltsága és teljesítményfelvétele jó minőségű és jó teljesítményű áramforrást követel. Nem is olyan régen a számítógépek tápegysége igen kis teljesítményű (~100 watt) volt, mert a gépnek egyetlen részegysége sem fogyasztott sokat.

Mára azonban kissé megváltozott a helyzet: egy ilyen tápegység már a processzor energiaigényét sem fedezi, ezen a téren is előre kellett tehát lépni.

A korábban alkalmazott lineáris tápegységeket a tőlük technológiai tekintetben is különböző kapcsolóüzeműek váltották fel – a teljesítményugrást csak így lehetett gazdaságosan fedezni.

TÁPEGYSÉGEK

Bármilyen tápegységről legyen is szó, nagyon fontos, hogy az szabályozott legyen, azaz egyenletes feszültséget adjon a bemenő feszültségtől és kimeneti terheléstől függetlenül. A szabályozás feladata elméletben roppant egyszerű: ha valami (például csökkenő terhelés) miatt felfelé indulna a kimenő feszültség, növeljük a belső ellenállást, ha meg növekszik a terhelés, akkor csökkentjük az ellenállást, s azzal ismét a névleges értékre kerül vissza a tápegység kimenete. Ez az elmélet a gyakorlatban is tökéletesen megvalósítható: az analóg disszipatív tápegységek pontosan így szabályozzák magukat.

Az analóg disszipatív rendszerű szabályozott tápegységekben a beérkező hálózati váltakozó feszültséget egy egyszerű transzformátor csökkenti a szükséges értékre. A kapott alacsony váltakozó feszültség egy egyenirányítóra kerül, s az a kívánt kimeneti feszültségnél néhány volttal magasabb, stabilizálatlan egyenfeszültséget állít elő belőle. A feszültségtöbbletet egy szabályozható beavatkozó elem (a soros áteresztő elem) disszipálja, vagyis fűti. A soros áteresztő elem gyakorlatilag szabályozható ellenállásként hat, a nagyságát a rendszer elektronikusan, analóg módon állítja be a kimenő feszültség függvényében, vagyis a rendszerben negatív visszacsatolás működik.

Az ilyen elven működő analóg disszipatív rendszerű tápegységeknek nagyon jók a szabályozási paraméterei, azaz nagy a stabilizálási tényezőjük, kicsi a kimenő ellenállásuk és csekély a kimenő feszültségük hullámossága. Nagy erényük, hogy egyszerűek, megbízhatók, s nem keltenek nagyfrekvenciás zavarokat, mint a kapcsolóüzeműek. A jellemző zaj kisebb 2 millivoltnál, és a feszültségingadozás is nagyon jó: nem nagyobb 1-2 millivoltnál.

Az analóg visszacsatolás sebessége nagyon gyors, s ezzel az analóg disszipatív tápegység a hirtelen megváltozó terhelésekre is száz mikroszekundumos idő alatt válaszolhat.

Tápegységek

Ezen a héten a számítógép energiaellátójáról, a tápegységekről gyűjtjük össze a leghasznosabb tudnivalókat: milyen típusúak léteznek ma, s melyiket használják közülük a legnagyobb arányban?

Nem véletlen azonban, hogy ma mégsem ezeket a tápegységeket használjuk a számítógépekben: az 50 hertz-es hálózati feszültség átalakításához nagy és nehéz transzformátorokra van szükség, s ez megengedhetetlen a már amúgy is túlszűfolt PC-kben. De ha a mérettől eltekintünk is, azt nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy az ilyen alacsony frekvenciás transzformálás, illetve a disszipatív szabályozás nagyon kis hatásfokú: az alacsony feszültségű analóg tápegységek energiavesztése 60 százalék körüli érték: ez az energiahányad mind hővé alakul a folyamatban. Ez több száz elmelegetett watt volna a mai PC-kben, vagyis ezek a tápegységek nyilvánvalóan nem használhatók a számítógépes világban.

A kapcsolóüzemű szabályozott tápegységek viszont közvetlenül a hálózati feszültséget egyenirányítják, majd ezt a viszonylag magas egyenfeszültséget magas (20 kilohertz körüli) frekvencián transzformálják. A kimeneti feszültség a transzformátor szekunder tekercsének egyenirányításával áll elő. A magasfrekvenciás transzformálásnak fontos jó tulajdonsága, hogy nagyon kicsik lehetnek a transzformátorok, a tápegység tehát sokkal kisebb és könnyebb lehet az analóg egységekénél.

A rendszert az teszi bonyolulttá, hogy az egyetlen szabályozási pont, amely nem rontja a hatásfokot, a magas egyenfeszültséget szaggató áramkör. A tápegység a kapcsolótranszistorok kapcsolásának kitöltési tényezőjét változtatva tartja állandó értéken a kimeneti feszültséget – vagyis aszerint változtatja az impulzusok szélességét, hogy csökkenteni vagy növelni kell-e a kimeneti feszültséget. Mivel a szabályozás impulzusos és a feszültségváltozások követéséhez több impulzusnyi időre van szükség, azért a szabályozási folyamat jóval lassúbb, mint az analóg

disszipatív rendszerű tápegységben. S mert a kitöltési tényezőket nem lehet tökéletes pontossággal beállítani, a stabilitási paraméterek is rosszabbak az analóg tápegységek stabilitási jellemzőinél: a kapcsolóüzemű tápegységek körében 30-80 millivolts pontatlanság teljesen elfogadott érték, és a válaszidők jellemző nagysága is 2-3 ezredmásodpercnyi.

A kapcsolóüzeműek az is baja, hogy a ki-be kapcsolgatás nagyfrekvenciás zavarokat kelt, és ezek a zavarok könnyen kisugárzódhatnak más áramkörökbe is, például az alaplap hangkártyába: az pedig folyamatosan jellegzetes sípoló-karistoló magas hangot hallat emiatt.

Mindent összevetve, mégis elvitathatatlan a kapcsolóüzemű tápegységek előnye: könnyebbek, kisebbek, alacsonyabb hőmérsékleten működnek, és lényegesen jobb a hatásfokuk (60-80 százalék), mint az analóg tápegységeké (40 százalék).

AT VAGY ATX?

Az ATX abban különbözik leginkább az AT-felülettől, hogy 3,3 voltos feszültséget is ad, vagyis a kisebb feszültségre tervezett processzorok és sinek is kiszolgálhatók vele (a korábbi, AT-s tápegységek csak 12 voltot és 5 voltot adtak).

A második legnagyobb különbség az közöttük, hogy az ATX-es tápegységek kommunikálnak az alaplappal; a gép tehát nem úgy indul, hogy egyszer csak megjön a tápfeszültség, és kezdődhet az indulási rutin, hanem a felhasználó szól az alaplapnak, hogy az szólna a tápnak: be kell kapcsolni. Ez annyit tesz, hogy az alaplap testet kapcsol a 14-es lábba. Ezután a tápegység igen rövid idő múlva visszaszól az alaplapnak (8-as láb), hogy az összes feszültségérték a tűrési határon belül van, következhet az indulási rutin. Ennek a megoldásnak van létjogosultsága, mert így nem kell annyira óvni a rendszer indulását feszültséghibáktól: a tápegységnek van ideje feltölteni a pufferkondenzátorokat.

GYAKORLAT: ATX-TEST

Az ATX-es tápegységek tehát úgy kapcsolnak be, hogy az alaplap „figyelmezteti” őket az indulásra; vagyis nem elég csak csatlakoztatni őket a hálózathoz – mint az AT-s tápegységeket –, az induláshoz még 2 lábat is össze kell kötni. A bekapcsoló 14-es vezeték sokszor zöld színű, de erre mégsem lehet biztosan számítani, mert a gyártók legalább háromféle színjelölést használnak. Marad a számolás: ha tehát megvan a tizennégyes, keressünk egy földet (az mindig fekete), s egy egyszerű vezetékdarabbal érintsük össze őket. Ilyenkor elindul a táp, s le lehet mérni, hogy helyes-e a feszültségértékek.

HORVÁTH ÁDÁM



ATX-tápegységek lábkiosztása

Láb	Funkció	Színkód #1	Színkód #2	Színkód #3
1	+3.3V	narancia	barma	narancia
2	-3.3V	narancs	barma	narancs
3	GND	fekete	fekete	fekete
4	+5V	piros	piros	piros
5	GND	fekete	fekete	fekete
6	+5V	piros	piros	piros
7	GND	fekete	fekete	fekete
8	PW-OK	szürke	narancs	zöld
9	+5VSB	lila	lila	lila
10	+12V	sárga	sárga	sárga
11	+3.3V	narancia	barma	narancia
12	-12V	kék	kék	kék
13	GND	fekete	fekete	fekete
14	PS-ON	zöld	szürke	barma
15	GND	fekete	fekete	fekete
16	GND	fekete	fekete	fekete
17	GND	fekete	fekete	fekete
18	-5V	fehér	fehér	fehér
19	+5V	piros	piros	piros
20	+5V	piros	piros	piros

Város intelligensen

**Egy kicsi cég,
az Int-air.net 2003-ban
egy Magyarországon még
példa nélkül álló nagy
feladatba vágta a fejszéjét**

A frissen alapított cég vezetői londoni, párizsi példák láttán úgy határoztak, hogy Győrben is van helye a vezeték nélküli technológiára épülő, a város vezetését, működtetését megkönnyítő rendszernek. A győri önkormányzat partnernek tekintette a cég-alapító vállalkozókat, ennek jóvoltából

együttgondolkodás lett: a szakemberek azon kezdtek töprengeni, hogy hogyan lehetne továbbfejleszteni a már meglévő rendszereket, milyen új technológiákkal lehetne újabb feladatokat ellátni.

Az akkor született „tervám” az Intel új, WiMax-technológiájára alapult: talán Győr lehet az első európai város, ahol WiMax-rendszert telepítenek, s nagy területet fednek le vele. A tervezés közben azonban a jogi szabályozás elháríthatatlan akadályokat gördített a megvalósítás elé. Emiatt a terveket alaposan át kellett dolgozni, s az új technológia helyett a korábbi, a már bevált WiFi-t kellett alkalmazni.

Az intelligens város terve ezzel – sok akadályt legyőzve – végre kivitelezhető

gáztatás megindítása után Budapestre látogatott John E. Davies, az Intel alelnöke, és az Int-air.net vezetőivel meg a győri önkormányzat képviselőivel közösen áttekintette a projekt terveit. A bemutatott „baráti” megegyezés követte: az Intel partnerként fog együttműködni az intelligens város megteremtésében. A siker híre villámgyorsan elterjedt a szakmában: a különböző kisebb-nagyobb vállalatok, cégek képviselői egymásnak adták a kilincset.

Tavaly év végére már odáig jutott a projekt, hogy próbaüzemet is lehetett tartani néhány területen. Egy januári sajtótájékoztatón már be lehetett mutatni az autóbuszok irányítási rendszerét, illetve a térfigyelő rendszer első változatát. A köztéri internetszolgáltatás még bővült is: a megfelelő vezeték nélküli eszközökkel ma már 14 elérési ponton át lehet az internetre csatlakozni.

A pilot projektek sikeresen lezárultak, s ma két fő irányban folytatódik a fejlesztés. A technikai, eszköz- és szoftverfejlesztés mellett nagy feladat a projekt jogi hátterének megteremtése is. A résztvevőket összefogó együttműködési megállapodás és a szükséges pénzügyi háttér megteremtése sem éppen könnyű feladat.

A technikai fejlesztések és a megfelelő alkalmazások fejlesztése is jól halad. Nagy segítség, hogy igen sok ötletet, tapasztalatot lehet átvenni a hasonló célú európai projektekből. Brandhuber András, az Int-air.net ügyvezetője szerint a legjobban bevált eljárások, módszerek megismerésével, átvételével sokat lehet lendíteni a győri fejlesztésen. Egy németországi projektből kapták például azt az ötletet, hogy a 14 működő hotspot portáljai ne legyen egyformák: feljelenkezés után az adott területre, városrésze vonatkozó információk, térképrészletek jelennek meg a felhasználó előtt. A turisták, látogatók tehát a „személyre szabott” weboldalon keresztül tájékozódhat-



Brandhuber András ügyvezető

nak a környék nevezetességeiről, szolgáltatásairól.

Az internetelés ma még ingyenes, de a tervek szerint már csak egy ideig: azután az üzemeltetők áttérnek a már máshol is bevált, előfizetésen alapuló rendszerre.

A fejlesztők nem feledkeztek meg a WiMax-technológiáról, de magyarországi bevezetésével kapcsolatban még sok kérdést kell tisztázni ahhoz, hogy a nagyobb sávzsélesség szélesebb területen is elérhető legyen. Például a magyar kormányzat néhány éve eladta hat szolgáltatónak a WiMax-technológia által használt 3,5 gigahertz-es frekvenciát. Kérdés tehát, hogy lehet-e majd használni WiMax-rendszert.

Pedig a győri példa valóban egyedülálló lehet, s a tervek szerint a technológiát, az alkalmazásokat, a rendszert más városokban is lehetne használni.

TRAUTMANN BALÁZS



2003 októberében már sajtótájékoztatót jelenthettek be, hogy megindul a bárki által ingyenesen használható köztéri internetszolgáltatás.

Az Int-air.net cég nagy kockázatot vállalt: a megegyezés szerint a forró pontokat (hotspotokat) a maga erejéből építette ki a város területén. A szolgáltatásért, illetve a városi rendezvények területére kiterjedő WiFi szolgáltatásért térítést kapott a városi költségvetésből – 2004-ben bruttó 6 millió forintot.

2004 tavaszára nyilvánvalóvá vált, hogy a tökehiány útját állhatja a négy magánszemély által alapított cég továbbfejlődésének. Ezért a már meglévő régi kapcsolatra támaszkodva a négyek új tulajdonosként bevonták a Szintézis Rt-t. Az új tulajdonos kapcsolatai révén az Intel Magyarországgal megkereste az Int-air.net-et. Egy külföldi WiFi konferenciára készülve Gacsal József, az Intel üzletfejlesztési igazgatója, hazai és európai példákat gyűjtött, így került a kezébe egy, a győri rendszerről szóló cikk a *Kisalföld* egyik számában. A konferenciáról visszatérve az üzletfejlesztési igazgató néhány napon belül Győrbe utazott. A találkozásból

vé vált. A program négy nagy területet ölel fel: a közlekedést, a közbiztonságot, a turizmust és a városi cégek működését segítő rendszert.

Az Int-air.net vezetői a felvázolt tervekkel ismét megkeresték az önkormányzatot, s az ígent mondták. Ezután szervezetekkel, cégekkel vették fel a kapcsolatot, például a Kisalföld Volánmal és a rendőrséggel is. A városháza rendezett egy kibővített informatikai bizottsági ülést, s arra az érintettek kivételével az Intel képviselője is hivatalos volt. Az ülésen már meglévő projektekről tájékoztatták az önkormányzati bizottság tagjait – főleg a londoni, westminsteri példáról.

Vegyes volt a fogadtatás: egyik-másik cég azonnal „ráharapott”, mások inkább távolságtartók voltak. Lassacskán mégis körvonalazódott az intelligens városprojekt első terve, kialakult a résztvevők köre, a megvalósításhoz szükséges technológia és kirajzolódott a projekt költségvetésének főbb vonalai is.

A projekt szélesebb körben vált ismertté, mint azt eredetileg várni lehetett – és az Intel is felfigyelt rá: 2005 októberében, egy évvel a köztéri internetszol-

KLIKK Ha többet akar tudni
www.gyor.hu
www.int-air.net

Állást keres?
Wapoljon ránk!

Legfrissebb álláshirdetéseink már wapon is elérhetők
a.wap.jobuniverse.hu weboldalon

FÓKUSZ, a hét témája

Outsourcing – másképp

Az informatika egyik ismert és széles körben alkalmazott megoldása a forráskihelyezés

Az informatika azonban csak egy az azok közül a területek közül, amelyekben megvalósítható a forráskihelyezés, a kiszervezés. A piaci vélemények szerint a sikeres informatikai forráskihelyezések teremthetik meg azt a bizalmi ala-

pot, amelyre építve a cégek, vállalatok, intézmények más tevékenységeiket is kiadják külső szolgáltatóknak. Az ügyviteli outsourcing mellett a pénzügy/számvitel és a humánügyvitel területe is egyre több figyelmet kap a cégvezetők részéről.

Nem könnyű azonban a döntés: értékes anyagokról, a vállalati adatvagyon idegen kezekbe helyezéséről van szó. Nem is túl gyakori az ilyen projekt, mivel bizonyos területeken például a jogszabályok is korlátozzák, illetve lehetetlenné teszik a valódi ügyviteli forráskihelyezést.

A megoldásnak pedig számos előnye

lehet abban az esetben, ha átgondoltan, előzetes felmérés és tervezés után döntenek a cégek ügyvitelük részleges vagy teljes kihelyezéséről. Az előnyök persze elsősorban a költségek felől közelíthetők meg legjobban: leginkább a kisebb cégeknek lehet vonzó az ügyvitel, mint bérbe vehető szolgáltatás. Ezzel a folyamatosan igénybe vett szolgáltatással akár nagyobb, egyszerre jelentkező kiadást, informatikai fejlesztést is kiválthatnak. Nemcsak a hardver- és szoftverelemekről van szó, hanem a megfelelő szakértelemmel bíró munkatársak megfizetéséről is, s

ez a házon belüli ügyviteli rendszer alkalmazásakor újabb költség a cégnek.

Nem véletlen az sem, hogy szakértők szerint az elektronikus kormányzat egyik fontos és költséghatékony eleme lehet az ügyviteli rendszerek és az adatbázisok forráskihelyezése. Egy jól átgondolt, bevezetett és működtetett outsourcing-megoldással az alapvetően mindig szűkös költségvetésű, sok egyéb fejlesztési és működési teherrel rendelkező állami szervek, intézmények, vagy akár egész kistérségek nagymértékben csökkenthetik kiadásait.

Féltett kincsek átadása

Még csak mérsékelten érett a magyar piac az informatikai outsourcingra. Hiába az optimista előrejelzések, a tapasztalatok azt mutatják, hogy az outsourcing ügyféloldali elfogadottsága még nagyon alacsony.

Hazánkban jellemző, hogy teljes outsourcing csak a nagyobb cégeknél fordul elő – mondta Major Gábor, az Oracle alkalmazás üzletágának vezetője. Ezzel kapcsolatban a piaci visszajelzések vegyesek.

Egy kihelyezést hosszú, bonyolult szerződési folyamat előz meg. Ezután a szolgáltatók többsége pontról pontra igyekszik a szerződésben foglaltakat betartani, míg az ügyfelek általában utólag jönnek rá, hogy elfelejtettek bizonyos dolgokat, és új igényeket támasztanak.

Ezeket azonban általában már csak extra áron kaphatják meg.

Major Gábor szerint ennek ellenére érdemes outsourcingban gondolkodni. Nem olcsóbb ugyan, mint cégen belül tartani az üzemeltetést, de magasabb szolgáltatási szintet lehet vele elérni, s ezáltal növelhető a hatékonyság. Nem közvetlenül ugyan, de megtérül a beruházás.

Szolgáltatói oldalról már kevésbé gazdaságos az outsourcing, mivel a magyar piac résztvevőiből hiányzik a kompromisszumkészség.

Mindenki teljesen egyedi megoldást akar. Major Gábor hasonlatával élve „mindenki úri szobával akar magának ruhát készíttetni”.

A szakember szerint ameddig ez a

kompromisszumkészség nem alakul ki, addig csak a hardver- és a hálózati infrastruktúra szintjén lehet költséghatékonyt elérni, az üzleti alkalmazások terén kevésbé.

További probléma, hogy hiányzik a bizalom, vagyis mindenki félti az adatait (senki sem helyezi őket szívesen házon kívülre). Major Gábor szerint szükség van a piac oktatására, amely elősegítené a bizalom kialakulását, és ebben a sajtónak is nagy szerepe van.

A középállalati piacon kevés példát látni kihelyezésre, csak néhány ERP-rendszerrel lehet találkozni, de ez sem mondható klasszikus outsourcingnak. Nem arról van szó ugyanis, hogy a vállalatok egy külön e célra fenntartott szerverparkban helyezik el rendszerüket, és

havidíjat fizetnek az üzemeltetésükért. Hazánkban az a bevett gyakorlat, hogy a vállalatok saját maguk szerzik be rendszereiket, amelyeket külsős cégekkel, de házon belül üzemeltetnek.

Az Oracle-nek van egy on demand szolgáltatása, ezt azonban Magyarországon az előbbi okok miatt még nem vezette be. Lényege, hogy az ügyfél egy állandó havidíjat fizet, amelyért cserébe az Oracle saját szerverparkjában üzemelteti ERP-rendszerét.

Hazánkban az Oracle partnereinek keresztül ad ilyen jellegű szolgáltatásokat, az ő közreműködésükkel kínálja alternatívaként az outsourcingot. Ilyen például az Integris Rendszerház Rt., amelynek ez a fő tevékenysége.

KLIKK Ha többet akar tudni
www.oracle.hu
www.integrishu

Néhány éves hátrány

Évente 1-2 nagyobb projekt és néhány tucat kkv-méretű cég megbízása a jellemző a magyarországi forráskihelyezések piacán – mondta Mezei Ferenc, a HP Magyarország képviselője.

A cégek általában 2-3 év késéssel követik a világgazdasági trendeket, a nemzetközi megállapodásoknak pedig nagy hatásuk van a hazai piaci részesedésekre.

Egy bevezetés során a költséghatékonyság az egyik legfontosabb terület. A hazai nagyvállalatok egy része már munkaerő-kölcsönzés, tevékenységek kihelyezésével oldja meg informatikai feladatainak egy részét vagy akár egészét

is. A saját informatikai személyzettel rendelkező, organikusán fejlődő vállalatoknál nem ritka a húsz százalék feletti megtakarítás sem. Mindemellett fontos tudni, hogy már nem feltétlenül a közvetlen költségmegtakarítás a kiszervezések fő mozgatórugója.

Elmondható azonban az is – tette hozzá Mezei Ferenc –, hogy az elmúlt évben nőtt a magyarországi cégek aktivitása. A felhasználói oldalról egyre nagyobb az igény a jól mérhető, magas minőségű, megfizethető informatikai szolgáltatások iránt. A forráskihelyezést a tapasztalatok szerint a pénzintézetek, a közműszolgáltatók és az FMCG-területen működő cégek választják gyakrabban. Az államigazgatás területén az alacsony bérek és a vissza nem igényelhető áfa komoly visszatartó erő. A hazai telekommunikációs cégek alaptervezésnek tekintik az informatikát, így nem jellemző, hogy kiszerveznék ezt a tevékenységet.

A közeljövőre nézve Mezei Ferenc megjegyezte, hogy mind a nemzetközi, mind a hazai piac dinamikusan növekszik. Magyarország továbbra is kedvelt kiszervezési célpont, relatív olcsó és jól képzett munkaerőjével, kedvező gazdasági környezetével.

A kedvező piaci trendeket kihasználva a HP a következő esztendőben húsz százalékos növekedést, az asztali számítógépek felügyeletének területén meglévő piacvezető pozíciójának továbbbi erősítését, a menedzselte nyomtatási és adatkezelési szolgáltatások területén pedig piaci eredményének javítását tűzte ki célul.

Mezei Ferenc elmondta: komoly szerepet szánunk a kvázi szabványként funkcionáló ITIL/ITSM (ez utóbbi az ITIL HP-s implementációja) alapú szolgáltatás-menedzsmentnek és az ezt támogató OpenView alapú termékeknek.

KLIKK Ha többet akar tudni
www.hp.hu

SAP kívül-belül a HostLogicnál

A HostLogic Kft. az elmúlt 5 évben több mint 40 SAP outsourcing-projektet valósított meg. Ezek leg-többjét hazánban, illetve a Magyarországon is működő cégek leányvállalatainál – több mint 10 országban. A HostLogic SAP outsourcing-szolgáltatásait igénybe vevő vállalatok között kisméretű cégek és nagy, európai multinacionális vállalatok, illetve azok leányvállalatai egyaránt megtalálhatók a termelés, a kereskedelem és a szolgáltatások szegmensében.

TUDATOSABB INFORMÁCIÓGAZDÁLKODÁS

Az outsourcing jellegű informatikai szolgáltatásokra ma már nagy igény mutatkozik Magyarországon is – mondja Molnár Attila, a HostLogic Kft. üzletág-vezetője. – Ez egyrészt a mind tudatosabbá váló információgazdálkodásának köszönhető, amelynek során a vállalatok pontosan szeretnék felmérni az informatikára fordított kiadásait. Másrészt megfigyelhető, hogy a kisebb méretű vállalkozások gyakran a nagyobb vállalatokra szabott, így magasabb árú és üzemeltetési igényű ERP-rendszereket vásárolják. Jóllehet az ilyen informatikai rendszerek – különösen az ERP-rendszerek – üzemeltetéséhez nem rendelkezik megfelelő szakmai felkészültségű humán erőforrással, se elfogadható működési biztonságot adó infrastruktúrával, gondolkodnak itt a központi hardverkönyvetre, a mentési stratégiára, az adatközpont-szolgáltatásra vagy az informatikai katasztrófakezelésre. Ezek a tapasztalatok és megfontolások vezetnek oda, hogy a vállalatok az alacsonyabb összköltséget (TCO) és jóval magasabb szolgáltatási szintet jelentő outsourcing-szolgáltatások felé fordulnak.

A MÉRET NEM SZÁMÍT

A HostLogic szerint ez a trend mind-egyik vállalati méretben megfigyelhető. A nagyvállalatok komoly informatikai költségmegtakarítási projekteket indítanak, miközben egyre komplexebb és hatékonyabb megoldásokat várnak el. Ebben a működési környezetben a belső erőforrásokra támaszkodva csak gyengébb hatékonysággal üzemeltethető informatikai

elemeket célszerű kihelyezett szolgáltatásokkal felváltani.

– Erre jó példa az ERP-rendszerek üzleti, alkalmazásoldali felhasználói támogatása – mondja Molnár Attila –, amelyben érdemes magas hozzáadott értéket képviselő tanácsadók tudására támaszkodni. Az ilyen szakemberek cégen belüli alkalmazása azonban óriási költségekkel járhat. Hasonló a helyzet az ERP-rendszereket kiszolgáló infrastruktúra üzemeltetésével is. Egy átlagos szolgáltatási szintű hardverkönyvet beszerzéséhez és üzemeltetéséhez képest egy erre a területre specializált adatközpont-szolgáltató mindezt töredék költségen, például havi díjért kínálja, professzionális szolgálta-



A szakértelem itt is nélkülözhetetlen

tási szinten (például 99 százalékos rendelkezésre állással) és nem utolsósorban mérhető, számon kérhető formában.

A magyar kis- és középvállalatok gazdasági hatékonyságra való törekvése – a HostLogic több mint 15 éves ERP-tanácsadási tapasztalata szerint – egyáltalán nem marad el a nagyvállalatokétól. Egyre gyakrabban döntenek valódi üzleti integráltságot adó ERP-rendszerek bevezetése mellett, így az említettekhez hasonló problémákkal szembesülnek.



Nem csak a hardver teszi a sikeres forráskihelyezést

– Eltérés abban nyilvánul meg, hogy a kis- és középvállalatok többnyire nem a kevésbé hatékony üzemeltetésű informatikai erőforrásaik közül választanak, mint ezt a nagyvállalatok teszik, hanem szembe kell nézniük ezeknek az erőforrásoknak teljes hiányával – mondja Molnár Attila. – Felismerve ezt a hiányt, a legtöbb kis- és középvállalat elfogadható árú külső szolgáltatások után néz. Így a HostLogic Kft. ügyfelei körében is egyre többen jutnak el oda, hogy a teljes üzemeltetés, vagyis az alkalmazásszolgáltatás (ASP) modelljét válasszák.

OUTSOURCING A KÖZSFÉRÁNK

Mindez tökéletesen alkalmazható az államigazgatás ERP-felhasználói szokásaira és lehetőségeire is: a több információ és a nagyobb hatékonyság iránti igény az alulbiztosított infrastruktúrával párhuzamosan van jelen. Az outsourcing modellek vonzerejét tovább növelheti az a körülmény, hogy a közsféra szereplői és a közbeszerzés hatálya alá tartozó intézmények konszolidált adat- és információ-áramoltatásra kötelezettek. A „központi szolgáltató” elve így egyre inkább a stratégiai elképzelések alapja ebben a szférában. Erre az igényre válaszolva az SAP és a HostLogic olyan üzleti és informatikai csomagokat kínál, többek között a felsőoktatási intézmények és az önkormányzatok számára, amelyek kedvező finanszírozási feltételekkel teljes körű in-

tezménygazdálkodási tevékenységet tesznek lehetővé hosting, alkalmazásszolgáltatás formájában.

KELLEMES MEGLEPETÉS

Molnár Attila tapasztalatai szerint a versenyszféra és az államigazgatás döntéshozói ismerik az outsourcing lehetőségeit. Legtöbbször azonban technikai infrastruktúráként aposztrofálják, amelynél ma már sokkal komplexebb és költséghatékonyabb konstrukciók is léteznek. Még mindig kellemes meglepetést okoz az ügyfeleknek, hogy outsourcing címszó alatt – különösen az ERP-rendszerek vonatkozásában – milyen sok alternatíva közül választhatnak.

– Számos szoftverszállító és tanácsadó cég, különösen az ERP-rendszerek kapcsán, szemrebbenés nélkül tesz ajánlatot hosting, alkalmazásszolgáltatási tevékenységre is, bár erre, a folyamatok és az infrastruktúra vonatkozásában, nincs megbízható módon felkészülve a szervezet – mondja Molnár Attila. – Ez devalválja a vállalatok körében. Epp ezért az SAP külön programot indított a 90-es évek végén az outsourcing szolgáltatásokra szakosodott cégek számára.

KLICK Ha többet akar tudni

www.sap.hu
www.hostlogic.hu

Humáninformatika és outsourcing

Sok érvt és ellenérvt hallhattunk már az outsourcing megoldásokkal kapcsolatban. A bérszámfejtés területén az outsourcing kiemelkedően sikeres üzleti modellnek bizonyult. Ennek oka, hogy a humáninformatika hagyományosan olyan részpiac hazánkban, amelyen a magyar szolgáltatók előnyt élvezhetnek, jól felkészültek a speciális

jogszabályi környezet és a gyakori változások kezelésére. „A szolgáltató kiválasztásakor azonban – nyilatkozta Angyal Gábor, a NEXON kereskedelmi igazgatója – nemcsak a szolgáltatások színvonalát és árát kell összehasonlítani, hanem feltétlenül figyelembe kell venni az ajánlatban szereplő szoftverek funkcionalitását, a háttérben húzódó infrastruktúrát, a

leendő szolgáltatók erőforrásait és a tevékenységükért vállalt garanciát.” A bérszámfejtés bérmunkában való elvégzése a NEXON szakterületének számít. A vállalat több mint 60 000 magyarországi munkavállaló bérét számfejt a nexON-SOURCE megoldás keretei között, például a Flextronics is közéjük tartozik.

– Mi a kiszervezések révén nagyon

nagy energiákat tudunk átirányítani olyan egyéb személyügyi tevékenységekre, amelyeket stratégiailag fontosabbnak tartunk a bérszámfejtésnél. Így az outsourcing a költséghatékonyabb megoldás mellett hosszú távú stratégiai előnyökkel is jár – tette hozzá Papp Péter, a 10 ezer alkalmazottat foglalkoztató Flextronics humán erőforrás-vezetője.

Hagyományok nélkül

Általában adatbázisokat csak ügyviteli rendszerek kapcsán szokás kihelyezni, de Magyarországon még nem alakult ki az outsourcing hagyománya, így az ügyviteli rendszerek kihelyezése sem túl elterjedt – nyilatkozta lapunknak **Göndör László**, a Synergion SAP üzletágának vezetője.

Az ügyviteli rendszerek kihelyezése szerverparkba sem túl gyakori. Ilyen helyeken általában internetes áruházak szokták elhelyezni webszervereiket. Ez viszont nem klasszikus, inkább fizikai outsourcing, mivel itt a szolgáltató csak a technikai háttérrel, illetve a kommunikációt adja, az alkalmazást az ügyfélnek kell elkészítenie, illetve neki kell annak adatbázisát távolról frissítenie. A bérszámfejtés vagy a könyvelés kihelyezése már egy teljesen bevált dolog, de itt folyamat-outsourcingól van szó, tehát nem a rendszer kihelyezéséről, így ez sem mondható klasszikus informatikai outsourcingnak – mondta **Kovács Attila**, a SAO-Synergion Kft. ügyvezetője.

A törvény ügyviteli rendszerek kihelyezését pénzügyi, biztosítási területen nem engedi, mivel az ügyfeladatokhoz külső cég nem férhet hozzá. Ezek a területe-

ken csak az infrastruktúra üzemeltetését szokták kihelyezni. Ugyanez elmondható az államigazgatási területekről is.

Outsourcing leginkább az ipar és a szolgáltatások területén jellemző, de itt sem minden vállalatípusnál. A nagy multinacionális cégek és leányvállalataik általában a saját útjukon járnak; gyakori, hogy a központi vállalatirányítási rendszerük (adatbázisuk) az anyavállalat központjában van, az itteni leányvállalatok pedig csak hálózaton keresztül kapcsolódnak hozzá.

A magyar nagyvállalatok esetében elvileg szóba jöhetne az outsourcing, de ők még csak most vannak az expanzió időszakában, mostanában terjeszkednek (például külföldre). Éppen ezért minden erőforrásukkal a terjeszkedésre koncentrálnak. A terjeszkedés persze előbb utóbb fel fogja vetni az outsourcing kérdést is, mivel nagy távolságokban működő üzlet esetén erre szükség van.

Az igazi potenciál valahol a közép- és nagyvállalatok felső rétegétől lefele helyezkedik el. Ebben a rétegben viszont a „megéri-e az outsourcing?” kérdés játszik nagy szerepet. A cégek többsége túl drágának találja a megvalósítását, de ez csak azért

van, mert a legtöbbjük rövid távú megtérülést szeretne; ez azonban az outsourcingnál nem működik. Az outsourcing az IT-költségeket hosszú távon mindenképpen csökkenti. A magyar vállalatok viszont inkább a rövid távú költségeket tartják szem előtt. Göndör László szerint az olyan szolgáltatóknak, mint a Synergion, feladatuk, hogy változtassanak ezen a hozzáálláson.

Az ügyviteli rendszerek outsourcing-jához való készség nagyban függ attól, hogy az miként illeszkedik bele a vállalati folyamatokba. Az outsourcinggal tulajdonképpen a cég egy külső vállalkozást is bekapcsol a folyamataiba, ezután ettől függ az eszközbiztonság és a rendelkezésre állás. Ezzel kapcsolatban sok cégnek vannak fenntartásai, s ez még gátat szab az outsourcing elterjedésének.

További akadály, hogy a magyar cégek nagy része azt gondolja, a világ egyetlen működő folyamata az, amelyet ők kitaláltak. Többségük csak olyan rendszert tud elképzelni, amely neki van kitalálva, és ez azt jelenti, hogy minden egyes ügyfelet egyedivé kell tenni. Szintén hazánkra jellemző probléma, hogy még nem elég stabil a gazdaság. Nemzetközi szín-

ten a vállalkozások jó része stabil, míg nálunk a cégek fele évente többször is átalakul.

Van még egy fontos befolyásoló pont, mégpedig a konkurencia. Ez lehet ösztönző és gátló erő is: ha egy cég azt látja, hogy a versenytársa bevezet egy ilyen rendszert, akkor általában követi példáját, hogy lépést tudjon vele tartani. De arra mindenképpen nagyon figyelnek, hogy ne ugyanahhoz a szolgáltatóhoz kerüljön rendszerük, mert így hiedelmek szerint jobban fennáll az adatlopás kockázata. A Synergion-alkalmazás outsourcing megközelítése nem tömegszolgáltatás. A cég ügyfeleinek testreszabott rendszereket vezet be, és amennyiben erre igény van, vállalja ezek házon belüli üzemeltetését, de üzemeltetheti saját géptermben is. Az utóbbi nem túl gyakori, csak akkor van rá szükség, ha az ügyfél nem akarja kiépíteni a rendszerhez elengedhetetlen infrastruktúrát.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: TRAUTMANN BALÁZS – KIS ENDRE

KLIKK Ha többet akar tudni
www.synergion.hu



Business flexibility

A valódi sebesség a többiek előtt jár.

Mondanunk sem kell, hogy a gyorsan haladók leelőzik a lassúakat. A mai piaci viszonyok között néhány százalékpont is óriási különbséget jelenthet.

Ezért alapvető fontosságú a nagysebességű technológia. Mi olyan hálózati informatikai és telekommunikációs megoldásokat kínálunk, amelyek lehetővé teszik, hogy ügyfeleink rugalmasabban alkalmazkodjanak a piaci követelményekhez. ICT megoldásokat kínálunk, amelyek felgyorsítják az üzletmenetet. ICT megoldások a T-Systems-től.

www.t-systems.co.hu

T-Systems

INFORMÁCIÓ és társadalom

Szigorúbban veszik

Az Egyesült Államokban várhatóan emelkedni fog a H-1B vízumokkal kapcsolatos vizsgálatok száma. Ezzel a vízummal juthatnak technológiai állásokhoz a külföldiek Amerikában; a kérvény illetékköteles. Az eddigi panaszok többsége olyan külföldiektől érkezett, akik alacsonyabb bért kaptak, mint amennyiben előzőleg megállapodtak. Eddig nem volt túl sok vizsgálat, de márciustól megemelkedett az illeték összege, így a szűrőpróbaszerű ellenőrzésekre is több pénz jut.

(Computerworld US)

Játékos kedvű Bono



Egyre-másra jönnek az ajánlatok az Eidos játéktejlesztő cégére. Először az Elevation Partners amerikai befektetői csoport tett 71 millió fontos ajánlatot a Lara Croft figuráját megalkotó brit cégére; Bono, a U2 énekes is az Elevation tagja. Másnap egy hazai fejlesztő, az SCI Entertainment (ővék a Carmageddon) megemelte a tétet, 76 millió fontra. Ha az Eidos elfogadja az utóbbi ajánlatot, az SCI lesz a legnagyobb brit játéktejlesztő cég.

(Financial Times)

Lopott licenck

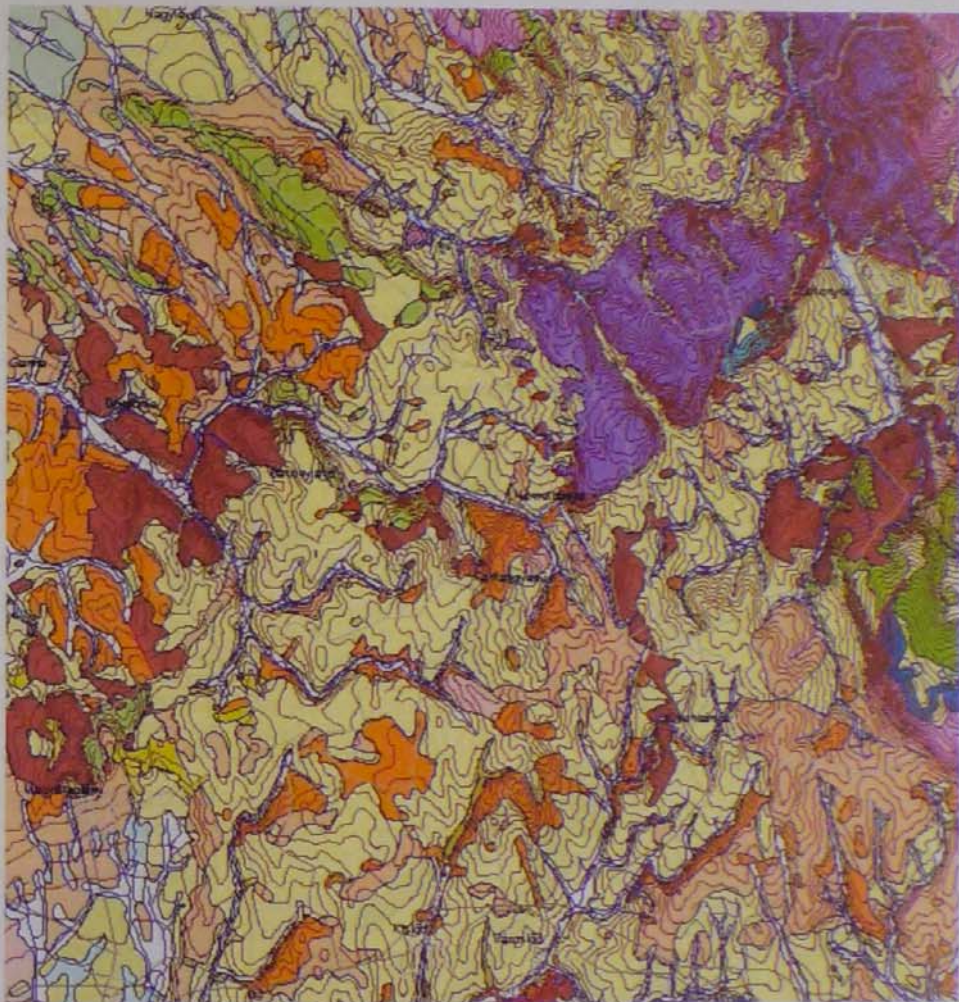
Romániában a kalózszoftverek aránya még mindig magasabb, mint a környező országokban – állapította meg a Business Software Alliance (BSA). Adataik szerint 2003-ban a magán-személyek és cégek által használt számítógépes programok 73 százaléka illegális volt. Aurel Netin, a távközlési és információs technológiai minisztérium államtitkára szerint a kalózkodás komoly bevételkiesést okoz az ország költségvetésének, a számítástechnikai szektornak, de munkahely-teremtés szempontjából is negatív hatása van. (Szabadság)

Járműkövetés, irányítás



A Budapesti Közlekedési Részvénytársaság (BKV) lecseréli a legforgalmasabb buszjáratok felügyeleti és irányítási rendszerének elavult központi berendezéseit. A közbeszerzési eljárás nyertese a KFKI Csoport; a beruházással december 12-re kell elkészülnie.

A BKV automatikus vonali megfigyelő (AVM) rendszerét még 1994-ben építették ki, hogy a BKV egy központból irányíthasson: innen figyelték a legzsúfoltabb buszjáratok mozgását, innen lehetett balesetnél beavatkozni, a járatok feltorlódását megakadályozni, helyettesítő buszokról gondoskodni, szükség esetén a vezetővel beszélni, az utasokat a fedélzeti rádión keresztül tájékoztatni. Mivel abban az időben Magyarország még nem csatlakozhatott a GPS műholdas navigációs rendszerhez, ezért egy olasz cég a járatok útvonalán több helyre telepített napelemes rádiós jeladót és a buszokba szerelt intelligens rádióberendezésekkel oldotta meg a járművek folyamatos követését. A berendezés a BKV 618 buszán (minden másodikon) működik. A jeladó berendezések és a rádiós rendszer még jól működik, azonban a rádiójeleket feldolgozó központi informatikai berendezések mára annyira előregedtek, hogy már csak legfeljebb egy-két évig működtethetők. A szoftverek a 2000-es évszámváltás problémáját sem tudták megoldani, ezért az 1970-es évekre vannak visszadatálva. Nehezíti a helyzetet, hogy a fejlesztéseket a régi eszközök zavartalan működése mellett kell lebonyolítani, továbbá a nyári időszakban plusz száz autóbust is ennek a rendszernek kell irányítania a HÉV- és metrópótlások miatt. Korszerű szervereket kell beállítani, amelyekkel meg kell oldani az eredeti rádiós vezérlőegység irányítását, továbbá a digitális hangrögzítőt is le kell cserélni. A szoftveroldalon a vezető szálítók kipróbált eszközeire alapozzák a megoldást. A szabványos Java-alkalmazás BEA-alkalmazás szerverre és Oracle adatbázis-kezelőre épül.



Térképek bitekben

Mit takar a Digitális Földtani Térkép? Mit jelent a földtani térképezés? Mi köze van a motornak a térinformatikához vagy a köveknek a hulladékgyűjtéshez? (Cikkünk a 28. oldalon)

Térképek bitekben

A Magyar Állami Földtani Intézet (MÁFI), Magyarország legrégebbi, ma is működő tudományos kutatóintézete, 1869-ben létesült Magyar Királyi Földtani Intézet néven. Az intézet hiteles szakértői segítséget ad a különféle környezeti, nyersanyag-kutatási problémák megoldásában, de az ezzel összefüggő államigazgatási és önkormányzati kérdésekben is információval szolgál. Fő feladatai: az ország területének geológiai feltérképezése, alapadatok szolgáltatása a gyakorlati célú kutatás, a tervezés és a döntés-előkészítés számára; gyakorlati célú kutatások, fejlesztések, cél-térképek, földtani modellek készítése; ásványi nyersanyagkészletek értékelése, új nyersanyag-kutatási lehetőségek feltárása, hatástanulmányok készítése, földtani adatbázis fenntartása és fejlesztése, a nemzetgazdaság és az állampolgárok informálása.

A MÁFI-nak alapítása óta egyik legfontosabb alaptevékenysége az ország földtani térképezése, amelynek során időről időre újabb földtani térképek készülnek el és jelennek meg nyomtatásban. A földtani térképezés feladata kettős: egyrészt szintézisbe foglalja az adott területről ke-

letkezett földtani adatokat és kutatási eredményeket, másrészt a földtani felépítést ábrázoló térképek szolgáltatása az alapja a társadalmi igények (vízföldtan, geofizika, talajtan) és más társadalmi igényeket képviselő felhasználók kutatási és egyéb tevékenységének (nyersanyagkutatás, régiófejlesztés).

DIGITÁLIS FÖLDTANI TÉRKÉP

A Digitális Földtani Térkép tulajdonképpen egy folytonos térbeli adatbázis, amely a talaj vékony rétege alatti kőzeteket ábrázolja – tudtuk meg Turczai Gáboról, a MÁFI Informatikai Főosztályának vezetőjétől. A térkép hozzávetőleg 86 darab szelvényre van osztva, s ezek egy része már meglévő térképekből származik, de van olyan is, amely friss felmérés eredménye. Ezeket egymástól függetlenül lehet megtekinteni, felbontásuk 1:100 000.

A digitális földtani térinformatikai adatbázis építésének ötlete körülbelül 6–8 éve fogalmazódott meg, megvalósítása térképező geológusok és informatikusok összehangolt munkájának köszönhető. A legnagyobb feladat a szelvények határainak egyeztetése volt, mivel a különböző részterképek között minden



Megkérdeztük...

Siegler Verát, a Topolizs Kft. vezetőjét, milyen piaci lehetőségei lehetnek itthon egy térinformatika profilú vállalatnak?

A Topolizs Kft. 1991 novemberében alakult, miután a főváros megbízásából elvégeztünk egy térinformatikával kapcsolatos munkát. Ezután kezdtek el a Budapesti digitális alaptérkép megvalósítását. Ebből nőtt ki az a „szoftvervagyon”, amelyre alapozva 1991-ben létrehoztuk az elsősorban térinformatikai fejlesztésekkel foglalkozó céget. A Budapesti Digitális Térképalapra olyan technológiát fejlesztettünk, amellyel geokódolni lehet. Segítségével kezdetben turisztikai objektumokat készítettünk, de úgy gondoltuk, hogy ehhez valamilyen módon útvonalalérést is kell párosítani. Ezt először a tömegközlekedésre alkalmaztuk, azon belül is a BKV-ra. Felvittük adatbázisunkba a teljes tömegközle-

kedési hálózatot – a megállókat, a járatokat és a menetrendet. Később autós útvonalajánló rendszert is készítettünk Budapestre. Ezután döntöttünk térképeink területi kiterjesztése mellett. Ezt az országos közúthálózat megvalósításával kezdtük, majd fokozatosan beleépítettük a városokat és településeket. Erre a „térinformatikai motor”-ra többféle alkalmazást lehet építeni – ezt megkönnyíti a moduláris felépítése. Adatbázisunk dinamikus adatokat is tud kezelni; a dinamikus adatbázis a statikusra épül, ebbe lehet a változtatásokat írni, amelyekhez időintervallumot lehet rendelni.

Szeretném felhívni a figyelmet járműflotta-kezelő rendszerünkre, ahol mindez GPS-es figyelemmel is össze van kapcsolva. Ennek segítségével a szállítási cégek valós időben figyelhetik, hogy járműveik a tervezett útvonalon haladnak-e. Amennyiben nem, figyelmeztethetik a sofőrt.

esetben volt valamiféle különbség. További feladat volt a különböző időszakokban született adatok homogénné alakítása, vagyis a teljes adatbázist a mai ismeretek szerinti kondícióra hozni.

A térkép csak a MÁFI intranetjén érhető el az intézmény dolgozói számára, akik saját munkájukhoz használják. Jó példa erre egy új hulladékgyűjtő hely kiválasztása: ha megvan a megfelelő kőzet, amely alkalmas hulladéktárolásra – figyelembe véve a talajszennynevezés mértékét –, akkor a térkép segítségével határolják be a helyszínt. A pontos elhelyezéshez viszont már egy nagyobb felbontású, lokális térképre van szükség. Várhatóan az internetre is felkerül a térkép, de csak jelszóval lesz elérhető elsősorban oktatási intézményeknek és minisztériumoknak.

TÁJÉKOZDÁS AZ ÚTVONALTERV.HU-VAL
Körülbelül 2 évvel ezelőtt kereste meg a Port Computer Rt. a Topolizs Kft-t egy közös oldal létrehozásának ötletével. Miután megegyeztek, a Port munkatársai elkészítették a Topolizs térinformatikai motorjára Magyarország térképének grafikáját. Mivel a *terkepkek.hu* nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket (nem volt túl nyereséges), ezért a Topolizs úgy döntött, hogy motorját a továbbiakban nem használhatja ingyenesen a Port, és inkább egy saját projektbe kezd, saját designnal. Ez lett az *utvonalterv.hu*, amely a teljes országterképet tartalmazza, és ebbe beágyazták az összes hazai település térképét, utca/házszám mélységig.

Az *utvonalterv.hu* látogatói rákereshetnek különböző címekre, s ezeket megjeleníthetik az oldal közepén lévő térképen, amelyre rá is lehet közelíteni. Emellett megkereshetik két tetszőleges

pont között a legideálisabb útvonalat gépkocsival, BKV-járral vagy gyalogosan. Ezekre több alternatívát is kérhet-



nek: például BKV-járat esetén választhatják a leggyorsabb, a legkevesebb átszállást igénylő, illetve legkevesebb gyaloglással járó útvonalat. Továbbá megadhatják a programnak a napot és az időt, mivel az figyelembe veszi a BKV-járatok menetrendjét is – tehát éjjel 11-kor már kevesebb járral számol. Az ideális útvonalat nem csak grafikusan jeleníti meg, hanem azt is leírja, hol, mire kell átszállni, mennyi a várható várakozási idő és mennyi lesz a menetidő.

Az „objektum keresése” funkció használatával pedig a már korábban kiválasztott pont környékén lehet olyan objektumokat keresni, mint például bankok, szórakozóhelyek vagy gyógyszertárak.

A szoftvert 1024x768-as felbontásra és Internet Explorerre optimalizálták, de a jövőben további böngészők is szövegeket jöhetnek. Emellett elképzelhető, hogy a szolgáltatás fizetősé válik és csak jelszóval lehet majd elérni.

ÁROKSZÁLLÁSI GÁBOR



■ toll
írunk vele,



■ olló
ezzel vágunk,



■ harapófogó
amivel szöveget húzunk,



■ ORCHI
mellyel
a cég iratait kezeljük.

1126 Budapest Királyhágó tér 8-9.
Telefon: (36)-1-212-1570
Web: www.adm.hu

35014

KLICK Ha többet akar tudni

www.topolizs.hu
www.topmap.hu
www.utvonalterv.hu

Win-win kapcsolat

A felsőoktatás és a technológiai ipar szoros kapcsolatban áll egymással; az együttműködés mindkét fél számára előnyös, és csak a legkritikábban szól számítógépek vagy irodaszerek adományozásáról

Európa 12 országából érkeztek Budapestre informatikus hallgatók a közelmúltban, hogy részt vegyenek a Magyar Villamosmérnök- és Informatikus-hallgatók Egyesülete (MAVE) által szervezett IT Security Workshopon. A rendezvény zárónapján a BalaBit IT Security Kft. három diáknak átadta a 2005. évi Zorp ösztöndíjakat, illetve a Budapesti Műszaki Egyetem képviselőinek a Zorp tesztlabor adományozásáról szóló dokumentumot. A laboratóriumban a hallgatók megismerkedhetnek a tűzfal-technológiával, valamint további kutatásokat végezhetnek a témában.

Ebből az alkalomból beszélgettünk Charaf Hassannal, a BME docensével, Vajk Istvánnal, a BME Automatizálási és Alkalmazott Informatikai Tanszék vezetőjével és Scheidler Balázssal, a BalaBit ügyvezetőjével a technológiai szektor és az informatikai felsőoktatás közötti kapcsolatok helyzetéről, illetve azok perspektíváiról.

NEM ADOMÁNYRA VAN SZÜKSÉG

Műszaki ismereteket, azon belül is informatikát oktatni anélkül, hogy részt vennének a kutatás-fejlesztésben, lehetetlen – mondta Charaf Hassan. – Erre feltétlenül szükség van, mivel csak könyvekből, folyóiratokból nem lehet frissíteni az ismeretanyagot, márpedig ez az anyag egy-

évenként elavul. A technológiai oktatás rá van utalva az ipar támogatására, de ez fordítva is igaz: ennek az iparnak folyamatosan új szakemberekre van szüksége; ezt mutatja az is, hogy az Informatikai Tanszék negyedéves hallgatóinak nagy része már kapott állásajánlatot. A BME gyakorlatilag minden nagyobb céggel kapcsolatban áll, az IBM-tól az Oracle-ig.

A gyakorlati tevékenységek azért is fontosak, mert a hallgatók kreativitásukat ki kell elégíteni: a harmadik év után már nehéz a diákokat a tanulásra motiválni, de sokat segít, ha konkrét feladatokkal látjuk el őket. Éppen ezért a Villamosmérnöki és Informatikai Karon minden tanszék gyakorlatorientált.

Látni kell ugyanakkor azt is, hogy míg tíz évvel ezelőtt az érettségizettek 10 százaléka folytatta tanulmányait a felsőoktatásban, ez az arány ma 50 százalék – tette hozzá Vajk István. Ennek hatása természetesen érezhető, de az informatikai oktatásban a szelekció még mindig hatékonyabban működik, mint máshol. A tanszék ugyanakkor igyekszik a specializálódásra helyezni a hangsúlyt, és ebbe az irányba „terelni” a hallgatókat. Erre van is lehetőség, hiszen félévente 250-300 kutatási téma bukkan fel, és ezek közül sok a gyakorlatban is használható. Fontos fejlemény az is, hogy vannak vállalatok (a kisebbek között is), amelyek hamar felismerték: a kölcsönösen hatékony együttműködés lényege nem az, hogy a tanszéknek adományozzanak két (vagy több) számítógépet, hanem tágabb projektekre van szükség, amelyek keretében a hallgatók megtanulják kihasználni a technológia lehetőségeit.

A BalaBit 3 millió forint értékű tesztlaborot adott át a BME-nek, emellett a cég

tanfolyamokat is tart a hallgatóknak, mivel ebben az esetben nemcsak tűzfal-technológiáról van szó, hanem teljes rendszervédelmi megoldásról – mondta Scheidler Balázs. Emellett a cégnek több más támogatási projektje is van, ugyanakkor nem titok, hogy minden cég bizonyos mértékig saját érdekeit is szem előtt tartja. A BalaBit tapasztalatai szerint egy jó szakember alkalmazása költ-

seges. Könnyen megeshet, hogy a három hónapos próbaidő során kiderül: a kolléga nem vált be, ez pedig időben is, anyagiakban is nagy veszteség. Ezzel szemben mindenkinek előnyösebb például a Zorp ösztöndíj, amelyen keresztül a BalaBit évente egyszer három hallgatónak 150 ezer forint egyszeri ösztöndíjat ad. Ezzel hosszabb távú együttműködés alakulhat ki a cég és a diákok között, amelyek során kiderül, hogy a kapcsolat átalakulhat-e munkatársi kapcsolattá vagy sem.

NINGS AGYELSZÍVÁS

A vállalatokkal végzett gyakorlati együttműködés egyéb tapasztalatokkal is szolgál, például a technológiai trendek szempontjából – folytatta Charaf Hassan. – A BME-hez beérkező, konkrét projektekre vonatkozó megrendelések például egyértelműen a VoIP-megoldások előretörését mutatják. Sokszor az a probléma is felmerül, hogy a magyar szakembereket „el-szívják” a külföldi vállalatok, de ez a tendencia mára nagyon visszaszorult. Az informatikusok nyugati és hazai fizetése között ugyanis ma már nem akkora különbség, hogy ez vonzó lehessen, másrészt a fejlesztés már nem helyhez kötött. A hallgatói versenyeken az is látszik, hogy a diákok közül sokan szeretik a kihívásokat, és ami ennél is fontosabb: itthon akarnak bizonyítani.

A kormányzati intézkedések is segítik a felsőoktatás és az ipar közötti együttműködést; az egyes cégek forgalmából ilyen célokra fordítható arány, a szakképzési hozzájárulás, az innovációs alap támogatják ezeket a célokat – tette hozzá Vajk István. Ugyanakkor a vállalatok – a multik is – tudják, hogy a kutatás-fejlesztés igen nagy összegeket emészt fel, és ha egy projektről végül kiderül, hogy nem életképes, az akár a csődöt is jelentheti egy nem túl tőkeerős vállalat számára. Ezért az iparnak rendkívül fontos, hogy a BME-n – hallgatói révén – kialakuljon egy olyan innovációs bázis, amelyhez bármikor fordulhatnak.

BARABÁS BALÁZS

KLIKK Ha többet akar tudni
www.eestec.hu/ws2005/participants.php
www.balabit.hu/campus
www.szit.hu/klikk/faculty

SZÁMITASTECHNIKA

Alapítva: 1999 Magyarországi vezetői lapok
Szerkesztőség
 Laposkeresztes: Szabó Balázs – szabobal@szit.hu
 Dicsővári István – dicsovai@szit.hu
 Fegyver Zoltán – fegyverz@szit.hu
 Főszerkesztő: Varga László – varga.l@szit.hu
 Számítástechnika Tesztlabor
 Macki Attila – mackiattila@szit.hu
Munkatársak
 Anikó Zoltán Gábor – ganikozoltan@szit.hu
 Bék Zoltán – zoltanb@szit.hu
 Csabai Sándor – csabais@szit.hu
 Horváth Ádám – horvathad@szit.hu
 Kis Eszter – kisest@szit.hu
 Mészáros Tibor – meszarost@szit.hu
 Tóthfalvi Balázs – tothfalvi@szit.hu
 Trancsán Balázs – trancsan@szit.hu
 Vasa Zoltán – vasaz@szit.hu
Tipográfia, hirdetésfelvétel:
 Darabos György – darabosg@szit.hu
 Varga László – vargal@szit.hu, Vigh Ágnes – vigha@szit.hu
Korrekció: Sz. Erőss Judit – jerdoss@szit.hu
Szerkesztőségi titkár
 Nálai Csiky Henrietta – nalaihc@szit.hu
 Telefon: 577-4374, telefex: 266-4543
 Internet: szamitastechnika.hu
 e-mail: levelek@szit.hu

Kiadványok
 Kaldy az EDG Hungary Kft.
 1075 Budapest, Madách Imre út 13-14. A 4p. IV em.
 Postacím: 1374 Budapest 5 PP. 578
Felületi kiadványok: Birtó István ügyvezető – birtoi@szit.hu
Lapigazgatók: Szegvári Árpád – szegvari@szit.hu
Árnyalványtervező: Lukács Mária
 Műszaki vezető: Birka Imre – birka@szit.hu
 Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.
 1191 Budapest, Vák Botyán u. 30-32B
 (05.01.18)

Felületi vezető: Lászlóczy György
Hirdetésfelvétel
 Hirdetés igazgató: Pódr Rózsa – roza@szit.hu
 Kereskedelmi asszisztens: Bóka Andrea – aboka@szit.hu
 Telefon: 577-4316, telefex: 266-4274
 Médiaajánlatok: szit@mediaszop.hu; e-mail: kereskedelmi@szit.hu

Terjesztési igazgató: Babits Munkácsy – mabits@szit.hu
 Telefon: 577-4301, telefex: 266-4543
 MediaShop: mediaszop@szit.hu; e-mail: terjeszt@szit.hu

Marketing
 Marketingvezető: Melovics Csaba – cmelovics@szit.hu
 Marketingmunkatárs: Lengyel Andrea – alengyel@szit.hu

Konferenciák
 Rendezvény szervező: Kovács Berni – bernikovacs@szit.hu

Jogi közreműködés
 Szerkesztőségi jogi közreműködés: Kertész György, de nem vállalja azok visszafizetését, megfizetését. A Computerworld-Számítástechnika és a mellékleteiben megjelent valamennyi cikket szerkesztés és fordításban, minden megjelölés nélkül, átiratban stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztés, nyilvános vagy zárt felhasználás kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.
 A hirdetések a kiadó legnagyobb közérdeklődését szolgálják, de tartalmukért nem vállal felelősséget.

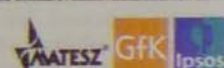
Terjesztési, elosztási, ügyfélszolgálati információk
 A lapot a LAPKER Rt. általános terjesztési, egyes újsámszállítási tevékenység terjesztési megnevezéssel az újságterjesztési Egyesületnek adja 311 forint.

Eltérítési és kiadványterjesztési, a postai kézbesítéssel, az ország bányászati postáján, Budapestben a Hírlap Ügyfélszolgálati Irodájában és a Kispósta Hírlap Centrumnál

(Hf. VII. ker. Öreg utca 1., ad. 06-1-477-4300).
 Tervezési információ: 06-80-444-444, lapigazgato@szit.hu

Eltérítési díj egy éven 14 940 forint, fél éven 7920 forint, sugárvevő 3330 forint.
 HU ISSN 0237-7877

A Computerworld-Számítástechnika az EDG Communications Rt., a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványterjesztője, amely 86 országban több mint 300 nyomtatott és 400 online kiadványt jelent meg, akiket összesen több mint 120 millióan olvasnak. Belföldi terjesztés: az EDG News Service információit az EDG társállatát folyamatosan frissíti. Lapunkat a MESTERPRINT, a németországi, a németországi, a Német Médiaipari és Médiaipari



A szerkesztőség jelviszélője az

F-Secure Anti-Virus

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

gyógyszer- és vírusirtó szoftverek

Emberekben a biztonság

Sok mindent meg kell beszélni, amikor a vállalat a WAN és LAN védelmére szolgáló költségvetésről tárgyal, arról az összegéről, amely révén biztonságban tudhatók a szerverek, asztali gépek, noteszgépek és a vállalat rendszeréhez csatlakozó más mobil eszközök. Milyen biztonsági alkalmazásokba fektessük be pénzünk? Talán jobb tűzfalakat vásároljunk vagy behatolás megelőző rendszereket? Vagy talán újabb, kiegészítő antivírus-technológiát?

A különböző rendszerek tesztelése, válogatása helyett az IT-biztonsági költségvetés nagyobb részét inkább arra kellene költeni, aki a legfelfutóbb biztonsági rést ütheti az egész szervezetben: a végfelhasználóra. Az Ernst&Young Global Information Security című felmérése szerint a végfelhasználók biztonsági oktató-

vallva, ez működik is. De nem a mi esetünkben. A technológia a biztonságnak csak kis része, a nagyobbik részét az emberek adják. Mielőtt az alkalmazottak megkapják a számítógépet és a hozzá tartozó jelszót, legkevesebb félnapos, ha nem egy egész napos oktatást kellene tartani nekik a biztonságos számítógéphasználatról, meg kellene ismertetni velük az IT-részleg tippjeit, trükkjeit. Ezen az oktatáson mindent el kell mondani a jelszavak biztonságos használatáról, és az adathalászok ravasz trükkjeiről. És ami a legfontosabb: ismertetni kell a résztvevőkkel a biztonsági előírások be nem tartásának következményeit. Igen, jól hallották, következményeket. Ha az emberek nem tartják be a biztonsági előírásokat, meg kell őket büntetni. A büntetés módozatának kitalálását nem kell a



Szeretném hangsúlyozni, hogy a gondok megoldásakor túl nagy jelentőséget tulajdonítanak a technológiának, annak a technológiának, amit emberek irányítanak.

sa a nagyvállalatok első számú problémáját okozza. Ennek ellenére, a válaszadók kevesebb mint fele mondta azt, hogy tart valamiféle formális biztonsági oktatást alkalmazottainak.

És ez nem hülyeség?

A legtöbb vállalkozás azt gondolja, hogy ha kiküldtek egy e-mailt, amelyben leírják, mit szabad tenni és mit nem, vagy esetenként még egy rövid, ötperces prezentációt is tartanak az új alkalmazott eligazítása címén, akkor hatékonyan kiképezte a munkatársakat. De ez a megközelítés nem ér semmit. Ezzel az erővel akár azt is mondhatnánk az embereknek: „Minket nem érdekel az IT-biztonság, nyugodtan csináljatok bármit.”

Óriás cégekkel foglalkozó biztonsági szakértők szerint a vállalkozások nem szeretnek alkalmazottaik biztonsági felkészítése érdekében mélyreható előadásokat fizetni. Amikor a szakértő az igazgatótanács tagjaival beszél az IT-infrastruktúra biztonságáról, akkor a legnehezebb feladat a gazdasági vezetők meggyőzése, miszerint minden alkalmazottat újra kell tanítani, hogy miként használja biztonságosan a számítógépet. Tudom, az IT-szakemberek azt vallják, a technológia okozta problémákat újabb technológiai alkalmazásokkal célszerű megoldani. A legtöbb alkalommal, az igazat meg-

vallva, ez működik is. De nem a mi esetünkben. A technológia a biztonságnak csak kis része, a nagyobbik részét az emberek adják. Mielőtt az alkalmazottak megkapják a számítógépet és a hozzá tartozó jelszót, legkevesebb félnapos, ha nem egy egész napos oktatást kellene tartani nekik a biztonságos számítógéphasználatról, meg kellene ismertetni velük az IT-részleg tippjeit, trükkjeit. Ezen az oktatáson mindent el kell mondani a jelszavak biztonságos használatáról, és az adathalászok ravasz trükkjeiről. És ami a legfontosabb: ismertetni kell a résztvevőkkel a biztonsági előírások be nem tartásának következményeit. Igen, jól hallották, következményeket. Ha az emberek nem tartják be a biztonsági előírásokat, meg kell őket büntetni. A büntetés módozatának kitalálását nem kell a

képernyőre ragasztja jelszavát, jól kitalált büntetésre van szükség. Szerintem megfelelő büntetés lenne, ha minden egyes hibánál csökkenne a szabadnapok száma. Ha már összegyűlt egy hét, akkor el lehet gondolkodni azon, hogy elbocsássuk-e a sorozatosan hibázó alkalmazottat. A végfelhasználó állandó panasza, hogy túl nehéz megjegyezni a jelszót. Ez jogos, hiszen ki tart észben egy havonta változó, számokból, nagy- és kisbetűkből álló jelszót? Senki. De ha már leírjuk a jelszót, akkor tegyük el biztonságos helyre, mondjuk, a pénztárcánkba.

Ugyanakkor úgy vélem, a biztonsági előírásokat betartó alkalmazottakat valahogyan jutalmazni kell. Ha például egy évig vírusmentes marad a vállalkozás, egy hét pluszvakációt kell adni a munkavállalóknak.

Szeretném hangsúlyozni, hogy a gondok megoldásakor túl nagy jelentőséget tulajdonítanak a technológiának, annak a technológiának, amit emberek irányítanak. A vezérigazgatótól kezdve mindenkinek azon kell lennie, hogy oktassák, tanítsák az embereket a biztonsági előírások betartására. Ha a vállalkozás egy emberként áll az ügy mögé, akkor tűzfal nélkül is nyert ügyünk van.

MARK HALL
Computerworld

Olvasói levelek

Tisztelt Olvasóink!

Továbbra is várjuk kérdéseiket, felvetéseiket és véleményüket a levelek@idg.hu címre. Levelekre e-mailben és az újságban is válaszolunk.

T. Szerkesztőség!
Körülbelül egy éve le akartam tölteni egy Trial-verziós programot az Ashampoo oldaláról, de ezt csak regisztráció után tehettem meg. Azóta viszont szinte mindennap küldnek nekem a regisztrációkor megadott freemail címre Ashampoo News címen híreket. Hiába tettem be a szürendő címe közé az Ashampoo Newst, a freemail nem tudja kiszűrni (mást igen). Mit tehetnék?
Köszönettel: Salamon Bianka

Kedves Bianka!
A megoldás roppant egyszerű: menjen fel az Ashampoo honlapjára, és ott iratkozzon le a hírlevélről!

Elgondolkodtató volt a Sugár Andrásral készült interjú (Szt. 14. szám/15. o.). Egyetérttem abban, hogy valószínűleg kevés fogyasztó tud lépést tartani a (GSM) készülékek fejlesztésével. Az érdekes az, hogy ahány MMS-felmérést olvastam eddig, az derül ki, hogy ez a szolgáltatás nem annyira népszerű, mint amennyire a szolgáltatók számítottak rá. Ennek ellenére ma már alig gyártanak kamera nélküli készüléket. Vajon miért? Néhány hónapja szerettem volna vásárolni mp3-lejátszós mobilkészüléket, de kamera nélkülit nem találtam, viszont nem vagyok hajlandó kifizetni a kamerát is csak azért, mert a gyártó(k)nak ez a mániája. Volt szó még az interjúban a harmadik generációs hálózatról. Kérdezem tisztelettel: miért kell ez? Mennyi-

be fog kerülni a képközvetítés? És kinek lesz rá szüksége? Vajon nem arról van szó, hogy csupán egy újabb státuszszimbólum készül a gazdagoknak? Ha a mobilszolgáltatóknak megfelel, hogy erre milliárdokat áldozzanak, ám tegyék. De remélem, ez nem fog a GSM kárára menni.

Tisztelettel: Béres Péter, Budapest

Tisztelt Szerkesztőség!
Legutóbbi, 14-es számuk mellékletében megkaptam a szemem egy kis cikket, amelyben a call centerekben dolgozók terheléséről, „leki világról” írtak. Elgondolkodtató, mennyi stressznek vannak kitéve az ott dolgozó (főleg) hölgyek! Szívesen olvasnék többet erről a témáról máskor is. Például, hogyan válogatják ki az alkalmazottakat? Miként próbálják ki türelmességüket stb.?
Van olyan szolgáltató – például Axelero Internet –, ahol tudomásom szerint csak call center van, egyáltalán nincs személyes ügyfélszolgálat. Engem ez például nagyon zavar! El tudom képzelni, milyen stresszhelyzeteket okozhat ez a telefonos ügyfélszolgálatoknak. Vagy tévednék? Várom a témában további írásait.

Tisztelettel: Sz. Zsolt

Köszönjük az észrevételeket!

KLIKK Olvasóink kérdéseire válaszolunk és várjuk véleményüket
www.sz.hu/forum.php
sz.hu/cikkek/levelek

AKTUÁLIS ÜZLET TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

Következő számunk tartalmából

VoIP – bevetésre készen



Négy évvel ezelőtt a VoIP, vagyis a Voice-over-IP (hang az IP-n) még nagy szó volt – és kockázatos dolog. Hangminősége és megbízhatósága még egyáltalán nem volt kielégítő.

Mára azonban megváltozott a helyzet: a technológiai csorbákat legnagyobbbrészt kiköszörlték; a VoIP végre elfoglalhatja méltó helyét.

(Fordította: Horváth Ádám)

Biztonságos fizetés interneten

A fizetés internetes tartalmak terjedésével egyre több biztonságos fizetési megoldás áll rendelkezésünkre. A Voxpay az emelt díjas SMS, telefon és bankkártyás fizetést teszi lehetővé, a magyar ötleten alapuló SEMOPS rendszere pedig a személyek közötti általános fizetésre szolgál. Cikkünkben a különböző elektronikus fizetési módokról adunk tájékoztatást.

(Vass Enikő)

E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX)

ADM	28. oldal	Matby	2. oldal
Cisco Systems	32. oldal	Multisoft	12. oldal
Corvex	10. oldal	Nexon	31. oldal
DigitalWorld konferencia	16. oldal	Office Expo	18. oldal
Euromacc	13. oldal	Pantel	6. oldal
Grepton	8. oldal	Pragm	12. oldal
GTS-Datanet	15. oldal	SAC-Synergion	9. oldal
Hungexpo	4. oldal	Symantec	5. oldal
IDC Finance Roadshow	12. oldal	Szintzis	14. oldal
Integrity	4. oldal	T-Systems	26. oldal
InternetMag	16. oldal	Wera – IDG	10. oldal

(bérszámfejtés) kihelyezve

A **nexONSOURCE** szolgáltatása messze túlmutat a bérszámfejtés hagyományos keretein.

- A saját programfejlesztői gárda,
- a legkorszerűbb informatikai háttér,
- a legszigorúbb biztonsági előírások
- és a magasan képzett szakemberek együtt garantálják a kihelyezett bérszámfejtés minőségét.

nexONSOURCE

NEXON

1138 Budapest Váci út 186.
telefon: (06 1) 465 51 00
e-mail: nexon@nexon.hu
www.nexon.hu

ELŐBB VAGY UTÓBB VÁLLALKOZÁSÁNAK SZÜKSÉGE LESZ EGY KOMOLY HÁLÓZATRA.

A jó hír az, hogy ezt nem csak a nagyvállalatok engedhetik meg maguknak. A Cisco kis- és középvállalati megoldásai a legkorszerűbb hálózati eszközökből és támogatásból álló, testre szabott csomagot kínálnak Önnek. A Cisco Integrated Services Router útválasztó elsőként nyújt beépített hang-, adat- és videoátviteli funkciókat egyetlen, biztonságos platformon, amelyek segítségével vállalata a jövő igényeinek is megfelelő hálózatot építhet ki. Így üzleti folyamatait egy intelligens és biztonságos hálózaton integrálhatja. A megoldás kialakításánál az egyszerű kezelhetőség és telepítés mellett azt tartottuk szem előtt, hogy vállalkozása kommunikációs költségeiben megtakarításokat érhesen el, miközben a technológia lépést tart cége növekedésével. Ön pedig végre élvezheti jól megérdemelt szabadságát.

Hívja a 06-80-017941-es telefonszámot vagy látogasson el a www.cisco.hu/kkv weboldalra, ahol mindent megtudhat a Cisco megoldásairól. Az első 100 webes regisztráló között a Cisco Linksys divíziójának ajándékait sorsoljuk ki.



THIS IS THE POWER OF THE NETWORK. NOW.

1999 _ KILÉPTEM A VEZETŐSÉGBŐL ÉS SAJÁT VÁLLALKOZÁSBA KEZDTEM.

2001 _ MEGSZEREZTEM ELSŐ SAJÁT ÜGYFELEM.

2002 _ CÉGÜNK ÚJ IRODÁBA KÖLTÖZÖTT.

2003 _ AZ IRODÁBAN AZ ADAT- ÉS HANGFORGALMAT
EGYARÁNT BIZTOSÍTÓ CISCO HÁLÓZATOT TELEPÍTETTÜNK.

2004 _ ÖT ÉV UTÁN ELŐSZÖR MENTEM SZABADSÁGRA.

