AST COMPUTER Disztribúció és szerviz
G70 Kft. 1112 Budapest, Péterhegyi út 98.
Tel.: 228-4838, 228-4839 • Fax: 228-4840

Telecomputer

1997. január 27., hétfő — A Magyar Nemzet informatikai melléklete — II. évfolyam, 1. szám

Optotrans–Rolitron fúzió

A világ más részein oly gyakoriak az informatikai-távközlési cégek fúzióiról szóló hírek, hogy már fel se igen kapják a fejüket a szakmabeliek egy-egy újabb tőkekoncentrációs lépés hallatán. Magyarországon most zajlik az első komoly cégegyesülés e szakterületen.

A számítástechnikai rendszerfejlesztésekkel foglalkozó Rolitron Informatikai Rt. és az adatátviteli, kommunikációs hálózatokat építő Optotrans Kommunikációs Rt. a tervek szerint ez év végéig összeolvad, s ezzel a legnagyobb hazai tulajdonú, mintegy 200 főt foglalkoztató informatikai rendszerintegrátor cég jön létre. A Rolitron tavalyi forgalma 1,45 milliárd, az Optotransé 1,6 milliárd forint volt. A két nyereséges cég tevékenysége és üzleti partnerköre egyébként kiegészíti egymást, tehát nem éles versenytársak, hanem szakmai partnerek fúziója történik. A 270 millió forintos tőkéjű Optotrans már megvásárolta a 258 milliós tőkéjű Rolitron részvényeinek 60 százalékát, a Rolitron-menedzsment tulajdonában lévő további részvények pedig várhatóan márciusban kerülnek az Optotrans tulajdonába. Az Optotrans részvényei a cég vezetőinek és dolgozóinak tulajdonában vannak, a Rolitron jelenlegi menedzsmentje részvénycserével jut majd tulajdonrészhez az új cégben. A két vállalat fúzióját és az összevont, új néven induló cég kisebbségi részvénycsomagjának tőzsdére vitelét a Raiffeisen brókercég végzi.

Takács Gitta

Újévi körkérdés

Számvetés és tervezés

Az év vége az informatikában is a hajrá ideje, hiszen hagyományosan a december a legnagyobb forgalmú hónap a számítástechnikai, telekommunikációs eszközökkel kereskedő cégek számára.

Az év eleje pedig a számvetésé: értékelni kell, milyen volt az üzletmenet tavaly, hogyan változott a piac. Másrészt az időszak a tervezésé: milyen új megoldásokkal lehet meglepni a vásárlókat, mit és hogyan kell módosítani az üzleti stratégián és így tovább.

Arra kértük néhány informatikai és távközlési cég vezetőjét, hogy ossza meg olvasóinkkal is gondolatait eme év végi-év eleji számvetésről és tervezésről. Úgy gondoljuk, válaszaikból érdekes kép rajzolódik ki e stratégiai iparág hazai jelenéről, közeljövőjéről.

(Összeállításunk a 5. oldalon)

EuroWeb

Új, közös vállalatot alapít három ismert hazai Internet-szolgáltató cég, az Eunet Hungary, az E-Net és az Internet Hungary az amerikai tőzsdén jegyzett Teleconstruct céggel. Az EuroWeb Rt. néven működő társaságba a Teleconstruct mintegy 40 millió dollárt fektet, és stratégiai partnerként szerepelteti az MCI Telecommunicationt és a Netscapeet. Az EuroWeb várható februári indulásakor már közvetlenül kapcsolódik az MCI amerikai alaphálózatához, és a hazai Internet-szolgáltatói piacnak mintegy 15 százalékát birtokolja majd.

Új kézben a Recognita

Az elmúlt év utolsó napjaiban hozták nyilvánosságra, hogy az amerikai Caere megvásárolta a Recognita Rt.-t, egyikét azon kevés hazai szoftver cégnek, amelynek sikerült megvetnie lábát a világpiacon. Az optikai karakterfelismerő programokat (ezek a nyomtatott szöveget a számítógép számára értelmezhetővé teszik) fejlesztő Recognita Rt. és többségi tulajdonosa, a Magyar–amerikai Vállalkozási Alap, valamint a Caere Corporation között létrejött megállapodás értelmében a Recognita a jövőben a Caere leányvállalataként működik. Hárommillió dollárért kelt el a Recognita, ám a Caere-nek a vásárlás előtti bevizsgálásra költött összeg és egyéb költségek miatt több mint másfélszer ennyibe került a magyar vállalat megszerzése. A két cég korábban egymás versenytársa volt az optikai karakterfelismerő (OCR) programok piacán. A magyar Recognita Plus egyik erőssége, hogy több mint száz nyelvet ismer fel. Jelenleg a Recognita piaci részesedése Európában 10–12 százalékos, kelet-európai jelenléte pedig meghaladja a 90 százalékot. A Caere OmniPage Pro szoftvere az amerikai és a nyugat-európai piacon foglal el vezető helyet.

Reszler Ákos, a Recognita Rt. vezérigazgatója elmondta, hogy a cég termékeinek értékesítéséhez a megváltozott piaci helyzetben – lehetőleg szakmai – tőkebefektetőt kerestek. Néhány éve, a Recognita-termékcsalád fejlesztésének kezdetén ugyanis az optikai karakterfelismerésre alkalmas szoftverek még rétegtermékeknek számítottak, az utóbbi időben azonban a karakterfelismeréshez szükséges lapolvasók árának csökkenése miatt tömegtermékké váltak. Megváltoztak az igények és az értékesítési feltételek, ezért tőkehiány lépett fel. Ezen segít a felvásárlást követően a Caere, miközben tervek szerint a Recognita termékvonala változatlan marad. A két cég közös stratégiai célkitűzése a világ vezető OCR-szállítói pozíciójának megszerzése, ennek eléréséhez pedig kulcsfontosságúnak tartja a Recognita megszerzését *Robert Teresi,* a Caere elnök vezérigazgatója.

Aki nyomtatott dokumentumait elektronikus szöveggé alakítaná, többnyire nem szeret külön lapolvasót és hozzá programot vásárolni, majd az illesztéssel bíbelődni. Ezért azután a nagy szkenner- (lapolvasó) gyártók már gyakran OCR-szolgáltatásokat nyújtó termékeket kínálnak. Közülük stratégiai partner például a Hewlett-Packard, a Canon és a Microtek.

Szekeres Zsuzsa

Szakértői tanácsok

Hogyan válasszunk modemet?

Napjainkban erősen nő az igény a számítógépek közötti adatátvitelre. Egyre többen választják a levelezés gyorsabb, elektronikus módját, s az Internet robbanásszerű terjedésével már nem csak a számítástechnikában, telekommunikációban jártasak csatlakoznak egyre nagyobb számban a világhálóhoz, hanem olyanok is, akik szakmájuk révén semmiféle kapcsolatban nem állnak a lehetőséget biztosító technikával. Az adatátvitel legegyszerűbben a kapcsolt telefonvonalakon, modemek segítségével valósítható meg. De vajon hogyan válasszuk ki a megfelelő eszközt? A hazai piacon sokan és sokféle modemet kínálnak. Tanácsaink összeállításakor ezen cégek közül kerestünk fel öt, elismerten hozzáértő társaságot.

Vannak olyan általános szabályok, amelyeket modem vásárlásakor mindenképpen javasolt betartani. Ezek közül első helyen említendő, hogy a vásárolt eszköz rendelkezzék a Hírközlési Főfelügyelet engedélyével. A hazai vonalviszonyokra végzett sikeres bevizsgálás az első és legfontosabb szűrője a különféle országokból érkezett modemeknek. Engedély hiányában kellemetlen meglepetések sora érheti a vásárlót.

A teljes működésképtelenség vagy bizonytalan működés mellett nem elhanyagolható, hogy az eszköz zavarhatja a hálózatot. Az engedély típusszámát és az engedélyezési okirat számát tartalmazó címkét a forgalmazónak minden készülékre fel kell ragasztania. Az előbbiekből következik, hogy nem tanácsos külföldön modemet vásárolni, ugyanis az egyes országok előírásai, vonalviszonyai jelentős eltéréseket mutatnak. Hiába rendelkezik az eszköz például a német vagy az amerikai hatóságok engedélyével, nem biztos, hogy Magyarországon működni fog. Iránymutató lehet vásárláskor a márkanév. Nem biztos ugyanis, hogy az elméletben vállalt és a terméken feltüntetett szabvány a gyakorlatban is maradéktalanul megvalósul.

Igaz ugyan, hogy egy külső modem üzembe helyezése sokaknak nem okoz problémát, a sikeres használat azonban szakértői támogatást igényel. Már a megfelelő eszköz kiválasztásánál célszerű tanácsot kérni, de még a legmárkásabb modem használatakor is merülhetnek fel szakértői közreműködést igénylő kérdések (például az alkalmazott szoftverekkel való együttműködés).

Ma már számos hazai cég komoly támogatást nyújt eszközeihez. Gyanús, ha valaki túl olcsón kínálja a terméket, ilyenkor ugyanis feltételezhető, hogy csempészett, csalással importált árukról van szó, amin a forgalmazó szeretne minél gyorsabban túladni.

Természetesen ilyenkor ismét felmerül a hazai hálózati viszonyok közötti használhatóság, továbbá szóba sem kerül a támogatás és a szerviz. Célszerű rákérdezni a garanciára. Márkás típusoknál általános a két év, de vannak, akik három, sőt öt év garanciát is vállalnak.

Vannak olyan általános szempontok, amelyek segítenek eldönteni, hogy külső vagy számítógépbe helyezhető, kártyás modemet vásároljunk.

A kártyás modem ugyan olcsóbb, mint a PC mellé helyezhető doboz, üzembe helyezése azonban feltétlenül szakértelmet igényel. Hátránya, hogy összeakadhat a PC-ben lévő más kártyákkal, azaz zavart okozhat a számítógép működésében, ha az IRQ (Interrupt Request, megszakításkérés) nincs megfelelően beállítva. Szintén ellene szól, hogy a PC megbontása garanciavesztéssel jár.

Előnye, hogy nem foglal el helyet, és nem kell hozzá külső tápfeszültség. A külső modem egyszerűen telepíthető, kijelzőkkel tájékoztat a működésről, könnyen áthelyezhető másik számítógéphez. Alkalmazása akkor jelenthet problémát, ha a PC régi, következésképpen soros portja lassú.

(Folytatás az 4.oldalon)

Saldo Programok az INTERNET-en!

1996 novemberétől tovább bővítettük INTERNET-es szolgáltatásaink körét.

Legkeresettebb programjaink közül
• a *költségvetési* intézményeknek ajánlott „Költségvetési tervezési rendszer", illetve
• a *kisvállalkozásoknak* javasolt **„Pénztárkönyv – Naplófőkönyv"** és az **„Integrált ügyviteli rendszer"**

demo változatát az INTERNET-en keresztül mindenki számára szabadon hozzáférhetővé, lemásolhatóvá tettük.

A programok részletesebb ismertetését a ***„Pénzügyi számviteli programok készítése" címszó alatt találhatják,*** majd a demo programok menüponton a kívánt szoftver nevére rákattintva az az Önök gépére automatikusan átmásolódik, és installálható. A programok körét fokozatosan bővítjük.

Minden érdeklődőt szeretettel várunk a

Számvitel '97 szotfverbörzén standunkon
1997. február 5–6-án
a Grand Hotel Corvinus Kempinskiben!

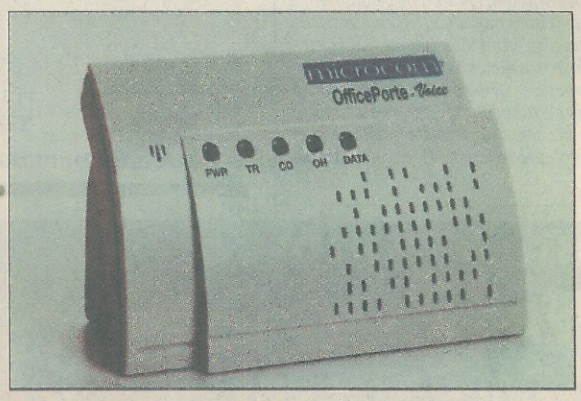
INTERNET-címünk: **http://www.datanet.hu/mozaik/saldo**

Bármilyen kérdés, érdeklődés esetén készséggel állunk rendelkezésükre.

Saldo Rt. Informatikai Igazgatóság
Budapest, Bartók Béla út 120. Telefon: 203-8214

microcom® OfficePorte 33.6 Voice
Adat és hang átvitele egyidőben !

Beépített mikrofon és hangszóró !



Komplett iroda:
Internet
Fax
Üzenetrögzítő
Telefon
Voice-MAIL

Interaktív játékok ideális eszköze.

MNP 10 a biztos kapcsolat.

Kapcsolódjon a minőséggel, kapcsolódjon Microcommal.

Computer ResellerNews Editors' Choice — ComputerWeek MAX AWARD 1995 — Windows SOURCES EXPERTS' PICK — ISDN adatátvitel

Delta Elektronik 1035 Bp., Szentendrei út. 39-53. Tel.: 243-0974,75 FAX: 243-1933

Négylemezes CD-cserélő

Négylemezes, nyolcszoros sebességű, SCSI-felületű CD-ROM-cserélő egységet jelentett be a CD-ROM-cserélők piacán vezető szerepet játszó Nakamichi cég magyarországi nagykereskedője, a Storage System Kft. Egy ilyen CD-ROM-olvasóba egyszerre négy darab CD-ROM-ot lehet berakni, amelyekről igény szerint, felváltva nyerhetők információk. Több (legfeljebb hét) cserélőegységet toronyba szervezve akár 17 gigabájtnyi gyors elérésű információval lehet dolgozni. Az új berendezéssel lejátszható minden, napjainkban használatos CD-formátum (adat, zene, kevert, video, interaktív és foto-CD-k).

Az egység a lemezeket közvetlenül beforgatja és betölti négy tárolójának a felhasználó által kijelölt helyére. Nagyon rövid elérési idő, nagy átviteli sebesség és az SCSI-olvasókhoz viszonyított alacsony ár jellemzi a készüléket, amelynek előlapján négy CD-ROM-választó nyomógomb, a hozzájuk tartozó LED-ek, a fejhallgató-kimenet, valamint a hangerő-szabályozó található. Az egységet DOS, Windows 3.1x és Windows 95 meghajtóprogramokkal szállítják, de további programok segítségével Novell hálózat központi gépén is használható.

Röviden

Önálló üzletággá fejlődik a Cisco Pro » A tavaly bevezetett Cisco Pro hálózati berendezéscsaládból a világ egyik vezető gyártójának számító Cisco önálló üzletágat szervez. A viszonteladókon keresztül történő eladásokért január 27-től Délkelet-Európában *Kovács Péter* felel, aki korábban az Intelnél dolgozott hasonló beosztásban. Kovács Péter úgy látja, hogy az elkövetkező években a kis- és közepes vállalatoknál, szervezeteknél komoly igény merül fel az aktív hálózati berendezések, hubok, útválasztók iránt, s ennek a gyorsan bővülő piacnak a szervezése, ellátása izgalmas kihívást jelent számára.

Szoftverajándék » Félmillió forint értékű hálózati szoftverrel ajándékozta meg a Microsoft Magyarország az AIESEC, azaz a Közgazdászhallgatók Nemzetközi Szervezete magyarországi tagozatát. A Windows NT Servert és a köré csoportosított különféle internetes programokat az AIESEC most készülő nemzetközi hálózatához való csatlakozásra fogják felhasználni 11 egyetemen és főiskolán. A legnagyobb nemzetközi diákszervezet, az AIESEC 1948 óta működik, ma 87 ország 714 egyetemén vannak tagjai.

Felvásárolták a Fibronics céget » Néhány hete adtunk hírt arról, hogy a világ egyik legismertebb switch- (hálózati kapcsoló) gyártójának, az Nbase-nek a tulajdonosa, az MRV befektetőcsoport megvásárolta a nagy teljesítményű hálózati kapcsolókat gyártó Fibronics Ltd.-t. A Fibronics-eszközök fokozatosan beépülnek az Nbase termékstruktúrájába. Ha ez megvalósul, az Nbase termékei minden jelentős platformon kielégítik az adatátviteli igényeket, bármilyen nagyok vagy éppen kicsik legyenek azok. Hazánkban az Nbase-termékeket a Crown-Tech Kft. forgalmazza. A nemrégiben aláírt szerződés alapján rendszerintegrátorokon és a partnerhálózatán keresztül a Crown-Tech látja el a jövőben a Fibronics-termékekkel kapcsolatos disztribútori feladatokat is Magyarországon, Jugoszláviában, valamint Romániában.

Ericsson-hálózat » General DataComm- (GDT) kapcsolókkal ATM (aszinkron *transzfer mód)* pilothálózatot létesít a Matáv és a Budapesti Műszaki Egyetem részére az Ericsson Austria. Az első lépcsőben két Apex-MAC rendszert alkalmaznak. Illesztőkártyákkal Ethernetet, Token Ringet, Frame Relayt és X.25-öt használó helyi és nagy kiterjedésű hálózatokat csatlakoztatnak. Magyarországon ez az első, GDC-kapcsolókkal felépülő ATM-hálózat. A GDC és az Ericsson rendszerintegrátori kapcsolatai 1995 januárjára nyúlnak vissza. Kezdetben az Ericsson csak a svéd piacra szállított, de mostantól az Apex termékcsaládra épülő integrált megoldásait más ügyfeleknek is kínálja. Huszonkét országban ezerötszáznál több GDC-gyártmányú ATM-kapcsoló működik. Az ATM nagy sebességű átviteli technológia, amely egyaránt alkalmas hang-, adat- és videoátvitelre.

Befejezte optikai hálózatának kiépítését a Monor Telefon Társaság. » Az amerikai és magyar tulajdonban lévő koncessziós társaság az 1994. december 1-jei szolgáltatás-átvétel óta 43 ezer új telefon-előfizetőt kapcsolt a hálózatba, s ezzel elérte az 56 ezres felhasználói számot. A térség 43 településén a háztartások közel 70 százalékában már van telefon. A távbeszélő-szolgáltatás mellett az MTT jelenleg 23 településen 15 ezer előfizetőnek nyújt kábeltelevíziós szolgáltatást. A telefonhálózat külterületekre való kiterjesztése és a kábeltelevízió-hálózat fejlesztése mellett a társaság célja egyre több üzleti kommunikációs szolgáltatás bevezetése, mint például ISDN, Centrex, digitális bérelt vonali szolgáltatások.

A Robert Bosch Kft. megvásárolta a Bosch Telecom Kft.-t. » A magyarországi érdekeltségek koncentrálásával a jövőben a távközlési berendezésekkel foglalkozó társaság, a Robert Bosch Kft. önálló üzletágaként működik. Várhatóan március-áprilisban GSM-telefonokkal jelentkezik a magyar piacon a Bosch. Lesz a kínálatban kifejezetten autós használatra alkalmas típus, valamint professzionális felhasználóknak szánt igazi „topmodell" is.

HRP-akció » Magyarország egyik legnagyobb számítástechnikai nagykereskedő cége a HRP Hungary Kft. A közelmúltban tartották meg az őszi partneri találkozójukon a viszonteladók számára meghirdetett nyereményakció sorsolát. Az eseményen részt vett *Török Ferenc*, a Canon magyarországi leányvállalatának marketingigazgatója és *Magyar László*, a HRP Hungary marketingigazgatója. Három nyeremény talált gazdára: a GoldStar Music center a budapesti Coel Computer, a Canon PowerShot 600 digitális fényképezőgép a miskolci Vonalkód Ügyviteli és Számítástechnikai Kft., a CANONSCAN 600-as színes, nagy felbontású lapolvasó a debreceni Satrax Kft. tulajdonába került.

Elhunyt Langer László » *Langer László, a számítógépes dokumentumtárolás egyik hazai úttörője Németországból, a Bertelsmannál eltöltött négy év után hazatérve, 1991-ben lett az IQSoft vezető munkatársa, ahol önálló archiválási üzletágat hozott létre. Az ő érdeme is, hogy a külföldiek mellett megszületett a Hypermedia Systemsnél egy, a hazai lehetőségekhez igazított megoldása ennek a feladatnak. Kiállításokon, bemutatókon kisfiús mosollyal, lelkesen ecsetelte, mi mindent fejlesztettek a legutóbbi találkozásunk óta, hogyan szerepelt a rendszer egy-egy versenytárgyaláson s mire készülnek, mivel bővülnek tovább. Fáradhatatlanul, magát nem kímélve kereste az újabb lehetőségeket, területeket, amelyeken szükség van számítógépes dokumentumkezelésre, hasznosítani lehet mindazt a tudást, tapasztalatot, ami benne és körülötte felhalmozódott. Ötvenegy évesen, hirtelen halt meg szívrohamban január 17-én. Az IQSoft saját halottjának tekinti.*

Íróasztal a képernyőn

A Számla95 nevű számlázóprogram piaci sikerét nem utolsósorban annak grafikus, valós folyamatokat ábrázoló kezelői felületnek köszönheti, amelyet a Revolution Software Studio szakemberei fejlesztettek ki. A február eleji számviteli szoftverbörzén hasonló újdonsággal jelentkezik a cég. Egy íróasztal áttekinthetőségét, rendezhetőségét, egyszerűségét helyezik a felhasználók elé az Iroda++ programcsomag új, 5.0-ás verziójában. Szakítva az eddigi, menüvel vezérelt programok technikájával, az új „irányítópult" a Windows-technológiák segítségével roppant egyszerűen kezelhető, többrétegű „íróasztalt" szimulál. Az eszközök több rétegben helyezkednek el egymás alatt, így a felület mindig áttekinthető marad. Az egyes lapok a kereskedelmi munka más-más pontjairól mutatnak információkat. Például egy-egy „asztallapon" áttekinthetőek a készletek, az élő szerződések, a reklámakciók, a gyártási leírások, a vevők, a szállítók, a nyitott projektek stb. Mindezek egy-egy egérkattintással előhívhatók a képernyőről, így a program használói igen könnyen – akár telefonos ajánlatkérés közben is – tudnak adatokat rögzíteni. Az „íróasztal" és lapjai áttervezhetőek, minden felhasználónak a saját elképzelései szerint.

Az Iroda++ programcsomag új verziója több egyéb újdonságot is tartalmaz. Képes összegyűjteni az egymáshoz kapcsolódó eseményeket, így bármikor megtudható például, hogy az adott számla mely rendelés alapján készült. Az ügyfelekhez korlátlan számú ügyintéző és szállítási cím kapcsolható, így a rendszer könnyen kezeli az olyan cégek számlázását is, ahol a számlát az anyacég kapja, de a bizonylat valamelyik leányvállalatára vonatkozik. A program kezeli a gyártási folyamatokat is: ha például módosul a recept, a program automatikusan kiszámítja a termék új árát a felhasznált anyagok és a munkaráfordítás alapján és így tovább.

A rendszert 10–15 felhasználós hálózatra, kb. 40 ezer cikkből, 20 ezer vevőből és 400 ezer bizonylatból álló adatmennyiségre optimalizálták. Ilyen körülmények között pl. egy számla rögzítésének reakcióideje mindössze 2 mp. **T. G.**

Biztonság a Matávnál

Országos szinten koncentrált erőkkel kíván a jövőben fellépni a Matáv a vonallopások, rongálások és egyéb, károkat okozó cselekmények ellen, hallottuk *Bertalan Sándortól,* a cég január 1-jével kinevezett biztonságfelügyeleti igazgatójától. Sajnos közismert tény, hogy többen mások számlájára kommunikálnak, valamint azt is mindenki tapasztalhatja, hogy a nyilvános telefonok gyakran rongálás miatt használhatatlanok. A rongálókat egyre gyakrabban sikerül tetten érni, ugyanis a rendszer már képes arra, hogy a központban jelezze, ha a készüléket piszkálják. Jelentős károkat okoznak a Matávnak a végtelenített telefonkártyák, de ezek kiszűrésére is van már megoldás. Műszer figyeli a központban a nyilvános állomások forgalmát, s ha valahol feltűnően sokáig pörög a számláló, akkor riasztást kap a személyzet. Ezzel a módszerrel – hatósági együttműködéssel – egyre gyakrabban sikerül a helyszínen elfogni a tettest. Figyelmet igényel az is, hogy – többek kitartó igyekezete ellenére – a rézkábelek a jövőben is a telekommunikáció szolgálatában maradjanak. A Matávot 1995-ben és 1996-ban évi több száz millió forint kár érte a vonallopások, a rongálások, a kábellopások és a végtelenített kártyák miatt.

M. J.

Január 1-jével megszűnt a Matáv Helyközi Távközlési Igazgatósága (HTI). Tevékenységét a jövőben több egység folytatja az üzemviteli, a fejlesztési, a szolgáltatási és a biztonsági területen. A HTI több mint kétezer dolgozójának nagy része más szervezeti egységben, változatlan munkakörben dolgozik, vannak, akiket átképeznek, mert új munkakörbe kerülnek. Az átalakítás során mintegy ötven főnek kellett csak felmondani. Bertalan Sándor, a HTI volt igazgatója a biztonságfelügyelet igazgatójaként folytatja munkáját.

Kereskedőknek ajánlott

A számviteli szoftverbörzék egyik állandó résztvevője a Csányi és Társa Kft. A cég ötéves fennállása óta csaknem 200 vállalkozás ügyvitelét gépesítette. Közülük sokan a cég korábban Clipperben fejlesztett rendszereit használják, amelynek már elkészült a Progress alatt fejlesztett változata is. Akik erre a régi ügyfelek közül igényt tartanak, azoktól a régi rendszert visszavásárolják vagy annak árát az új verzió árába beszámítják. A Progressben írt rendszerek platformfüggetlenek, grafikusak, Windows NT alatt is futnak.

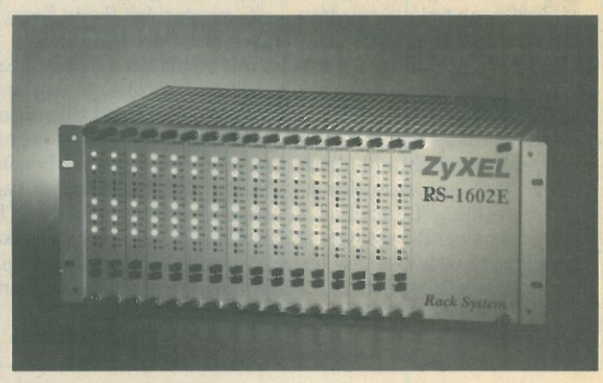
A február eleji szoftverbörzén az érdeklődők megismerkedhetnek egy komplett kereskedelmi rendszerrel is. Ebben található árajánlat-készítő modul, amelynek segítségével azonnal létrejön a szerződési állomány vagy a megrendelés, vagy akár mind a kettő. A megrendelőmodul szolgáltatja a beszerzendő áruk listáját, megadja, hol érhetők el a beszállítók, és a rendelés átfutásának függvényében készít árajánlatot (nem mindegy, hogy milyen sürgősen kell az árut szállítani, a rövid határidők általában többletköltséget vonnak maguk után). A szoftvercsomag funkciói logisztikai elemmel és csomagolási javaslattal egészülnek ki, végül pedig a program elkészíti a számlát és a szállítólevelet.

A kereskedelmi rendszert nagyobb cégek használhatják gazdaságosan, a kisebbeknek az eddig jól bevált rendszereket kínálják. Egészen olcsó pénztárbizonylat-kitöltő, egyszerűsített pénztárkönyv, banki átutaláskitöltő és készpénz-átutalási megbízást készítő programokat is ajánlanak.

A számvitel skálája

Öt éve forgalmazzák hazánkban a svéd Scala integrált és moduláris számviteli-ügyviteli szoftverrendszert. A Scala a rendszerváltást követően az elsők között jelent meg a hazai piacon, és azóta 160 ügyfél választotta az általa kínált megoldást. Közben a Scala budapesti szervezete az összes kelet- és közép-európai Scala-cég központjává vált, 17 iroda tevékenységét koordinálja. A Scala Hungary eleinte csak forgalmazta a terméket, később a technológiai ismeretek átadása mellett felállított egy csapatot tapasztalt magyar programozókból, és ma már ellátja Svédországot és a világot magyar eredetű technológiai megoldásokkal – példa erre a Scala for Windows. Mindez elhangzott a *Göncz Árpád* hivatalos svédországi látogatása alkalmából tartott szemináriumon is. Amiről ott nem eshetett szó, azok a termék hamarosan kapható verziójának újdonságai, amelyek közül talán legfontosabb az a funkció, amely lehetővé teszi az ISO 9001-es szabványok kezelését. Ennek a csíráit már tartalmazza a termék, ugyanis a felhasználói visszajelzések miatt már korábban elkezdték beépíteni, ám az ISO 9001 integrált támogatása csak a hamarosan megjelenő verzióban valósul meg. Piacainak bővítésén is fáradozik a cég, a vendéglátás területén szállodáknak kínálnak a meglévő front office rendszerükhöz (ez működik például a recepciókon) kapcsolódó back office, azaz ügyviteli háttér rendszert. **Sz. Zs.**

HUMANSOFT® ELEKTRONIKA
BEST ZyXEL TELE5 PORTWELL ascom COMTROL Powerful Choices TELEBYTE



Analóg és ISDN adatátviteli eszközök
ISDN videokonferencia-rendszerek
Intelligens multi I/O-kártyák
Adatátviteli és faxprogramok

HUMANsoft Elektronikai Kft. 1149 Budapest, Angol u. 42.
Tel.: *363-2879, fax: 251-3673, Pécs: 72-210-929, FaxTéka: 261-1329

Új MICROPOLIS winchesterek
TOMAHAWK 4LP
ULTRA-FAST
ULTRA-SMART
ULTRA-WIDE
ULTRA-RELIABLE
TOMAHAWK 9
Szünetmentes áramforrások
BEST
Hogy az adat el ne vesszen !!
GigaStore Kft
1133 Budapest Kárpát u. 48.
T/F: 140-21-74
Árak a faxbankban : 180-86-11 1819#

A választás lehetősége ingyenes!
printer center
Budapest, XII. Béke út 93. Tel.: 1297-237, 129-0646

Jelenjen meg cégével az Interneten!
NÁLUNK NÉZIK!!
5,000,-Ft/hó -tól
INTERNET HUNGARY Bp. II. Csalogány u. 23-25. Tel.:213-20-23
E-mail:info@hungary.net. http://www.hungary.net

Megfontolt felhasználók

Öt-hat éve folyamatosan bővül az ügyviteli-számviteli szoftverek piaca, világszerte megfigyelhető a fellendülés ezen a területen, különösen igaz ez Kelet- és Közép-Európára, így Magyarországra is. A külföldi tőkebeáramlás következményeként nő azoknak a tulajdonosoknak a száma, akik controllingigényének kielégítéséhez nélkülözhetetlen egy korszerű informatikai rendszer. A magyar vállalatok közül sokan mostanában cserélik le korábbi, tipikusan saját fejlesztésű ügyviteli-számviteli szoftvereiket korszerű, integrált vállalatirányítási rendszerre.

Bőséges a kínálat hazai termékekből, az utóbbi években pedig megjelentek a külföldi ügyviteli rendszerek is, mint például a német SAP, a holland Exact, az amerikai Platium, a svéd Scala vagy a brit SunSystems. Ezek eleinte elsősorban a vegyes vállalatok körében voltak népszerűek, ahol az anyacégnél használt szoftver bevezetése könnyebben kapott „zöld utat", mint a konkurencia. Ma már magyar, általában közepes és nagyobb vállalatok is szép számmal találhatók a vásárlóik között. A jelenlegi helyzet kihívás az elismerten jó szoftvereseket foglalkoztató hazai fejlesztő cégek számára is, nő a kínálat, élesedik a verseny.

Perényi László, a Scala Hungary ügyvezető igazgatója szerint a piaci szereplők magatartása gyökeresen változott az utóbbi időben. Egy jól megválasztott informatikai rendszer növeli a vállalat versenyképességét, mert javul a cég ügyfelekkel való kapcsolata, naprakészen rendelkezésre állnak azok a mutatók, amelyek a gyors üzleti döntéshez szükségesek. A vállalatok többsége már felismerte, hogy az informatika stratégiai ágazat. A felhasználók az elmúlt évek során képzettebbek, tájékozottabbak lettek, ma már tudják, hogy mit akarnak, és többé-kevésbé meg is tudják fogalmazni. Négy-öt évvel ezelőtt gyakran előfordult, hogy pusztán szimpátia alapján döntöttek egy rendszer bevezetéséről, ezzel szemben ma több termék komoly elemzése, vizsgálata előzi meg a vásárlást. Igényes kiválasztási eljárások során négy-öt, hasonló kategóriába tartozó integrált ügyviteli rendszert is megvizsgálnak. A döntési szempontok között első helyen szerepel, hogy a megoldás a gyakorlatban mennyire működőképes, erről általában hasonló területen tevékenykedő és az éppen tesztelt szoftvert használó cégek tapasztalatai mondanak a legtöbbet. Döntés előtt vizsgálják a funkciókat, a karbantartást, a nagyobb vállalatok a szervezeti hátteret, és ha kell, azt is, hogy csak a helyi vagy a nemzetközi szabályoknak, számviteli előírásoknak is megfelel-e a szoftver, több nyelven használható-e – egy vegyes vállalatnál bevezetendő rendszernek például mindkét követelménynek eleget kell tennie.

Annak is tudatára ébredtek a döntéshozók, hogy nem elég megvásárolni egy korszerű rendszert, annak bevezetéséhez is elegendő időt kell biztosítani és megfelelő szakértői támogatást igénybe venni. Fontos a jó együttműködés a kiszemelt cég szakembereivel, konzulenseivel, mert egy informatikai rendszer kiválasztása és megvásárlása hosszú távú kapcsolatot jelent. Nem beszéltünk olyan természetesnek tűnő követelményekről, hogy egy külföldi szoftvert honosítani kell, ami nem puszta nyelvi fordítást jelent, hanem a magyar szabályozókhoz való igazítást, majd a rendeletek változásait követően folyamatos karbantartást.

Szekeres Zsuzsa

Mellérendelés adatbázisokban

Rekordok, mezők, struktúrák

A számítógépben az adatok sokféleképpen következhetnek egymás után. Az, hogy egy adatrendszer, adatbank, adatbázis létrehozásánál melyik megoldást választják az adatbázis-tervezők, a rendelkezésre álló eszközöktől és a felhasználás elsődleges módjától egyaránt függ. Nem volt mindig így.

A kezdet kezdetén az adatokat nem is lehetett másképp a számítógépnek átadni, mint sorban egymás után, például ahogy a lyukszalagon vagy telexszalagon sorakoztak. Ez a szekvenciális tárolás, amely elsősorban ott hasznos, ahol többnyire nem egyedi, hanem származtatott adatokra van szükség. Ilyen alkalmazás a vezetői információs rendszer, amely a helyzet áttekintésében, következtetések levonásában segíti a felhasználót, különféle statisztikák készítésével, grafikus ábrázolásukkal.

Relációk szerint

A napi munkában használt adatbázisok többségénél azonban a felhasználónak egyedi adatokra van szüksége, a könyvelésnél számokra, a személyzeti munkában az alkalmazottak adataira, a raktárban az egyes cikkek készletére és arra, melyiket hol találja meg. Ilyen adatbázisok alapján készülnek a telefon-, gáz- és egyéb számlák, az élelmiszer-kereskedelemben a szállítólevelek, a bankokban a folyószámla-kivonatok.

Ezekben az egyedi lekérésekre optimalizált adatrendszerekben a betáplált adatok már nem aszerint vannak sorban egymás után, ahogyan beérkeztek, hanem valamilyen más, inkább a közöttük való keresést, az újabb adatok gyors beillesztését segítő módon. Sőt annyi mindenre kell figyelni az elkészítésükkor, hogy a könnyebb áttekinthetőség végett külön határozzák meg bennük az adatok fizikai elhelyezését, azt, ahogyan például egy mágneslemezen követik egymást, és a logikait, azt, ahogyan a programok eligazodnak közöttük. A mellérendelés – relációba hozás – ez utóbbi, logikai szinten ma az egyik legelterjedtebb módja az adatok összerendezésének. Érdekes, hogy korábban, amikor az adattárolók már lehetővé tették az adatok összevissza keresgélését, először az alá-fölé rendelő, hierarchikus szerkezetű adatbázisok terjedtek el, s a mellérendelés csak később alakult ki, terjedt el.

Táblázatokból épül fel

A mellérendelő vagy – az angol után elterjedt szóval – relációs szerkezetű adatbázis táblázatokból épül fel. A táblázat minden oszlopában sorra valaminek ugyanazok a jellemzői követik egymást. Vegyünk például egy névsort. Az első oszlopba kerüljön a vezetéknév, a másodikba az utónevek, a harmadikba a születés helye, a negyedikbe a születés dátuma, az ötödikbe a lakcím. Ez a regiszter, ha beírjuk a számítógépbe, már egy relációs adatbázis.

Tovább bonyolítható az adatbank, ha különféle szempontok szerint készítünk táblázatokat az emberekről, s később ezeket együtt használjuk. Legyen például egy másik táblázatban a név mellett a telefonszám és a foglalkozás. A két táblázat összevetésével – a nevek mint közös azonosítók szerinti összekapcsolással – megtudhatjuk, az egyes lakcímeket milyen szám tárcsázásával érhetjük el telefonon.

Kisebb adathalmazokhoz

Ha táblázat, akkor számolótábla: Quattro Pro, Lotus 1-2-3, SuperCalc, Excel és még jó pár ilyen program létezik, s valóban, ezekkel a programokkal egészen jól kezelhető a kisebb, ritkán változó adathalmaz, például éppen a címlista, telefonregiszter. Ez azonban inkább csak szükségmegoldás, még PC-n is, hiszen egyre több olyan fejlesztő rendszer van, amellyel kis gyakorlattal bárki össze tud magának állítani egy kedve szerint való adatbázist. A legelterjedtebb ezek közül a Microsoft Access, de alapszinten könnyen megtanulható és apróbb házi adatbázisok építéséhez jól használható például a Centura (korábban Gupta), vagy a CA Visual Objects is.

Kialakult algoritmusok

Az elsősorban nagyobb rendszerek építéséhez ajánlható mellérendelő adatbázis-kezelők közül Magyarországon a legelterjedtebb a Magic és az Oracle, de számos egyéb termék is jelen van a piacon, köztük az Informix, az Ingres, a Sybase és a Vmark uniVerse is.

A szokásos szóhasználat szerint a relációs adatbázis táblázataiban a sorokat rekordnak, az oszlopokat mezőnek nevezik. Ez a szóhasználat rejtetten feltételezi, hogy az adatbázisban betűkkel és számokkal leírható és olvasásra szánt információ van. Ezek a strukturált adatok, amelyek között könnyű a keresés, mára kialakultak azok az algoritmusok, amelyekkel villámgyorsan lehet egy-egy adatot megváltoztatni, összetett feltételrendszernek megfelelő rekordokat kikeresni.

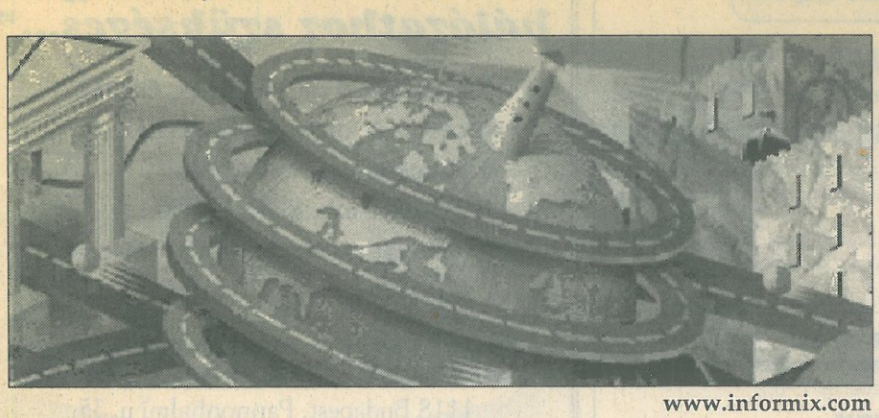
Út az asszociatív kereséshez

Napjainkban azonban egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert a strukturálatlan adatok, a szövegek, dokumentumok, a képi és a hangzó információ. Az ezek közötti, az emberi gondolkodáshoz illeszkedő asszociatív keresés még korántsem megoldott, bár van előrelépés.

Tavaly jelent meg például az Informix Illustra, amely már képes úgy elhelyezni egy adatbázisban képeket, hogy azok között nemcsak az állománynév vagy a leírás, de részletek alapján is keresgélni tud a felhasználó. Fejlődés elsősorban ebben az irányban várható, az adatbázisok egyre alkalmasabbak lesznek a gyors és bonyolult szempontok szerinti visszakeresésre.

INFORMIX-OnLine Workgroup Server

Erőteljes, Web-kész adatbázis-kezelő



www.informix.com

Egy nagy teljesítményű RDBMS, amely

könnyen

- ☑ installálható,
- ☑ konfigurálható,
- ☑ használható,
- ☑ könnyedén kezelhető
- ☑ és adminisztrálható.

Nem is beszélve alacsony áráról!

Ráadásul egy sor Netscape-eszköz kíséri, amelyekkel teljes intra/Internet szolgáltatás biztosítható. Tökéletesen Windows NT 4.0 kompatíbilis és UNIX-on is hozzáférhető. Az Informix dinamikusan skálázható architektúrájára épül. A közös architektúra hatékony összekapcsolást biztosít az Informix nagyobb szervereivel.

INFORMIX

Technology Center Hungary

InTeC Hungary Kft.

1063 Budapest, Bajnok u. 13. • Telefon: 302-3388 • Fax: 302-3395

Bajnok Center

Forgalmazás, szaktanácsadás, oktatás, hot-line

Auditált vállalatirányítási rendszer a Megatrendtől

Az Ernst & Young Kft. befejezte a Megatrend Kft. által fejlesztett és forgalmazott Infosys Integrált vállalatirányítási rendszer auditálását. A vizsgálati jelentés megállapítja, hogy a Főkönyv, Pénzügy, Készletgazdálkodás és Áruforgalom modulokból felépített információs rendszer – megfelelően biztonságos környezetbe telepítve és megfelelően paraméterezve – alkalmas arra, hogy egy ipari és/vagy kereskedelmi tevékenységet folytató vállalat e szakterületen jelentkező feladatainak megoldására és arra, hogy a rendszer által létrehozott adatok és jelentések a számviteli törvény jelentéseit kielégítsék.

„Rendkívüli büszkeséggel tölt el bennünket, hogy ügyviteli rendszerünket a tavalyi Compfair Vásárdíjas Termék kitüntetés mellett egy nemzetközileg elismert cég független szakvéleménye is megfelelőnek minősítette" – mondta K. Szabó Imre, a Megatrend Kft. ügyvezető igazgatója. „Az auditálás egy több mint öt éve tartó megfeszített fejlesztői munka eredménye. A Megatrend Kft. tovább folytatja kutatási és fejlesztési munkáját, hogy az Infosys a jövőben is megfeleljen egy modern vállalati információs rendszer követelményszintjeinek, a mindenkori csúcstechnológiák alkalmazásával hozzájáruljon a felhasználók gyorsabb munkavégzése mellett a vezetői döntéstámogatás hatékonyabbá tételéhez" – folytatta K. Szabó Imre.

Az Infosys Integrált vállalatirányítási rendszer sikeresen debütált Microsoft Windows NT 4.0 Server/Workstation környezetben. Az immár 32 bitess Infosys teljesítménye az NT továbbfejlesztett többfeladatúsága révén nagyságrendekkel növekedett, a robosztus szerver és desktop tovább fokozza az ügyviteli rendszer megbízhatóságát és hibatűrését.

Az NT 4.0 az Infosys beépített többszintű biztonsági rendszeréhez a teljesítmény fokozása mellett olyan stabil alapot kínál, amelyre a rohamléptű fejlesztéseinknél nyugodtan építhetünk – nyilatkozta Szűcs János, a Megatrend szoftverágazatának vezetője.

Megatrend Kft.

Telefon: 333-7629
(76) 488-888

Nakamichi

CD-cserélők közvetlenül a disztribútortól

Storage System Development and Trading Inc.

Storage System Kft.

1051 Budapest, Vörösmarty tér 1. IV. emelet 412.

Telefon: 36-1 266-1717 • Fax: 36-1 266-1292

Szeretettel meghívjuk Önt az 1997. február 13-án 10 órakor kezdődő rendezvényünkre, ahol a

U.S.Robotics

The Intelligent Choice in Information Acces

termékeit mutatjuk be, és előadások hangzanak el az új COURIER-, SPORTSTER-, WORLDPORT-, PILOT-, TOTAL CONTROL-, TOTAL SWITCH-eszközökről.

Kérem, igényeljen meghívót a COMFORT *Kft.-től!*

Vásároljon akciós áron január 31-ig az X2 szabvány szerinti 56 Kbps-re upgrade-elhető modemekből

Sportster Voice 33600 külső modem **39 800 Ft + áfa**

Courier V.34 33600 külső modem **84 800 Ft + áfa**

IRODA

1182 Budapest, Hargitai tér 14–15.

Telefon: 294-2050 • Fax: 294-2051

ÜZLET

1095 Budapest, Mester utca 57.

Telefon: 216-0050

Business Club Comfort

Internet-bolt: http://www. comfort. hu

Személyhívók jövője

A kísérletek befejezését követően 1997 folyamán már az Operator Hungaria személyhívó-rendszere is értesítést küld felhasználóinak, ha elektronikus levelük érkezett az Interneten. A hazai fejlesztésű megoldás arra is képes lesz, hogy igény esetén faxkészülékre küldje el az e-mail másolatát. Szintén az idei év újdonsága, hogy várhatóan az Operator Hungaria is bakapcsolódik az egyszerűsített ERMES-nek nevezett (POCSAG-szabványú) személyhívásba.

Binder László ügyvezető igazgató hangsúlyozta, hogy cégénél – sokféle jóslat és híresztelés ellenére – az üzlet változatlan. Az Operator Hungaria mindig kis cég volt, az is marad, de a korábbiakhoz hasonlóan ma is nyereséges. Nem igaz az a nyilvánosság előtt is elhangzott kijelentés, miszerint frekvenciaengedélyük rövidesen lejár, mondta Binder László. Szolgáltatásukhoz jelenleg elsősorban az OIRT-sávon működő Petőfi adó segédvivős kisugárzását veszik igénybe, a megszüntetésre ítélt sáv azonban legalább három, legfeljebb tíz évig még működni fog. A sáv bezárása után pedig nem jelent műszakilag akadályt a rendszer áttelepítése a CCIR-sávra. A fejlődést az ügyvezető igazgató az 1997-es terveken kívül tavalyi eredményekkel is alátámasztotta. Lehet például már az Internetről is üzenetet küldeni a pagerekre, sőt a személyhívóra küldött üzeneteket az Operator központja továbbítja a GSM-telefonra. Ha tehát valakinek személyhívója és mobiltelefonja is van, akkor külföldön is megkaphatja üzeneteit. Turisztikai és kulturális információkkal bővült az információs alapszolgáltatás, valamint új, az üzenet érkezését vibrálással is jelző készülékeket hoztak forgalomba.

Hogyan válasszunk modemet?

(Folytatás az 1. oldalról)

Internetezéshez csak olyan modemet szabad venni, amely támogatja a V.34 szabványt, tanácsolja *Unyi Gábor,* a Comfort Kft. ügyvezetője. Ezek az eszközök 28,8 kbit/s átviteli sebességre képesek, s maximálisan kihasználják a vonalak adta lehetőségeket. Igaz, hogy a 14,4 kbit/s-os modemeknél mintegy 10 ezer forinttal drágábbak, ám ez – az alacsonyabb telefonszámla miatt – akár egy hónap használat során megtérülhet. Egyre többet hallani a V.34 továbbfejlesztett változatáról, a V.34bis-ről, amely már 33,6 kbit/s-os átviteli sebességre képes. A magyarországi gyakorlati próbák azt igazolják, hogy a valódi V.34 szabvány szerinti 28,8 kbit/s-os jó minőségű modemek a ma már egyre gyakoribb digitális vonalakon problémamentesen biztosítják ezt a sebességet.

Hang és adat egy időben

A jelenlegi V.34 modemek nem hasznosítják a rendelkezésre álló sávszélességet, ha az összeköttetés egyik végpontja teljesen digitális. Az analóg végponttól a digitális felé nem lehet a fizikai korlátokat átlépni, ellenkező irányban azonban – s internetezésnél így történik a nagy adatmennyiségek mozgatása – megnövelhető a sebesség. Több cégnél folynak már a tesztek, s várhatóan január végén az Egyesült Államokban megjelennek a visszirányban 56 kbit/s-os sebességre képes modemek. A telefonszámla csökkentése minden WWW-rajongó alapvető érdeke, ezért modemvásárláskor célszerű olyan eszközt választani, ami a későbbiekben nagyobb sebességűvé alakítható. Biztos végrehajtható az upgrade, ha a modemet flash-PROM-ban tárolt program működteti, ugyanis ilyenkor csak a szoftvert kell lecserélni. Vannak olyan eszközök, amelyekben az intelligenciát egy mikrokontroller-lapka tárolja. Ezek esetenként cserélhetők, máskor nem. Unyi Gábor javasolja tehát, hogy az 56 kbit/s reményében feltétlenül figyeljünk az upgrade lehetőségére.

Nem érheti meglepetés azt, aki V.34 szabványú MNP 10-es modemet vásárol, véli *Brandhuber István,* a Delta Elektronik igazgatója. A V.34 és az MNP 10 nemcsak az elérhető legnagyobb sebességet garantálja, hanem az összeköttetés megbízhatóságát is, ami a hazai heterogén vonalviszonyok között különösen fontos. Grafikus adatállományok, nagy adattömegek windowsos környezetben való mozgatásakor célszerű olyan modemet választani, amely párhuzamos portra is tehető. Ilyen típusokkal 20 százalékos felár mellett 20–300 százalékos sebességnövekedés érhető el. A multimédia iránt érdeklődők hang- és adatátvitelre egyaránt alkalmas eszközökben gondolkodhatnak, Vannak már olyan típusok, amelyeken a hang- és adatcsatorna egyidejűleg is működik. Az már a hab a tortán, hogy ezekkel a modemekkel – egy kis videokamerával kiegészítve – akár videotelefonálni is lehet az Interneten helyi tarifáért bárhova a világon.

Brandhuber István szerint, aki csak egy év garanciát ad, az nem igazán bízik a termék minőségében, három-négy év viszont már gyakorlatilag élettartam-garanciát jelent. A szakember tapasztalata, hogy modemezéskor a legtöbb gond – mintegy 80 százalék – az Internet-szoftverek helytelen konfigurálásából adódik. Tipikus probléma, hogy a Windows 95-öt – ami egyébként nem rossz program – helytelenül kezelik. Időszakosan előfordulnak egyéb Internet-problémák is, amelyek zöme azonban a szolgáltató technikai hátterével függ össze.

Nem mindenki hozzáértő

Orosz Imre, a Gamaxnet ügyvezető igazgatója mindenkinek V.34 szabványú modemet javasol. Nem azt kell figyelni, hogy az eszköz 28,8 kbit/s-os (vagy 33,6 kbit/s-os, V.34bis), hanem azt, hogy megfelel-e a szabványnak. Ez a biztosítéka annak, hogy a vonal által megendegett sebességet az átvitel során maximálisan ki tudja használni, azaz a lehető legolcsóbban és legkevesebb hibával történjen az adatkommunikáció. Természetesen a V.34-es modemek között is vannak lényeges különbségek. A legolcsóbb, jó minőségű típusok a 30–50 ezer, az olcsó professzionális eszközök a 100–200 ezer, a speciális szolgáltatásokat is nyújtó, felső kategóriába tartozók a 200–300 ezer forintos sávba esnek. Nem véletlen, hogy általános tanácsként fogadható el a vásárlás előtti szakmai konzultáció. Ha a gép soros portja lassú, akkor az adatok torlódnak, a hibák száma szaporodik. A modem adta lehetőségek kihasználásához legalább 115 kbit/s-os soros port szükséges, ami maximum 4–5 ezer forint többletráfordítással elérhető.

Orosz Imre tapasztalatai alapján külön felhívta a figyelmet a vásárlás előtti és utáni támogatásra. Meghatározhatja például a típus kiválasztását, hogy milyen szoftverkörnyezetben fog az eszköz működni. Általános jelenség, hogy sokan úgy vélik, értenek a számítógéphez, következésképpen minden problémát maguk akarnak megoldani. Ez nemcsak időpocsékolás, hanem olyan hibákhoz vezet, amelyek kijavítása a szakembertől is komoly teljesítményt követel. Az persze tény, hogy a támogatásnak ára van.

Miért megy lassabban?

Vásárlás előtt mindenki mérje fel, hogy mekkora adatmennyiséget akar mozgatni, javasolja *Szakács János,* a Humansoft műszaki igazgatója. Ha valaki keveset modemezik, akkor megfelel egy 14,4 kbit/s-os modell, ami körülbelül fele annyiba kerül, mint egy 28,8 kbit/s-os. Nagyobb adatforgalomnál célszerű 28,8 kbit/s-ost venni, de tény, hogy a tényleges adatátviteli sebesség többnyire ekkor sem haladja meg a 21–24 kbit/s-ot. Internetezésre a V.34bis szabványú, 33,6 kbit/s-os típusok ajánlottak. Komoly internetezőknek feltétlenül ISDN-kártyát javasol a szakértő. A saját eszközpark helyes megválasztása mellett fel kell térképezni az Internet-szolgáltató technikai hátterét, hiszen a kommunikáció szűk keresztmetszetéért gyakran ő a felelős. Sebességcsökkenést okozhat a gyenge vonalminőség is, olyan rossz vonalak azonban már csak elvétve találhatók, ahol egyáltalán nem lehet modemezni. Gond lehet azonban azokon a területeken, ahol a távközlési szolgáltató fix telepítésű rádiós helyi hálózattal éri el az előfizetőket. Itt speciális modemtípusok állják csak meg a helyüket. Végül, de nem utolsósorban Szakács János felhívta a figyelmet arra, hogy tapasztalatai szerint egyes szoftverek európai verzióinál komoly gondok merülhetnek fel a kommunikációs résszel. Éppen ezért a Humansoft kizárólag eredeti, amerikai verziókkal dolgozik.

Irány a 33,6 kbit/s

A modem sebességének megválasztása az alkalmazástól függ, mondta *Szegő Vilmos,* a Sci-Modem ügyvezető igazgatója. Teljes körű Internet-használathoz célszerű 28,8 vagy 33,6 kbit/s-os eszközt vásárolni, de ha valaki csak e-mailezni akar, akkor a 14,4 kbit/s is elfogadható. A banki szolgáltatások (home banking) igénybevételéhez szintén elegendő a 14,4 kbit/s. Bár a 14,4 kbit/s-os eszközöknek van még létjogosultsága, több cég kezd leállni a gyártással. Ha valaki csak faxolni akar, akkor lényegtelen az adatsebesség, hiszen a ma kapható eszközök mind tudják a 14,4 kbit/s-os távmásolási sebességet (ez sem használható ki). Minden jel arra mutat, hogy a világ a 33,6 kbit/s irányába halad.

Szegő Vilmos felhívta a figyelmet arra, hogy Magyarországon jogszabály írja elő, hogy csak a Hírközlési Főfelügyelet engedélyével rendelkező modemet szabad értékesíteni és vásárolni. A címke hiánya a fent ismertetett hátrányok mellett azt is maga után vonja, hogy nem lehet a távközlési szolgáltatónál vonalreklamációval élni.

Szempont lehet a választáskor, hogy a modem az adatátvitelen kívül üzenetrögzítőként is működjön. Főként kisebb cégeknél így belső hangpostafiók-rendszert lehet kialakítani. Fontosnak tartják a Sci-Modemnél a jó minőségű, magyar nyelvű kézikönyveket, s arra sem szükségtelen odafigyelni, hogy mit tartalmaz a megvásárolt csomag: legyen benne soros kábel, kommunikációs és faxprogram, valamint telefonzsinór. Ezek utólagos beszerzése ugyanis pluszköltséget és utánjárást jelent.

Mallász Judit

for Windows 95 & 3.11

rEVOLUTION™ IRODA++ Új

Kereskedelmi és számviteli rendszer 5.0

KÉSZLET, SZÁMLÁZÁS
FOLYÓSZÁMLA, PÉNZÜGY
FŐKÖNYVI KÖNYVELÉS

Ajánlatot készíthet, rendelést, szerződés és project nyilvántartást. Szállítmányozók, akciós árak, ismétlődő számlák kezelése. Gyártás receptúra alapján. Sőt, munkafolyamat leképezés, feladat kiosztás ...

Megtekinthető a Számvitel '97 Szoftverbörzén!

A 4.0 verzió megrendelhető DEMO változatban is.

rEVOLUTION™ SOFTWARE STUDIO H-1111 BUDAPEST, KENDE UTCA 1. Compuserve cím: 100263.323 Telefon: 185-3355, 185-3308

TRAINEX

Gazdasági igazgatók, főkönyvelők, figyelem!

Számvitel '97 szoftverbörze

címmel szakkiállítást és programbemutatót tartunk, ahol működés közben megtekintheti az ügyviteli és számviteli programok szinte teljes hazai kínálatát.
Időt, pénzt, fáradságot takarít meg, ha ellátogat a szoftverbörzére, és itt választja ki az Önnek szükséges programot.

A látogatók részére a belépés díjtalan!

Időpont: **1997. február 5-6.** 9.30–17.00 óráig.
Helyszín: **Grand Hotel Corvinus Kempinski**
(Budapest V., Erzsébet tér 7–8.)

TRAINEX
Pénzügyi, Vállalkozásfejlesztési és Oktatási Kft.
1134 Budapest, Váci út 39.
Telefon: 267-1798 • Telefax: 120-9454

CROWN TECH

„...minden, ami egy hálózathoz szükséges..."

- Ethernet, Fast Ethernet, Gigabit
- Lézer- és optikai adatátvitel
- Kulcsrakész rendszerek
- Token-Ring, FDDI, ATM
- Kábelek, szerszámok, műszerek
- Országos partnerhálózat

CROWN-TECH Kft.
1118 Budapest, Pannonhalmi u. 35.
Telefon: 319-2995 • 319-2996 • 319-2997
Fax: 319-3326 • Support Center: 319-3327
E-mail: crowntec@hungary.net, www.crown-tech.hu

IBM Business Partner

IBM BESTeam

Lotus BUSINESS PARTNER

LOTUS DOMINO szerver =
csoportmunka + Internet-kapcsolat + irodaautomatizálás + hozzáférési szabályok

Ha ötleteit, információit meg akarja osztani kollégáival vagy partnereivel, akik a szomszéd irodahelyiségben vagy Öntől akár több ezer kilométerre dolgoznak. Ha Ön szeretné tudni, hogy kollégái egy-egy ügy intézése során hol tartanak, hol van szükségük támogatásra, akkor Önnek a Lotus Domino szerverre van szüksége helyi hálózaton vagy Interneten keresztül. Mindezt úgy biztosítja a Lotus Domino szerver, hogy illetéktelenek ne juthassanak értékes információihoz, és ne tehessenek kárt a rendszerében.

Kérje bemutatónkat telefonon Jónás Kláránál a 113-as melléken.

TeleLogic Számítástechnikai kft
1119 Budapest, Fehérvári út 83. III. em.
Telefon: 204-3030 • Fax: 204-3031
E-mail: ztanczos@telelog.datanet.hu

A **MOVIR** termékcsalád minden tagjára kiterjedő **árengedmény** 50% február 28-ig!

CSÁNYI SZOFTVER
1088 Budapest, Baross utca 3. • Telefon: 117-5730 • Fax: 117-1314

Felhasználóbarát, típusengedélyes MODEMEK

Újévi körkérdés

Számvetés és tervezés

Az év vége a hajráé az informatikában, hiszen hagyományosan a december a legnagyobb forgalmú hónap a számítástechnikai, telekommunikációs eszközökkel kereskedő cégek számára. Az év eleje pedig a számvetésé: értékelni kell, milyen volt az üzletmenet tavaly, hogyan változott a piac – valamint a tervezésé: milyen új megoldásokkal lehet meglepni a vásárlókat, mit és hogyan kell módosítani az üzleti stratégián és így tovább. Arra kértük néhány informatikai és távközlési cég vezetőjét, hogy ossza meg olvasóinkkal is gondolatait eme év végi-év eleji számvetésről és tervezésről. Úgy gondoljuk, válaszaikból érdekes kép rajzolódik ki e stratégiai iparág hazai jelenéről, közeljövőjéről. Az alábbi kérdéseket tettük fel valamennyiüknek:

1. Mit tart 1996 legnagyobb szakmai meglepetésének a világ informatikai-távközlési piacán, illetve Magyarországon?

2. Visszatekintve az elmúlt évre, hogyan értékeli vállalatának 1996-os teljesítményét? Mi volt cégének legnagyobb sikere és legnagyobb kudarca?

3. Saját szakmai pályafutásában mi volt a legfontosabb esemény 1996-ban?

4. A magyar informatikai piac a szakértők véleménye szerint egy-két éves stagnálás után 1996-ban újra „növekedési pályára" állt. Mit vár 1997-től? Milyen üzleti tervekkel, várakozásokkal indul az új évnek ön és vállalata?

Straub Elek
a Matáv elnök-vezérigazgatója

1. A világpiacon hallatlanul felgyorsult az a folyamat, hogy a vezető multinacionális távközlési cégek stratégiai szövetségre lépnek egymással. Így rajtolt például a Deutsche Telekom, a France Telecom és a Sprint közös cégeként a Global One. A magyar piacon, azt hiszem, kevesen számítottak a mobiltelefon-piac robbanásszerű növekedésére a nem könnyű gazdasági helyzetben.

2. Rendkívül sikeres üzleti évet zárunk. Sikereink közül kiemelném kétmilliomodik telefonvonalunk bekapcsolását és több korszerű üzleti kommunikációs szolgáltatás megindítását. Nem lehetek viszont elégedett azzal, hogy még mindig túl sokszor adunk okot panaszra ügyfeleinknek, azaz a barátságos szolgáltató képét egyelőre nem sikerült kialakítani.

3. Felkértek az európai nyilvános hálózatok üzemeltetőinek szövetsége, az ETNO elnöki tisztségének betöltésére. Ezzel összefüggésben Budapesten házigazdái leszünk a szervezet idei közgyűlésének. E megtiszteltetésekben elsősorban a Matáv és a magyar távközlési szektor gyors fejlődésének elismerését látom és annak bizonyítékát, hogy eredményeinkre nemzetközi viszonylatban is felfigyeltek.

4. Ez évben újabb mérföldkőhöz érkezik a Matáv fejlődése, hiszen szolgáltatási területünkön végleg megszűnik a telefonra várakozók listája, és a telefonvonal hiánycikkből árucikké válik, amivel egyik legfontosabb célunkat érjük el. A kínálati piac megvalósításán túl új üzleti szolgáltatások bevezetésével 1997-ben is erősíteni akarjuk piacvezető pozíciónkat a távközlési szektorban.

Sugár András
a Westel 900 GSM vezérigazgatója

1. A meglepetés egyben mérföldkő, hiszen 1996 volt az első év, amikor több mobiltelefont adtak el a világon, mint vezetékes állomást. A tendencia persze már érzékelhető volt korábban is, de pontosan senki sem tudta megmondani, hogy mikor következik be a fordulat. A hazai piac legnagyobb meglepetése az Internet várakozáson felüli népszerűsége.

2. Legnagyobb sikerünk, hogy 1996 májusában tizennégy nap alatt – a Mikulás akcióval – fél százalékkal megnöveltük a hazai telefonellátottságot. Kudarcként éltük meg, hogy a Nemzeti Minőségi Díj átadásáról nem tudósított az esti tv-híradó. Az első alkalommal meghirdetett díjat négy, a termelésben, illetve a szolgáltatásban kiemelkedő eredményt nyújtó vállalat kapta. Ez a fajta erkölcsi érzéketlenség a közszolgálati média részéről az értintettek arculcsapását jelenti.

3. Az, hogy ősszel a tulajdonosok öt évvel meghosszabbították vezérigazgatói kinevezésemet.

4. Szeretnénk megtartani piaci vezető szerepünket, az előfizetőszámot év végére jóval 300 ezer fölé prognosztizáljuk. A minőségből egy jottányit sem engedünk, továbbra is nagy hangsúlyt fektetünk az ügyfélszolgálatra, az informatikai háttérre és az értéknövelt szolgáltatásokra. Decemberre a területi lefedettség meghaladja a 95, a lakossági eléri a 98-99, a beltéri pedig az 50 százalékot. Eddig minden vállalati eredményt a hálózatfejlesztésre fordítottunk, de 1997-ben a Westel 900 tulajdonosai várhatóan már tőkehozadékot kapnak.

Emri Gussi
a Pannon GSM vezérigazgatója

1. Igazán nagy meglepetésről nem beszélhetünk. Pozitív jel, hogy egyre többen használják a távközlési eszközöket a világon, Európában és szerencsére Magyarországon is.

2. Kudarcról vagy váratlan eseményről nem tudok beszámolni. Elértük a kitűzött célokat, és ennek nagyon örülünk.

3. A Pannon GSM-nél stabil menedzsment alakult ki. A cég eredményesen működik, a munkatársak közérzete jó.

4. Elsősorban a magyarországi gazdasági helyzet javulására számítok. Saját céljaink a tavalyihoz képest némileg megváltoztak, de a tempó ugyanolyan feszített, mint korábban, hatékonyságunk, innovativitásunk változatlan. Az új előfizetők szerzése mellett egyre nagyobb hangsúlyt fektetünk meglévő ügyfeleink megtartására. Célunk a legmagasabb szintű ügyfélkiszolgálás. Házon belül stratégiai fontosságúvá vált az emberi erőforrásokkal való professzionális gazdálkodás. Ez elengedhetetlenül szükséges egy akkora cégnél, ahol ötszáznál többen dolgoznak, és a létszám néhány éven belül eléri az ezret.

Beck György
a Digital Magyarország vezérigazgatója

1. Az Internet–intranet kezdi átvenni a különféle számítógépek és az általuk alkotta hálózatok helyét a kereslet–kínálat formálásában. Ez önmagában még nem volt meglepetés, hiszen a Digitalnál évek óta készültünk rá. Azonban csak a legvérmesebb reményeinkben feltételeztük, hogy ilyen példátlan mértékű előrehaladást tesznek – egyetlen év alatt –, illetve azt, hogy a korábbiakban ellenérdekeltnek mutatkozó Microsoft is átáll erre az oldalra. Magyarországon mindez csak némi késéssel jelentkezik majd, így hazai meglepetésként inkább azt a negatívumot említeném, hogy több nagy informatikai projekttervezet (OEP, VAM, MÁV) nem jutott el az elinduláshoz szükséges döntési szakaszba, pedig 6–12 hónap állt a döntéshozók rendelkezésére.

2. A Digital Magyarország hétéves történetének egyik legsikeresebb évét zárta, 1996 zárásaként pedig minden korábbi eredményt sikerült túlszárnyalnunk. Egyetlen negyedévben 2,2 milliárdos lett a forgalmunk! Külön kiemelendő, hogy a világon legnagyobb számítóközponti teljesítményt nyújtó Alpha nagyrendszerekből az ún. TurboLaserekből immár tíznél is több működik hazánkban. Fontos, hogy újabb vállalatirányítási (SAP) projektekre nyertünk megbízást. Az 1996-os évben komolyabb kudarc szerencsére nem ért bennünket. Ha mégis keresni akarok olyan területet, ahol nem sikerült a kitűzött, ambiciózus célokat elérni, akkor két, mentségünkre szólva, abszolút új területet látok. Mind többen tudják, de még nem elegen, a Digital Magyarország komoly szakértői csoportot alakított ki a vállalati szférának kidolgozott legújabb Microsoft-szoftverek – az NT Server, az Exchange és általában a BackOffice – széles körű alkalmazásának támogatására. Internet–intranet területen is felépítettük a szakértői csapatot igen sok jó termékkel és technológiával, de ezen újdonságok széles körű bevezetéséhez is több idő szükséges.

3. A Digital vezetése 1994 végén bízott meg a Digital Magyarország irányításával. 1996 volt a második teljes évem ebben a pozícióban. Legfontosabb szakmai feladatomnak azt tartom, hogy a magyar leányvállalat a hazai informatikai piac legegységesebb és szakmailag legerősebb cége legyen.

4. Én is úgy érzem, hogy az 1996-os év második felében újra növekedésnek indult a hazai informatikai piac. A Digital folytatni akarja az eddigi, dinamikus növekedést. Alpha gépeink újabb, még hatékonyabb modelljeit szeretnénk az eddigieknél is több felhasználóval megismertetni, és mind az UNIX-, mind az NT-alapú vállalati alkalmazások domináns platformjává tenni az Alphát. Az Internet–intranet területen szeretnénk a hazai piacon is olyan mértékű előrelépést elérni, mellyel a nagy országokban már büszkélkedhet a Digital.

Gyúrós Tibor
a Rolitron Informatika Rt. vezérigazgatója

1. Az Internet és az intranet térhódítását, valamint az NC, azaz a hálózati számítógép elkészültét tartom a legfontosabb szakmai történéseknek.

2. A Rolitron Informatika hozta a kötelező „házi feladatot", de nem zártunk kiugró évet. Cégünk belső szervezettsége viszont sokat javult. Sikerként értékeljük az egyes iparágakban elért jó eredményeinket, így pl. az élelmiszeripar, a kereskedelem terén. Kudarcként kell értékelnünk, hogy nem sikerült eligazodnunk a közbeszerzési eljárásokon: vagy kizártak bennünket a versenyből, vagy olyan nyert, akinek nem kellett volna…

3. Az Optotrans vezetőivel együtt előkészítettük az első komoly magyar informatikaicég-egyesítést.

4. A magyar informatikai piac 1996-ban átalakult, kevesebb hardverre volt szükség, a szoftverek és a szolgáltatások piaca azonban nőtt. E tendencia folytatódását várom 1997-től is, valamint az Internet-piac boomját. Fontos feladatunk az egyesített Optotrans–Rolitron cég sikeres tőzsdei bevezetése. Négymilliárd forint feletti forgalmat tervezünk, természetesen jó profittal. Az Internet–intranet piacon vezető szerepre törekszünk.

Reisz Attila
a Microsoft Magyarország igazgatója

1. 1996. nem hozott nagyobb meglepetést.

2. A piac a vártnál valamivel lassabban mozgott, de nem lehet okunk panaszra, jó évet zártunk. A tavalyi évben sikerült először jelentős sikereket elérnünk a hálózati operációs rendszerek piacán. A rendkívüli érdeklődés következtében több vállalat elkezdte a Windows NT Serverre történő áttérést. A Microsoft hálózati alkalmazásai, például a Microsoft Exchange is egyre nagyobb népszerűségnek örvend.

3. Kineveztek a Microsoft Magyarország igazgatójának.

4. Az év elején már egy új termék, a Windows NT Workstation magyar nyelvű verziójának megjelenésével kezdtünk. Több fontos termékünk, többek között a Microsoft Office legújabb verziója is megjelenik magyarul, amellyel az otthoni felhasználó is képes lesz Internet-dokumentumokat szerkeszteni. Ennek bemutatóját az Ifabo idejére tervezzük. Az 1997-es év szerintem egyrészt a középvállalati beruházások éve lesz, hiszen ahogy az emberi munkaerő egyre drágul, a vállalatok az olcsóbban fenntartható infrastruktúra felé fognak elmozdulni. Az év másik kulcsszereplője az Internet, illetve a vállalatok belső működését hatékonyabbá tevő intranet lesz.

Franz Lorber
a Hewlett-Packard Magyarország vezérigazgatója

1. A világban 1996. legnagyobb meglepetése, hogy a DEC nehézségekkel került szembe, és csak lassan tér magához. Magyarországon a hosszan elhúzódó versenytárgyalási eljárások okoztak meglepetést, ezzel találkoztam például a MÁV és az egészségbiztosítási pénztár tendere esetében.

2. A HP gyorsan és erőteljesen növelte eladásait a sok felhasználós UNIX-rendszerek piacán. A HP szállítja a legkedveltebb platformot az SAP-megvalósításokhoz.

3. Csatlakoztam a magyar HP-csapathoz.

4. Azt várom, hogy 1997-ben tovább bővül a piac. Számunkra a legfontosabb terület a távközlés, a pénzügy (biztosítók, bankok) és az SAP-megoldások szállítása mindenki számára, beleértve a gyárakat is.

Drajkó László
a Compaq Computer Kft. vezérigazgatója

1. A legnagyobb szakmai meglepetésnek az Internet körüli forgatagot tartom, ami újra osztott lapokat. Az információs technológiai piacon szinte mintha az „utolsó pár előre fuss" játékot játszottuk volna. Ez mindenképpen izgalmassá teszi a munkát ezen a területen.

2. Az 1995-ös PC-piaci visszaesés után jó a szerény növekedés, ami tehát a rossz folyamatok megfordulásával járt. Sajnos a piac kudarca, hogy nem folytatódik a minőségi, márkás gépek részesedésének növekedése, ami több külső és belső tényezőnek is köszönhető.

3. A Novelltől a Compaqhoz való átigazolásom mindenképpen a legfontosabb esemény a saját szakmai karrierem szempontjából.

4. Remélem, hogy a növekedés jótékony hatást fejt ki a PC-piac minőségi szereplőire is, és visszaszorul a kétes eredetű PC-alkatrészek ármeghatározó szerepe. Mi mindenképpen arra számítunk, hogy javul a márkás gépek aránya a forgalomban a névtelen berendezésekkel szemben.

György István
az Apple Computer Inc., Hungary (Hungarian Data Systems Kft.) ügyvezető igazgatója

1. Negatív szenzáció az Apple mélyrepülése, 800 millió USA-dollár vesztesége, itthon pedig a klónok arányának a növekedése a márkás gépekkel szemben.

2. Cégünk nem tudott kilépni az Apple árnyékából, a részesedésünket nem tudtuk növelni. Legnagyobb (várható) siker, hogy az Apple szerepet kap a Művelődési és Közoktatási Minisztérium iskolai projektjében. Ez az első eset, amikor a PowerPC technológiát elfogadják az Intel mellett kormányzati körökben.

3. Nem tudok ilyet mondani.

4. Ha a feketegazdaság ellen a kormány továbbra sem tesz semmit, akkor a piaci növekedés nagy része a feketén importált alkatrészekre épül – mint ahogyan sokak szerint ez így történt 1996-ban is. Mivel az Apple-alkatrészeket az eltérő technológia miatt nem importálják (még?) így, ezért reméljük, hogy a növekedésünk lépést tart a piac növekedésével.

Mohai Gábor
a Tulip Computers Hungary ügyvezető igazgatója

1. Számomra talán a Network Computer koncepciója és a körülötte kerekedett óriási kampány jelentette 1996 legnagyobb szenzációját, bár az igazi játszma valószínűleg az idei évre tolódik át. Nevezetesen, hogy a piac mennyire fogadja el a koncepciót. A hazai piacon nehezebb kiemelni egy konkrét eseményt. Pozitív jelenségnek az Internet előretörését, negatív élménynek az IBM elnökének, Louise Gerstnernek a fogadtatását tartom.

2. A Tulip 1996-ban Magyarországon devizában 90 százalékkal nagyobb bevételt ért el, mint az előző évben, és cégünket egyre többen ismerik már a végfelhasználók közül is. Mivel alig két éve vagyunk jelen a magyar piacon, örülünk minden sikernek még akkor is, ha ez a „nagyoknak" nem lenne kiugró teljesítmény. Megnyertünk néhány komoly tendert, de a legnagyobb eredménynek azt tartom, hogy felzárkóztunk a nagyokhoz, és szinte minden fontos tenderen elindultak partnereink. Igazi kudarcot nem tudok említeni, úgy gondolom, ilyen nem történt velünk, talán csak néhány csalódás...

3. Nekem 1996-ban az ESCOM eléről a Tulip vezetői pozíciójába való átigazolás volt a tavalyi év legnagyobb eseménye.

4. Azt, hogy a magyar piac 1996-ban valóban növekedett-e, majd meglátjuk két-három hónap múlva. Bizonyos azonban, hogy nem sikerült ezen a területen sem visszaszorítani a feketegazdaságot, ami véleményem szerint az idei évet is alapvetően meghatározza. Mivel alapvetően optimista vagyok, és úgy látom, hogy a magyar gazdaság kezd „magához térni", véleményem szerint a számítástechnikai piac is látható növekedésnek indul. Ha pedig még a feketegazdaságot is sikerül visszaszorítani, akkor nekünk, a márkás gépek gyártóinak még nagyobb esélyünk lesz a növekedésre, ami természetesen óriási egymás közötti harcok árán fog majd végbemenni. Az idei terveket ennek megfelelően készítettük el, mely szerint forgalmunkat több mint duplájára szeretnénk növelni.

K. Szabó Imre
a Megatrend Kft. ügyvezető igazgatója

1. Itthon és külföldön is egyértelműen az Internet terjedése viszi el a pálmát, az igazi forradalom azonban még várat magára.

2. 1996 sikeres év volt a Megatrend Kft. életében. Forgalmunkat 1995-höz képest megduplázztuk, az eladott Infosys-licencek száma megháromszorozódott. A magyar nagyvállalatok közül partnerünk lett a Béres Rt., a Mol Rt., a Mol Trade-Mineralimpex és a Bankár Kft. Szakmailag is sokat fejlődtünk. Elkészült az immár 32 bites, saját fejlesztésű Infosys integrált vállalatirányítási rendszer Termelésirányítás modulja. A komplexitáson túl jelentős energiákat fordítottunk a csúcstechnológiák, mint például a Data WareHouse folyamatos beépítésére, valamint két sikeres projektet bonyolítottunk le Business Process Reengineering módszertanra épülő információs rendszer bevezetés előkészítési céllal. Legnagyobb sikerként értékeljük, hogy a '95-ös Compfair vásárdíj után 1996-ban az Ernst & Young könyvvizsgáló cég nemzetközi normák alapján auditálta az Infosyst. Üzleti partnereink táborába lépett az IBM és a HP, szorosabbra fűztük a kapcsolatot a Microsofttal, az Oracle-lel és a Sterling Software-rel.

3. Saját szakmai pályafutásom szorosan kötődik a Megatrendhez. A fentiekben vázolt eredményeket saját szakmai fejlődésem részének tekintem.

4. Az 1997-es év igen jónak ígérkezik. Már tavaly is érzékelhető volt az a tendencia az informatika piacán, amely előnyben részesíti a komplex, minőségi – bár drágább – megoldásokat, ennek kibontakozását várjuk 1997-től. Idei terveink között szerepel az ISO 9002-es minősítés megszerzése. Csíráiban már elindult egy projekt, amely Infosys ügyviteli rendszerünket széles körű kommunikációs képességekkel ruházza fel.

Vírusnaptár 1997. február

Új rovatunkban „vájtfülű" olvasóink érdeklődésére számot tartva minden hónapban közöljük, melyik napon milyen számítógépvírus kelhet életre.

Február 1., szombat
PinWorm, 10 Past3

Február 2., vasárnap
Dark Avenger (Amilia), Marander. Flip, Formentor–1072 (Nuke)

Február 3., hétfő
Beware, VCL (Miles)

Február 5., szerda Frog s Alley

Február 8., szombat Taiwan

Február 10., hétfő
Day 10, Leprosy (Leprosy–664A)

Február 13., csütörtök
Monxla, (NPox 2.1) Rocko

Február 16., vasárnap 10Past3

Február 18., kedd
NPox, FORM-Vírus (Form–18), Evil Genius (Form–18)

Február 20., csütörtök Day 10

Február 21., péntek
Jerusalem (Skism), Jerusalem (Skism–1)

Február 23., vasárnap
Swedish Bap (Whey Windows)

Február 24., hétfő
Swedisch Bop (Whey Windows), FORM-Virus, Rocko (Mulating Rocbs)

Február 25., kedd
Swedish Bap (Whey Windows)

Február 28., péntek
Jerusalem (Sub-Zero B), Jerusalem (Skism), Jerusalem (Skism–1)

A hét napjaihoz kötött vírusok

Minden hétfőn
Immolation, Garfield, I-B (BadGuy), I-B (BadGuy 2), I-B (Exterminator), Kalah (Kalah-499), Witcode, VirDem (ViirDem–833)

Minden kedden
Ah, I-B (Demon), I-B (Demon-B), Kamasya

Minden szerdán
PS-MPC (No Wednesday), Victor, VCL (Red Team)

Minden csütörtökön
TPE (Girafe)

Minden pénteken
Frere Jacques, Smack, PS-MPC (Mimic-Den Zuk), PS-MPC (Mimic-Jerusalem), VCL (Diarrhea), NaziPhobia, Wild Thing 2, Bryansk, Immolation, TalkingHeads

Minden szombaton
Italian Pest (Finger), Jerusalem (Phenome), Migram,

Minden vasárnap
Sunday, Sunday–2, Mindless, Witcode

Összeállította: Kis János

A Hálózatból jelentjük

Bajban az orosz America Online-felhasználók

Rossz tapasztalatokat szerzett a világ legnagyobb online-kapcsolat-szolgáltatója, az America Online Oroszországban. Kiderült, hogy a több mint hétmillió előfizető közül az oroszországbeliek nagy részét inkább nem fizetőnek lehet nevezni. A lopott és hamisított hitelkártya-azonosítókat használók elleni védekezésnek a cég vezetői nemrég a legegyszerűbb módját választották: megfosztották az oroszokat a közvetlen hívás lehetőségétől.

Kivonulásról azonban szó sincs, csak kicsit bonyolultabbá vált az America Online adatbázisainak elérése az oroszok és az ott élő külföldiek számára. Aki használni akarja azokat, az még mindig elérheti az adatokat, egy helyi Internet-szolgáltatón keresztül belépve olcsóbban, de jóval lassabban. Statisztikai felmérések szerint nagyon sok előfizető volt benn órákig Moszkvából és más orosz városokból a hálózatban, leterhelve az amerikai visszahívó vonalakat – és ettől lettek gyanúsak. Ugyanakkor egyes jelentések szerint a mintegy kétezer oroszországi előfizető nagy része amerikai, és elsősorban levelezésre, illetve egyszerű Internet-elérésre használta az America Online kapcsolatot. Az America Online kalandja a mindennapos elektronikus oroszországi hitelkártya-csalással – amelyet az ottani büntető törvénykönyv egyelőre nem üldöz – mutatja, hogy az elektronikus világpiac kialakításának sokféle akadálya van. Közkézen forognak Oroszországban – és feltehetőleg máshol is – olyan PC-s programok, amelyekkel könnyedén állíthat elő bárki legális Visa- és MasterCard-azonosítókat, PIN-kódokat.

Mindaddig, amíg ki nem alakul a hitelkártyáknak egy közös, mindenhonnan elérhető adatbázisa, a hamisítás lehetséges marad, és ezen nem segít a mikroprocesszos kártya sem. A felhasználói – például a bolti számlázó, PSO-terminálnál történő – elfogadásnál ugyanis központi kapcsolat nélkül csak bizonyos ellenőrző algoritmusok használata lehetséges. Ha a hamis kártyának megvannak az előírt tulajdonságai, akkor helyben, központi vizsgálat nélkül lehetetlen eldönteni, van-e mögötte fedezet. Gyakorlatilag minden hasonló, nem adatbázisra, hanem valamilyen aritmetikai összefüggésre alapozott kódszámnál van csalási lehetőség. Ilyen a magyar személyi szám vagy újabb nevén azonosító, melynek valódiságát egy aritmetikai művelettel vizsgálják – már ahol vizsgálják. Azonban sokszor ilyenek a CD-n terjesztett szoftverek belépési, regisztrációs kulcsai is.

Persze nemcsak az oroszok, más nemzetek tagjai is okoznak kárt az online-szolgáltatóknak. Amerikában nemrég ítélték el kilenc hétre Nicholas Ryant, a számítógépes csalást és visszaélést tiltó törvény megszegéséért. Ő úgyanis írt és közreadott egy AOL4FREE nevű programot, amellyel ingyen be lehet lépni az America Online-hálózatba. A bírósági ítélettel végződött ügy 1995-ben kezdődött, akkor fedezték fel az illetéktelen használatot, s rögvest be is foldozták azt a lyukat a belépési programban, amelyet Nicholas Ryan felfedezett és az AOL4FREE-ben kihasznált. Hírek szerint azonban a világhálón keringeni kezdett egy dokumentum arról, hogyan kell néhány sort úgy átírni a programban, hogy ismét hozzáférhetők legyenek ingyen az America Online-adatbázisai.

VaMá

Telecomputer
a Magyar Nemzet informatikai melléklete

Felelős szerkesztő: *Takács Gitta*
Társszerkesztő: *Simon Ernő*

Szerkesztők:
Mallász Judit (távközlés)
Szekeres Zsuzsa (hírek)
Vargha Márton (számítástechnika)

Nyomdai előkészítés:
CONCORD Press Design®
Művészeti vezető: *Krepler István*

Nyomás: Szikra Lapnyomda Rt.

A lap az Interneten a http://www.hungary.com/telecomputer és a http://www.net.hu/telecomputer címen érhető el. Lapjainkat a Világhálón a **Hungary Network** gondozza.

Hirdetésfelvétel: CONCORD Press Kft.
Hirdetési igazgató: *Szilágyi Katalin*

Szerkesztőség és hirdetésfelvétel:
1132 Budapest, Váci út 6. III. 6.
Telefon/fax: 131-4046
Telefon: (06-60) 427-710, -720, -730,
e-Mail: 75162.2351@compuserve.com

VirusBuster™ 7.00
32 bit, 3x sebesség, XMS RAM-kezelés, VIRSKILL 2.00, Makróvédelem
Hunix Kft. • Telefon/Fax: 371-0738 • Vírus hot-line: (30) 401-459

Ha négynél több telefonja van...
MATÁVCOM
A professZionális telefonrendszer szolgáltató

További információért hívja az alábbi telefonszámok valamelyikét

MATÁVCOM Vezérigazgatóság Tel.: 263-8000 • MATÁVCOM COMEX Budapesti Igazgatóság Tel.: 263-8000 • MATÁVCOM CENTROPHONE Dél-dunántúli Igazgatóság Tel.:(72) 336-666 • MATÁVCOM ÉSZAKTEL Észak-magyarországi Igazgatóság Tel.:(46) 326-266 • MATÁVCOM Kelet-magyarországi Igazgatóság Tel.: (52) 500-130 • MATÁVCOM Észak-dunántúli Igazgatóság Tel.: (99) 310-420 • MATÁVCOM Dél-magyarországi Igazgatóság Tel.: (62) 402-332

hat