

VGA MONITOR

INFORMÁCIÓ
TECHNOLÓGIA

IX. ÉVFOLYAM, 38. SZÁM

1999. Szeptember 17.

FUJITSU M3091DC
szkennelő

A4 lapméret, színes,
600 dpi felbontás,
15 lap/perc sebesség, DUPLEX
SCSI interfész

Nagyfeljesítményű dokumentum szkennerek és
lézernyomtatók teljes palettája a hivatalos forgalmazótól.

PrintPartner 12V lézernyomtató

A4 lapméret, 600 dpi felbontás,
12 lap/perc sebesség,
min. 4 MB RAM,
külön cserélhető toner és drum,
35 000 oldal havi terhelhetőség

Vizsgálatok jelentését várjuk!
MŰSZERTÉHNIKA Tel: 262-6631
E-mail: sztd@cc.icp.hu
1107 Bp. Szilágyi u. 21. www.mbt.hu/procomp

*Kicsi vagyok én,
majd megnövök én*



ÁBLAKOK

Cégvásárlások. Ez a szó így egy alcím a **Novell** dolgairól **beszámoló**, 7. oldalon található cikkünkben, de attól tartunk, hogy ez a hét más cégvásárlásokkal vonul be a magyar informatika történetébe: azok, akik a **Walton és az Elander elkeléséről** esetleg még nem hallottak volna, tájékozódhatnak a 2. oldalon, az egykori magyar vállalatok ma már világcégekhez tartoznak...

Ha már a nagy történések okán elkanyarodtunk a fenti ablakban a Novelltől, kanyarodjunk vissza – ha nem is a céghez, de ahhoz a tanulmányhoz, amelyet a Novell és a Compaq felkérésére készített a Banner Corporation. Az 5-6. oldalon ismertetett felmérésből kiderül, hogy Nyugat-Európa 100 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató cége **PC-vel pótolják a munkaerőt**, minél kevesebb az alkalmazott, annál több a számítógép. A közelmúlt magyarországi felmérésére gondolva különösen szembetűnő, hogy miközben nálunk még a nagyvállatok sem, Nyugaton már a kisvállatok is erőteljesen beépítették üzleti folyamataikba az internetet.

Az internet beépülése az üzleti folyamatokba visszaköszön a 14. oldalon is, ahol ezen a héten az **online munkaerő-piaci árverés** a téma. Természetesen szóba kerül a www.prim-online.com oldalunkon nemrégiben megnyílt árverési lehetőség is, de ott csak bolhacirukszra vagy ötvenyi Internet kalauzra lehet alkuadni, ám ennél érdekesebb, hogy ma már a rendszergazdákra vagy a programozókra is lehet licitálni. (Örömmel azért visszafogott, mert a munkaerőre való licitálás némiképp a rabszolgapiacot juttatja esztünkbe, de szerencsére itt a jó fogazattal rendelkezők nincsenek odaláncolva munkahelyükhöz, akár másnap feltehetik újra a kérdést: na, ki ad többet értem? Senki többet? Harmadszor...)

Sport, kultúra! Ha olvassunk a Monitort is hátulról, a „sportrovatnál” kezd el lapozni, nem családik: a 15. oldalon a **Forma-1-es sakkról** írunk, előtte pedig ott a „kulturális rovat”: **szinbáz és egyetem**, amelynek az **Ericsson révén** van köze lapunkhoz. Hogy miképp? Hátulról csak kétféle kell lapozni, írásunk a 13. oldalon.

Smart Networks

Cabletron
systems

Your e-Business Communications Specialist

A Cabletron hálózati megoldásaival kapcsolatos további információkért

hívja a HRP Hungary Kft.-t és mi küldünk Önnek egy műszaki tájékoztatót

az alkalmazás alapú hálózatokról.

Tel.: 452-4600

Fax: 350-1351

E-mail: cabletron@hrp.hu



Az Ingramé a Walton

Szeptember 9-én írák alá az Ingram Macrotron és az Albacomp Rt. vezetői azt a megállapodást, amelynek értelmében a németországi cég teljes egészében megvásárolja a Walton Networking Kft.-t. Ezzel a szerződéssel a Walton a világ legnagyobb számítástechnikai disztribútora, a kaliforniai székhelyű Ingram Micro Inc. érékkörébe kerül. (Az amerikai disztribútoróriás egyébként 1998-ban szerzett többségi tulajdonrész az Ingram Macrotronban, amelynek korábban csak rész tulajdonosa volt.) A szoftveres és hálózati eszközök nagykereskedelmével foglalkozó Walton ezúttal az Ingram Micro képviseletét látja el a magyarországi piacon.

A magyarországi disztribútorcéget 1991-ben közös tulajdonú leányvállalatként alapította az Ingram Macrotron AG és az Albacomp. A két cég közösen alakította ki azt a profiltekes bázist, amelyre építve egyre nagyobb üzleti sikereket értek el a hazai szoftverkereskedelemben és a hálózati eszközök piacán. Az első időszakban a cég főként a professzionális tanácsadásra fókuszált, később a Walton folyamatosan szélesítette a termékek skáláját.

A Walton Networking megalakulása óta a

magyarországi profittermelési áglatot meghaladó méretű eredményességgel mutatóval dolgozott, tavalyi forgalma meghaladta a 16 millió dollárt. A cég partnerei az évek során az IT-piac vezető vállalkozásai (Cisco, Computer Associates, D-Link, Hewlett-Packard, IBM/Lotus, Microsoft, Novell, SCO, Symantec, Xircom) voltak. A ma 38 fő foglalkoztató Walton Rendszerház kibővített profilja és változatlan vezetőség folytatta disztribútori tevékenységét, miután 100 százalékosan az Ingram Macrotron tulajdonába került.

Az Ingram Macrotron, az európai számítástechnikai disztribútorok egyik vezetője, több mint 25 éves gyakorlatot szerzett az elektronikai piacon. A domnachi és müncheni központtal rendelkező cég több mint 350 informatikai beszállítóval áll kapcsolatban, a német, osztrák és svájci leányvállalatok összes bevétele több mint 4 millió német márkát ér el.

A Walton további működéséről, céljairól, az Ingram jövőbeni kelet-európai és magyarországi elképzeléseiről *Michael Kaack*, a németországi Ingram Macrotron vezetője és *Csikó Attila*, a Walton ügyvezető igazgatója adott tájékoztatást szerdán, a tulajdonosváltás hivatalos bejelentését követően.

A PSINET vette meg az Elendert

A második legnagyobb hazai internetszolgáltató társaságot, az Elender Informatikai Rt.-t az amerikai PSINET hálózatszolgáltató óriáscég vásárolta meg. A vételár a Carnation Consulting értesülése szerint 32 millió dollár (mintegy 7,8 milliárd forint) volt.

A washingtoni székhelyű PSINET elsősorban cégek számára kínálja az internet alapú szolgáltatások teljes skáláját. A cég bevétele ez év második negyedévében 123,8 millió dollár volt. A PSINET az elmúlt két évben látványos terjeszkedésbe kezdett, egyrészt új szolgáltatásokat, technológiákat vásárolt, másrészt új területeket hódított meg. A cégnek jelenleg több mint 70 000 üzleti és 1 000 000 privát előfizető van, a Sprint és az MCI WorldCom's UUNET mellett egyike az USA három legnagyobb internet-gerincszolgáltatójának, hálózatait használja többek között a Microsoft is. A PSINET rendkívül dinamikus globális terjeszkedési politikát folytat, jelen pillanatban mintegy 20 különböző cég megvásárlásáról folytat tárgyalásokat világszerte.

Dr. Kóka János, az Elender Rt. vezérigazgatóját az új tulajdonos megerősítette pozíciójában.

Kilencmilliárdot fektet be a UPC

Sajtótájékoztatót jelentettek be kedden, hogy a UPC csoport végrehajtotta a magyarországi jogtörvényben eddig legnagyobb számú – fűzőját, amely közel 20 vállalatot és 30 települést érintett.

A UPC Magyarország jelenleg közel 550 ezer lakást ér el kábeles szolgáltatásaival. Nagykanizsán és Nyíregyházán kívül, ahol indulhat a kábeles internetszolgáltatás, a fővárosi, budai és más térségekben a 750 MHz-es, széles sávú kábelekre való cseréket követően kerülhet sor az internet meghirdetésére.

Jelenleg a UPC opsportszintű, az internethez alkalmas kábelezésének aránya 30%-os, tehát a lakókhhoz futó leágazások több mint kétharmada még ki kell cserélni. *Mark L. Schneider*, a United Pan-Europe Communications N.V. jelen lévő elnök-vezérigazgatója elmondta, e-célg Európa legnagyobb kábelezési szolgáltatója, amely 13 országban 8,6 millió háztartást ér el, és 5,6 millió előfizetővel rendelkezik. Az ún. set-top boxos internetszolgáltatást várhatóan 2000 első negyedévéig ajánlja fel a társaság a két említett városon kívüli szolgáltatási körzetében. A széles sávú szolgáltatásokat, beleértve a netes/hírtelnetes telefont, a jogszabályi korlátok feloldását követően, legkésőbb 2002-ben szándékozik a cég elindítani.

Új-régi cég a bazai disztribúciós palettán

Ingram Micro Magyarország

SZABÓ HÉDY



A sajtótájékoztató elhangzott, hogy az Ingram Micro továbbra is bizalmat szavaz a jelenlegi vezetőknek, *Csikó Attilának*, aki a cégvásárlással kapcsolatos eseményeket a következőképpen kommentálta:

– Az akvizíció tényleg egy hosszú – sajtótájékoztatóktól és különböző híresztelésektől sem mentes – folyamat végére tett pontot. Egyértelműen állítom, hogy a történet végül is sikertörténet lett, az, hogy a világ legnagyobb disztribútora a Waltont vásárolta meg, számunkra nagy eredmény. Megéletem szerint abban a globalizációs folyamatban, amely mostanság a disztribúciók háza táján is folyik, a túlélés és a fejlődés záloga, hogy multinacionális, úgynevezett world wide disztribúcióhoz tartozunk, amely megfelelő logisztikai, pénzügyi és szakmai háttérrel rendelkezik. Az, hogy ez a világcég ráadásul a legelső is egyben, persze további előnyt jelenthet.

– A Walton tulajdonosa a meghatározó részzel rendelkező Albacomp, illetve a Compu-Shack volt.

– A Compu-Shack már egy ideje az Ingram Micro csoporthoz tartozott, így az adásvétel tárgya az Albacomp 65%-a volt. Természetesen az ár nem publikus, de annyit mindenképpen elmondhatok, hogy valódi piaci ártért kelt el a Walton, s lett százszázalékosan az Ingram Micro tulajdonosa. Az anyavállalat úgy döntött, hogy a menedzsment – amely egyébként eddig is alkalmazottként végezte munkáját – a helyén marad, és folytatja, amit megkezdett, tehát igyekszik megőrizni minden új, amely eddig a Waltont jellemezte, és sikereket hozott a cég számára.

– De biztosan lesznek új feladatok is...

– Nem is kevés, hiszen egy több hónapja elkészült és elfogadott üzleti tervünk van az új cég – mert kétségtelenül az lesz, s ezt egy névváltoztatással is jeleznünk kell majd – működésére. E szerint záros határidőn belül teljes disztribúcióvá kell válnunk, az eddigi termékskála, a szoftver és a networking mellé fel kell venniük új gyártókat is, tehát számítógépeket, perifériákat is forgalmaznunk majd. Természetesen ez fokozatosan, lépésről lépésre történik.

– Ami nyilvánvalóan jelentős bővülést jelent, új munkaadó felvételét.

– Ismét hangsúlyozom, hogy fokozatosan, az eddigi értékek megőrzésével. A mostani 38 fős létszám becsülésünk szerint egy éven belül úgy hatvan körülre szaporodik majd. Nagyon fontos számunkra, hogy az eddig megszokott korrektség, színvonal, a hozzáadott értékek, tehát a terméktámogatás, szupport a jövőben is legalább annyira, de ha lehet, még inkább jellemző legyen, mint az a Walton idejében volt. Ez fontos abból a szempontból is, hogy az eddigi jó dealerkapcsolatok megtartása mellett elérjük, akik eddig a Walton termékszállítóját túlnyúlóan vették, az új termékek tekintetében is ezt a disztribúciót tekintés első számú partnernek. Az értékek megőrzéséhez tartozik oktatóközpontunk, a Walton System House további bővítése is, hiszen ez a terület is rendkívül sikeres volt, s így az új tulajdonos számára is jelentős értéket képvisel.

<p>ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ: * Véres János Andor vetres@prim.hu</p> <p>FŐSZERKESZTŐ: Szabó Hédy szabo@prim.hu</p> <p>OLVASOSZERKESZTŐ: Fábán Gabor</p> <p>MŰVEZÉSI VEZETŐ: Láng László</p> <p>TERVEZŐSZERKESZTŐ: Henger Attila</p> <p>FÜGMUNKATÁRSAS: Fekete Gizella Guttray László Kovács Győző Galvács László Kolma Kornél Kovács Attila Simonyi Endre Széll Zoltán Wesselényi Andrea Zsadányi Pál</p>	<p>A kiadó a MATEZ (Magyar Tervezési-Előnyös Szervelet) tagja</p> <p>Kiadja: PRIM Informatikatechnológiai Kft. 1116 Budapest, Hunyadi Művészi u. 32. III/1. Tel./fax: 228-3372, 228-3373, 424-0015</p> <p>E-mail: vga.monitor@prim.hu</p> <p>URL: www.prim-online.com</p> <p>HÍRDETTÉSI FELTÉTEL: Henger Agnes</p> <p>TERJESZTÉS: Tamási Csilla</p> <p>SZÁMLAZÁS: Krassa Adrienn</p> <p>NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS: Artur Repó Sándor</p> <p>NYOMÁS: Regia Rex Nyomda 8000 Szekeşfehérvár, Seregélyesi út 113. Tel.: 22-328-505</p> <p>TERJESZTÉS: Nemzeti Hírlapkiadások Rt. oktatási intézmények, számítástechnikai szakiskolák</p> <p>ELŐFIZETÉSI: a Kiadóban, éves előfizetési díj: 3900 Ft. HU ISSN 1215-1548</p> <p><i>Írásaink szerzői jogvédelemben részesülnek.</i></p>
--	---

Westel 900

Az ezredforduló jegyében a BNv-n

A Westel 900 minden eszközt és alkalmazást feljellemez a közelgő évezredváltásra" – ezzel a bejelentésé indította az őszi BNv-n megtartott pénteki sajtótájékoztatóját a 730 ezer ügyfelet számláló piacvezető mobiltelefon-társaság.

Amint arról a cég 2000. év problémáival foglalkozó szakemberei beszámoltak, a Westel 900 már 1997-ben átfogó programot indított el az azzal a céllal, hogy kiküszöbölje a dátumok hiányos ábrázolásából és kezeléséből esetlegesen adódó zavarokat, s hogy távközlési és számítógépes rendszereiben biztosítsa a zökkenőmentes és hibátlan átmenetet a következő évezredre. Ez a program felölelte a távközlési és számítógépes hálózatot, az informatikai alkalmazásokat, a számlázási, ügyfélszolgálati és adminisztratív folyamatokat, az infrastrukturális, valamint az energiellátó és biztonsági rendszereket.

A Westel 900 tehát felszűntlen várja 1999. december 31-ét, illetve 2000. január 1-jét, ahogy más kihívásoknak is képes eleget tenni. Még csak néhány napja, hogy az Ericsson és a Westel 900 közös sajtóközleményben adott hírt arról, hogy megállapodásuknak köszönhetően a hazai mobilközlés történetének egyik legjelentősebb fejlesztése kezdődhet meg: Európa első GSM Pro hálózatának kiépése, amely egyesíti magában a GSM hálózatot és a zárt célú professzionális mobilhálózatok rendszereit előlány.

Az 1999-ben Magyar Innovációs Díjjal kitüntetett társaság e héten mutatta be a saját

képviselőinek elektronikuslevél-feladóval – ahogy a Westel 900-nál elneveztek: Mail-mondó – szolgálatát, amelyet a Budapesti Műszaki Egyetem Távközlési és Telematikai Tanszékének munkatársaival közösen fejlesztettek ki, s amelyet a Westel 900 kiállítási standjának látogatói is kipróbálhattak.

A sajtótájékoztatón elhangzott bejelentések közé tartozik, hogy a Westel 900 az őszi BNv nyitó napján újabb három külföldi hálózattal bővítette roaming-partnereinek számát, ami egyfajta jubileumot is jelent, hiszen mostantól öt kontinens 64 országában összesen 130 hálózatot vehetnek igénybe – saját mobiltelefonfizikájukat használva – a Westel 900 előfizetői. A legújabb partnerek: Svájc/Orange (GSM 1800), Olaszország/Wind (GSM 900/1800), valamint a Fülöp-szigetek/Smart (GSM 900/1800). Az említett 130 hálózat között található az Iridium globális műholdas hálózat is.

A Westel 900 szakemberei emlékeztettek arra, hogy a GSM-mobiltelefonia történetében különleges dátumnak számít 1999. szeptember, ugyanis éppen a napokban jelentette be Michael Stocks, a GSM Association elnöke, hogy a GSM hálózatokat használók száma elérte a 200 milliót. Szinte hihetetlen, hogy minden másodpercen világszerte nyújt újabb előfizető szárcsalba a különféle hálózatokhoz, s hogy az előrejelzések szerint 2005-ben a világ összes GSM-ügyfelének száma több lesz 700 millióról, de az egymilliódot is megközelítheti.

Három a sáv

A Motorola Hungary sajtótájékoztatóján mutatta be az első hárommármós mobiltelefonát. Az L7089 típusjelű készülék mindhárom GSM-frekvencián – 900/1800/1900 MHz – használható, s így a világ minden táján, még az USA-ban is beszélhetünk rajta.

Az L7089 kompakt, formatervezett készülék. Olyan felhasználóknak készült, akik utazás közben intézik munkájukat, üzleti ügyeiket. A készülék két színben lesz kapható: klasszikus feketében és tengerkékben. Az L7089 telefon IRDA infravörös adatviteli technológiát használ, így az erre a célra kifejlesztett Motorola-szoftver segítségével a felhasználók kábel nélküli csatlakozathatják mobiltelefonjukat a számítógéphez.

A most bejelentett telefonban az ún. Voice Recognition (hangfelismerés) technológia is helyet kapott, melynek segítségével a felhasználó beprogramozott szóbeli utasításokkal tárcsázza a telefononfononnes szereplő számokat, vagy vezérlehet bizonyos menüelemeket. A szóbeli tárcsázás lehetővé teszi, hogy a telefon érintése nélkül lehetünkünk, elég, ha ki-mondjuk annak a nevet, akivel beszélni akarunk, és a telefon automatikusan tárcsázza a hozzá tartozó számot. A szóbeli vezérlés segítségével utasításokat adhatnak a telefonnak, így aktiválhatjuk a legfontosabb funkciókat.

Az L7089 további jellemzője a szabályozha-

tó kontrasztú, könnyen olvasható, nagyméretű, teljesen grafikus Optimax kijelző és a VibraCall díszkrét figyelemreztető hangjelzés. Kiemelkedő funkciója a VoiceNotes háromperces digitális hangrögzítés, amellyel fontos megjegyzések és üzenetek rögzíthetők, valamint a beépített, kombinált headset-csatlakozó. A készülék kategóriájában a legkönnyebbek közé tartozik – tömeges minidössze 108 gramm (szabványos Li-ion akkumulátorral). A szabványos akkumulátor 40–150 óra készenléti időt és 120–210 perc beszélgetési időt biztosít. A választáshoz kiegészítők közé tartoznak az akkumulátorok, az akkumulátorfedő, az akkumulátoröltő, a DSP autósökészlet, az övszíves, a különböző bőrtáskák, valamint a Smart CELLnet szoftver-csomag a számítógépes felhasználáshoz.

A Motorola új, hárommármós készülékét várhatóan 1999. októbertől lehet megvásárolni Magyarországon.

Volkner Haebel közép- és kelet-európai marketingigazgató a sajtótájékoztatót olyan üljön-ságokról is beszélt, amelyek csak az év végén és 2000 közepén kerülnek forgalomba. Ezek a multimédia-eszközök olyan eszközök, amelyek egyesítik a mobiltelefon, a kamera, valamint a számítógép minden előnyét, s alkalmazhatók hang, adat és kép továbbításra, csatlakozhatók az internethez, számításokat végezhetnek, és sok egyéb funkcióval is rendelkeznek.



Kicsi vagyok én...

GUTRAY LÁSZLÓ

Teljes biztonsággal megfírsolható, hogy a jövő azobé a cégeké, amelyeket ma még a kisvállalkozások kategóriájába sorolunk. Ugyanígy, mint az előlányban, az egészséges kis cégeknek is az a sorsa, hogy hatalmasra nőnek, majd sok kis apró cégben újrakezlik a fejlődést. Az üzleti világ egyik sajátos gazdasági törvényét éppen az összeolvadás-killendulás és hullámzása jellemzi, amely tapasztalható Európában is, kiválképpen pedig Kelet-Európában, ahol a rendszerváltás következtében szétesett vagy megszűnt a nagyvállalatok, trösztök nagy része, ráadásul a nyolcvanas évek közepétől amúgy is fokozatosan növekedett a kisvállalkozások száma.

Kivételesen szerencsés korszakban indulhattak azok a kisvállalkozások, amelyek az informatikai forradalom – ezen belül a kis „e”-vel jellemezhető elektronikus korszak – kifejlődésének értizidebén tettek meg első lépéseiket, hiszen számukra az informatika, a számítógépes helyt-, távoli- és előlánylázati szinte ugyanolyan körülményeket teremtett, mint amilyenek voltak a nagy mamutcégek dolgozóibanak.

Számítalmos példa bizonyítja, hogy a közlány informatikai adminisztrációs háttérrel működő, ám piacépítés termből kevés szorgálatlanságra porondra lépő kisvállalkozások szinte pillanatok alatt megsemmisültek eredményeiket, sorra döntögenek a pénzügyi csúszásokat. Oda kellett figyelni rájuk, hiszen az informatikai piac komoly fogyasztói lettek.

Érezhető, hogy a nagyvállalatok szűzra alapozó igényeinek kielégítése után a hardver- és szoftvertyártók figyelmük egyre inkább a kisebb cégek felé fordul, számukra próbálnak meg mind teljesebb informatikai megoldásokat adni, legyen szó levelezésről, elektronikus kereskedelemtől vagy interneten történő megjelenésről. Érezhető, hiszen a weben mindenki ugyanakkora.

Éltek néhány én, s valóban életképes kis cégek megerősödnek, felviszárolyják a kevésbé életképes konkurenciát – régóta tudjuk, hogy mindig az erősebb köi üzletel – így aztán nagy, majd még nagyobb vállalkozások lesznek. A hullámzás folytatódik tovább, a nagy cég legrövidebb emberi egy idő után az újracsatlakozás török a fejüket, éppen ezért a befutott vállalkozások vezetőinek érdemes odafigyelniük, ha valamelyik munkatársuk azt diadalloja, „kicsi vagyok én”...

Volt egyszer egy WindowsIS

A múlt hétvégen megtartott első WindowsIS legnagyobb horderűj bejelentése kétségelentül az Office 2000 magyar változatának debütálása volt, de már a pénteki napon is egymást érték a különböző fórumok, háttérbeszélgetések, amelyek többségén különleges információkhoz juthattak az érdeklődők. Értéhetően a látogatók többségét az internetre csatlakoztatott PC-k és játékelemzők vonzatták, az este pedig mindhárom napon a koncerteket volt.

A kisvállalkozások számára fontos bejelentéssel élt a Blenko Cégszerviz, amelyek közlányre teljes funkciókészlétű, egyfelhasználós változatának díjmentes használatát és terjesztését

hirdette meg, ezzel segítve a magánszemélyek és vállalkozások adminisztrációs munkáját. A Számadó elnevezésű ügyviteli szoftver és az azhoz kapcsolódó számlázóprogram lehetővé teszi a cég weboldaláról, vagy a másolási költség ellenértékéért megrendelést.



mi több a vége mindenki számára, mert jött a nagy hír: a legújabb generációs processzorok, amelyek a legújabb generációs processzorokhoz képest sokkal nagyobb sebességgel képesek majd dolgozni. A legújabb generációs processzorok a legújabb generációs processzorokhoz képest sokkal nagyobb sebességgel képesek majd dolgozni. A legújabb generációs processzorok a legújabb generációs processzorokhoz képest sokkal nagyobb sebességgel képesek majd dolgozni.

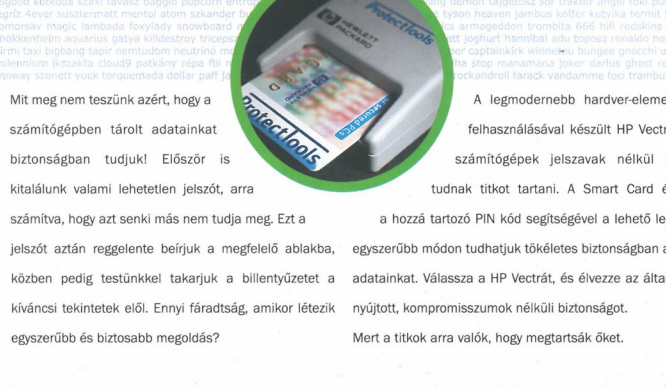
Felejtse el a jelszavakat!

Ha bármilyen módon szeretné megvédeni adatait, akkor a legbiztonságosabb mód az, ha használja inkább az új HP Vectra® az új HP Vectra® Smart Card-dal!

Mit meg nem teszünk azért, hogy a számítógépben tárolt adatainkat biztonságban tudjuk! Először is kitalálunk valami lehetetlen jelszót, arra számítva, hogy azt senki más nem tudja meg. Ezt a jelszót azután reggelente beírjuk a megfelelő ablakba, közben pedig testünkkel akarjuk a billentyűzetet a kíváncsi tekintetek elől. Ennyi fáradtság, amikor létezik egyszerűbb és biztonságosabb megoldás?

A legmodernebb hardver-elemek felhasználásával készült HP Vectra számítógépek jelszavak nélkül tudnak titkot tartani. A Smart Card és a hozzá tartozó PIN kód segítségével a lehető legegyszerűbb módon tudhatjuk tökéletes biztonságban az adatainkat. Válassza a HP Vectra-t, és élvezze az általa nyújtott, kompromisszumok nélküli biztonságot. Mert a titkok arra valók, hogy megtartsák őket.

Ha adatait biztonságóráról van szó, használja inkább az új HP Vectra® az új HP Vectra® Smart Card-dal!



További információért látogasson el a weboldalunkra: <http://www.hp.hu/vectra> vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111, jelszó: új Vectra

HP Vectra világhírű speciális kódok: Intel® Pentium® III processzor 450-500MHz, Intel® Pentium® III processzor 400MHz vagy Intel® Celeron® processzor 366-433MHz • 32-64MB SDRAM • 4,3-8,4GB SATA UATA HDD • Metra MGA G200 vagy SIS Super AGP grafika kártya • 16 bit stereo full duplex CD audio • HP ToGo! Töltés menedzselő szoftver • csatlakozó ház



- ✓ Stabilitás
- ✓ Biztonság
- ✓ Menedzselhetőség

Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Celeron is a trademark of Intel Corporation.



Internethasználat, e-mail, e-business

A kisvállalatok és a web

GUTTRAY LÁSZLÓ

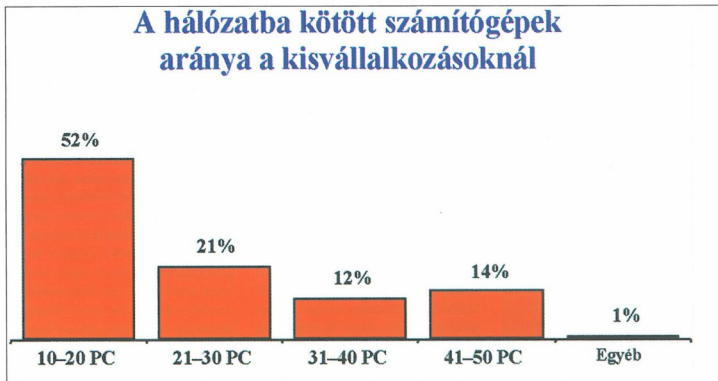
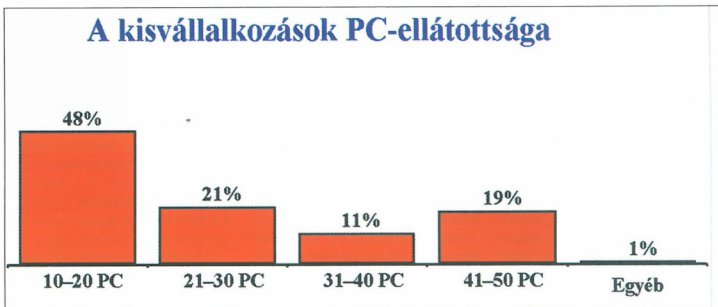
Érdekes tanulmány látott napvilágot augusztusban: a Compaq és a Novell EMEA-térseget felügyelő központjainak felkérésére kutatást végzett néhány kiválasztott európai országban a Banner Corporation plc. A felmérés célja volt, hogy adatokat kapjanak azzal kapcsolatban, milyen mértékben alkalmazzák az internetes szolgáltatásokat az európai kisvállalatok, és mekkora affinitásuk van a világháló adata előnyök jövőbeni kihasználására.

Az 1999 júniusában végzett körkérddel 8 európai országban (Franciaország, Németország, Egyesült Királyság, Olaszország, Hollandia, Norvégia, Lengyelország és Spanyolország) a szálnál kevesebb alkalmazottat foglalkoztató cégek vezetőit keresték meg a felmérést végzők. Összesen 1035 olyan informatikai döntéshozóval (üzgyvezető igazgatóval, gazdasági igazgatóval, illetve informatikai vezetővel) készítették interjúkat, aki leginkább felelős a technológia kiválasztásáért és elfogadásáért. Annak érdekében, hogy a válaszok hasonló informatikai környezettel működő cégektől érkezzenek, kizárólag olyan kisvállalatokra korlátozódott a felmérés, ahol 10 és 50 közötti hálózatra kötött számítógéppel rendelkeznek.

PC-arányok

A felmérésből kiderült, hogy a vizsgált cégek létszáma és számítógépesítése között fordított arány tapasztalható: minél kisebb egy cég, annál nagyobb az alkalmazott PC-k aránya. A PC-s szoftverek túlnyomó része készen megvásárolható üzleti alkalmazás volt – a cégek 94 százalékánál ezek képeztek a szoftverbázist.

Elgondolkodtató, hogy elektronikus postát és könyvelőszoftvert a cégek 89 százaléka használt, ami azt bizonyítja,



hogy a kisvállalkozások igenis használnak számítógépeket az üzleti folyamatok és eljárások kiszolgálására. Az internetböngésző immár szabványnak számít az európai kisvállalatoknál, Franciaországban 80, Németországban és Hollandiában pedig a megkérdezettek

cégek 81 százaléka használ böngészőt, a többi országban 90 százalék feletti elterjedést regisztráltak. Egyedi szoftvereket a cégek 47 százalékánál használtak – ugyanakkor Hollandiában és Norvégiában viszonylagosan kevesebb az egyedi alkalmazás (31 és 32%).

Érthető módon a konkrét termékek előállításával foglalkozó gyártók szektorában bármely más területnél nagyobb ütemben telepítik a webes technológiákat. A gyártó cégek esetében valószí-

FOLYTATÁS

A Lotus ajánlata év végéig az oktatási intézmények számára:

A világ legnépszerűbb elektronikus levelező, csoportmunka- és internetes szoftveréhez, a Lotus Notes/Dominóhoz az eredeti ár töredékéért, felhasználónként mindössze **2900 Ft-ért*** juthat hozzá egy Lotus Notes klienssel, Domino szerverrel, illetve egy SmartSuite irodai alkalmazásomaggal együtt a Lotus Total Campus akciójának keretében!

További információ és jelentkezés: Lotus Magyarország, tel.: 372-1440,
e-mail: Gabi_Madar@lotus.com, internet: <http://www.lotus.hu>

*Minimum 100 felhasználó esetén, és 240 Ft/USD árfolyamon.

Lotus

An IBM Company

A kisvállalatok és a web

FOLYT. ▶ 5. O.

nűb, hogy saját országukon kívülre is szállíthatnak, ezért kezdték el használni az internetet a cégek és a termékek hirdetésére (30%), online eladásra (27%), illetve vásárlásra (30%).

Internetjelenlét

A felmérés során megkérdezett kisvállalatok 88 százaléka már csatlakozott az internethez, 60 százalékok saját webhelyet is létrehozott – de a legtöbb weboldal valójában csupán egyoldalas, gyakorlatilag csak egy, a cég elgőgját és az elérhetőséget tartalmazó nyitó lapot tartalmaz. A hozzáférés nélküli cégek 25 százaléka bizonytalan volt annak eldöntésében, hogy használni kívánja-e az internetet, 8 százalékok pedig kijelentették, hogy soha nem fogja használni a világháló. Az internettel szembeni ellenállás fő okaként a szükségelenséget, az üzletgálgal való közvetlen kapcsolat hiányát és a biztonsággal kapcsolatos aggodalmakat jelölték meg a megkérdezettek, s sokan úgy vélekedtek, hogy

sem a vásárlók, sem pedig a beszállítók nem használják a netet.

Az elektronikus posta a cég működésének szerves, sőt léfontosságú részévé vált – állította a kisvállalati igazgatók 69 százaléka. A megkérdezett cégek közel fele már több mint két éve használ elektronikus postát. Ezek a tapasztalatok cégek jóval könnyebben képesek kiülföldön is terjeszkedni, és az átlagnál többen működtetnek céges weboldalt. Az e-mailen még töprengő, illetve az az ellenző cégek jellemzője, hogy kizárólag helyi piacokon forgalmaznak.

Az összefoglaló szerint határozottan hiányzik az elektronikus kereskedelem fontosságának „érzése” a vizsgált kisvállalatoknál, még akkor is, ha 73 százalékok komolyan hiszi, hogy a webes technológia segíthet a hozzájuk hasonló cégek növekedésében. Annak ellenére, hogy a megkérdezettek többsége jelen van a weben, csupán 7 százalékok bonyolít online forgalmat, és elég komoly ellenvetéseket fogalmaztak meg azzal kapcsolatban, hogy az elektronikus kereskedelem valóban szükséges-e a jövőbeni túléléshez – mindössze 12 százalékok tervezi az online forgalmazást a jövőben.

Általánosságban az a nézet fogalmazható meg a kisvállalati igazgatók körében, hogy az internet még mindig csak információtovábbítási és kommunikációs eszköz, nem pedig egy forradalmian új üzletiéleti lehetőség. Ezt a felfogást bizonyítja az a tény is, hogy amíg a vizsgált cégek 67 százaléka használja (vagy tervezi használni) az internetet arra, hogy háttér-információt szolgáltatson a vállalatról, csupán 31 százalékok használja (vagy tervezi használni) arra, hogy új értékesítési csatornaként is működjön a világháló. Még akkor is csak 43 százalékok értett egyet azzal, hogy az interneten keresztül új vásárlatókat érhet el, amikor a lehetőségek üzleti előnyökről kérdezték a vezetőket, a válaszadók 30 százaléka pedig fenntartotta, hogy az internet számára semmilyen előnnyel nem jár.

Az adatok kiértékelése megmutatta azt is, hogy ha az adott ország kormánya adókedvezményeket nyújtana a cég számára (például megszüntetné a forgalmi adót az ilyen módon forgalmazott termékekre és szolgáltatásokra), 57 százalékok még akkor sem akarna online árulni, 17 százalékok pedig bizonytalanok.

Az e-mail fontossága

A megkérdezett kisvállalati igazgatók úgy látták, hogy az elektronikus levelezés nem csupán egy újabb vonzó technológia, hanem az üzleti élet mozgatórugója. Túlnyomórészt (89 száza-

lék) használja rendszeresen az e-mailt, és számuk várhatóan tovább fog nőni. Azon megkérdezettek, akik jelenleg nem használják az elektronikus postát, 73 százaléka jelezte, hogy a jövőben alkalmazni fogja valamelyik levelezőszoftvert. Ezek a cégek ráadásul sietnek: a bevezetni szándékozók 36 százaléka jelentette ki, hogy a következő hat hónapon belül kívánja meghonosítani az e-mail rendszert. A megkérdezett kisvállalatok közel fele már több mint két éve használja az elektronikus postát, ami az egyik fő oka annak, hogy a technológia szervesen beépül a cégekbe, és oly mértékben megváltoztatja az üzleti folyamatokat, hogy 69 százalékok immár léfontosságúnak tekintik.

Az internet lehetőségei

A kisvállalati igazgatók még mindig úgy tekintenek az internetre, mint egy hirdetőútdálg, amelyen hirdethetik cégüket (43%), mint kommunikációs csatornára a cég és beszállító, illetve vásárlói között (32%), vagy mint a cég image-ét növelő eszközre (17%) – mindebből látható, hogy még közel sem használják ki a lehetőségeket. Az igazgatóknak csak 31 százaléka ismerte fel az új üzleti lehetőségek kialakításának lehetőségét, és csupán 19 százalékok tervezi, hogy online üzletkötésre is használja majd az internetet. A megkérdezettek közül csak 5 százalék gondolja, hogy a világhálón keresztül megköthető üzletekkel elérhetik Europa maradék részét. A válaszok jól jelelik annak szükségességét, hogy e cégek technológiai partnerei – az értéknövelő viszonteladók és az internetszolgáltatók – segítségét nyújtsanak abban, hogy a kisvállalatok számára valóban megtérüljön a webes technológiák kiépítésébe fektetett tőke.

Világosan kirajzolódott, hogy a kisvállalatok manapság az internetet információ terjesztésére és beszerzésére használják. Piaci jelenlétüket a céget bemutató weblapok készítésével is hangsúlyozzák – ezek a site-ok azonban sokkal inkább „hirdetőútdálg”, minsem kereskedelmi tevékenységet folytató üzletek.

A tanulmány szerint ez az egyik oka annak, hogy a kisvállalatok nem aknázzák ki az internet nyújtotta lehetőségeket; a további okok között a webtechnológiában való gyakorlatilag és az ismeretek hiánya szerepel. Azok a cégek, amelyek kialakították saját webhelyét (vagy tervezik annak elkészítését), 58 százalékban a házon belüli szakértelme építken. Nyilvánvalóan a professzionális külső segítség – IT-konzultáns, értéknövelő viszonteladó vagy internetszolgáltató – segítené a cégeket abban, hogy valóban kereskedel-

mi jellegű weboldalak alakítsanak ki, és megnöveljék potenciális forgalmazási területüket.

A vizsgált kisvállalatok vásárlói és beszállítói általában nagyobb szervezettek, s valószínű, hogy ezektől a partnerektől érkező „külső nyomás” szintén elősegítené az internetes kereskedelem és kommunikáció fejlesztését.

Az elektronikus kereskedelem előnyei

Annak ellenére, hogy az internetet egyre szélesebb körben alkalmazzák a kisvállalatok, vonakodnak, vagy túlzott óvatosságot mutatnak, amikor ténylegesen arra kerül sor, hogy cégüket hirdessék is a weben. Csupán az internet-eléréssel rendelkezők 7 százaléka jelezte, hogy cégje jelenleg már forgalmaz termékeket vagy szolgáltatásokat online módon. Az igazgatók a következő válaszokat adták arra a kérdésre, hogy egyelőre miért nem forgalmaznak ezen a módon: nem látják, hogyan lehetne mindez a cég hasznára (32%); a cégnek nem származik belőle előnye (28%); hiányzik a házon belüli tudás vagy gyakorlat (13%); a vásárlók és beszállítók sem rendelkeznek internet-hozzáféréssel (12%). Mindemellett 9 százalék említette meg a biztonsággal kapcsolatos aggályait.

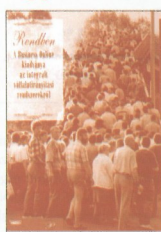
Az óvatosság másban is megmutatik: a kisebbben lévő, e-commerce megoldással már rendelkező cégeknek csak 27 százaléka teszi lehetővé az online történő fizetést – a többiek megkövetelik, hogy a tranzakciók befejezése hagyományos csatornákon, például telefonon keresztül vagy személyes kapcsolatfelvétellel történjen.

A folyamatok irányát jól mutatja, hogy az internetet használó cégek 30 százaléka már vásárolt árut vagy szolgáltatást online módon – ez a szám lényegesen nagyobb, mint néhány évvel ezelőtt, amikor a piac egyévesen bizalmatlan volt az online vásárlásokkal szemben.

A cégneké biztosítaniuk kell, hogy a partner lássa, a vásárlás a lehető leggyorsabb, lehetővé kell tenniük, hogy termékeik képeken, animáció vagy videóon megtekinthetők legyenek, s garátnálunk ki a tranzakciók biztonságát – és csökkenteni kell az online adatok mennyiségét, amelyeket a vevőknek meg kell adniuk a tranzakció elvégzéséhez.

Ahhoz, hogy a kisvállalatok sikeresen nőjék ki magukat online kereskedők, jobban oda kell figyelniük a kényelemre, a márkanévet követeztes használatára, a gazdag tartalomra, a megfelelő árképzésre, valamint a webes navigáció megkönnyítésére – állapították meg a tanulmány szerzői.

Vállalat- és intézményvezetők, vezetők informatikusok figyelmébe!



Ha az Önök vállalata, intézménye integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésén gondolkodik, s tájékozódni szeretnének a kirdálórtól, akkor Önök számára készült Business Online üzleti-informatikai magazink **„Rendben”** című, vállalatirányítási rendszereket összefoglaló melléklete 18 külföldi és 10 hazai fejlesztésű alkalmazás fontosabb paramétereivel.

Megrendelhető, illetve megvehető a kiadónál:

Prim Kft.

1116 Budapest, Hunyadi Mátyás u. 32.
Tel.: 228-3372, fax: 228-2273
E-mail: cslamas@prim.hu

Bruttó ár: 200 Ft

A Novell regénye

Ötöst adtak

Nemhogy novellát, hanem éppen-ségleg regényt, sőt akár folytatásos regényt lehetne írni mostanában a hálózati operációs rendszerek egyre nagyobb üzleti sikereket felvonultató fejlesztőjeinek magyarországi bejelentéséi.

A Novell Kisvállalati Csomag 5 bemutatkozásán megelőzően Szittya Tamás, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatója a cég pénzügyi eredményeiről számolt be, munkatársai pedig a cég és a Compaq felkérésére a Banner Corporation által végzett tanulmány részleteit ismertette.

Mint a prezentációk kiderült, a Novell Kisvállalati Csomag 5-ös verziója valóban a legkoroszorúbb integrált szolgáltatáscsomagot kínálja azoknak a cégeknek, amelyek a teljes körű webes technológiákat kívánják használni. A cég azoknak az egy telephellyel rendelkező, legfeljebb 50 felhasználós hálózatot üzemeltető kis- és középvállalkozásoknak ajánlja a 5-ös jelű csomagot, ahol nem alkalmaznak saját rendszergazdákat, és még nincs létrehozva hálózat, vagy eddig is a NetWare 2.x vagy 3.x alapú LAN-nal dolgoztak.

Pénzügyek és népszerűségi mutató

Szeptember 8-án Szittya Tamás ügyvezető többek között a korábban nyilvánosságra hozott pénzügyi beszámolót ismertette, közben pedig nem rejtette véka alá annak a nemrégiben elkészített hazai – s tegyük hozzá, nem hivatalos – felmérésnek az eredményeit sem, amelynek összegzése szerint a Novell hálózati operációs rendszerei 75-85 százalékos piaci részesedést értek el (a maradékon a Windows NT és a Unix osztozik), szemben a konkurensek által nyilvánosságra hozott jelentésben szereplő 15-17 százalékkal. Továbbra is dúl tehát a hálózati operációs rendszerek háborúja – itthon is.

Visszatérve a pénzügyekhez, a Novell gazdasági szakemberei az 1999-es pénzügyi év harmadik negyedében 327 millió dollár bevételt könyvelhettek el, amelynek következtében a papírok tulajdonosi részvényenként 0,14 dolláros nyereséget értek el. Az 1999. július 31-én véget ért harmadik pénzügyi negyedében a Novell 327 millió dolláros bevételt ért el, ami 20 százalékkal több volt, mint az előző

év hasonló időszakában teljesített 272 millió forgalom. A negyedév nettó nyeresége 49 millió dollár volt, 27 millió dollárral több, mint a megelőző év ugyanezen negyedében.

Kibővíve a vizsgált időszakot, az 1999-es pénzügyi év első kilenc hónapjában a Novell bevétele 18 százalékkal növekedett az egy évvel korábbi eredményekhez képest, és elérte a 928 millió dollárt. Érdekes módon ezt a meredek emelkedést éppen azokban a nyári hónapokban regisztrálták, amikor a forgalom általában stagnál – hangsúlyozta az ügyvezető. Az 1999-es pénzügyi év első kilenc hónapjának nettó bevétele 95 százalékkal emelkedett, és 117 millió dollárra rúgott (ami részvényenként 0,33 dolláros eredményt jelent), szemben az egy évvel korábbi 60 millióval.

A termékaktóriákat tekintve a címár alapú NetWare szerversoftverből származó bevétel 175 millió dollár volt a harmadik negyedében, ez az érték 27 százalékkal magasabb, mint 1998 harmadik negyedében, az internetes protokollra épülő NetWare 5 igen jó eredményeket köszönhet. A bevételek földrajzi eloszlását tekintve az Európa, Közép-Kelet és Afrika (EMEA) régió bevétele 39 százalékkal növekedett az egy évvel korábbihoz képest, és elérte a 100 millió dollárt – különösen sikeres volt a cég Németországban, az Egyesült Királyságban, Franciaországban, Hollandiában, Spanyolországban és Oroszországban.

Cégvásárlások

A címárfeljesztéshez két kisebb céget vásárolt a Novell a közelmúltban – mondta az ügyvezető igazgató. Május közepén a Netorait (ez a cég olyan szoftvert fejlesztett ki, amely leegyszerűsíti a címárszolgáltatásokat a hálózati felhasználók és rendszergazdák számára), június 23-án pedig az Ukiah Software-t olvasotta magába a Novell, ez utóbbi vállalkozás korábban egy címár-kompatibilis, a hálózatok közötti forgalmat és a szolgáltatás minőségét felügyelő szoftver fejlesztésével foglalkozott.

A Novell stabilizálta a kisvállalkozási szektorban megszerzett pozícióját, a Novell NetWare 4.2 után az 5-ös verzióval lép piacra, amely többek között gyorsabb levelezést és internetezést tesz lehetővé.

Jeles csomag

A Novell növekvő kis cégeknek szánt csomagja egyszerűen használható, a vállalkozás nagyságának és igényeinek megfelelően méretezhető, megbízható és költséghatékony hálózati szoftvermegoldás – ideális azoknak a cégeknek, amelyek távoli hozzáférést, munkacsoportos megoldásokat, fax- és webszerverfunkciókat igényelnek.

Az új Kisvállalati Csomag 5 jelzésű szoftver-összeállítás a NetWare 5, a GroupWise 5.5 és a BorderManager 3.5 együttes és összehangolt szolgáltatásait kínálja, mindezeket túl a 2000. évvel kapcsolatos dátumváltási problémák megoldásában is segít, mivel a csomag része egy Greenwich Mean Time 2000 nevű tesztprogram 3.11-es verziójának ötfelházalós változata.

A NetWare 5 a kis cégek számára a tisztán internetprotokoll alapú operációs rendszer összes előnyét, valamint a Novell-címárszolgáltatás megbízhatóságát és méretezhetőségét kínálja. A GroupWise 5.5 munkacsoportos eszközzel a fejedlős vállalkozások kihasználhatják az internetes erőforrásokat, és hatékonyabban tehetik az olyan mindennapos munkafeladatokat, mint az elektronikus levelek küldése, találkozik szervezése vagy a cég projektjeiben történő együttműködés megszervezése.

Az „ötös” Kisvállalati Csomag számos úgynevezett „értékönövelő” megoldást is tartalmaz, amelyet a Novell partnerei fejlesztettek ki, a Novell pedig beépített a csomagba – ezzel a vezet adatszolgáltatás, vírusfelismerő és -irtó, valamint a webszoftver gyártóknak alkalmazásait is integrálhatják a készletbe. Az Oracle8 adatserver ötfelhasználós változatát például a csomag vásárlói hálózati centrumok, az üzleti folyamatokat karcúsított alkalmazásokat készíthetnek, a Toit FaxWare korszerű faxserver 5.11-es verziója

olyan megoldást kínál, amellyel a hálózat minden munkaadóval küldhet és fogadhat faxokat. Az Network Associates víruspapja (NetShield) a hálózatot védi a vírusok behatolásától, a VirusScan pedig a rendszeres ellenőrzéssel teszi lehetővé. A NetObject Fusion egyfelhasználós licenccel könnyen kezelhető webszerkesztő eszközt adnak a kisvállalkozások kezébe, amellyel lehetővé válik a saját internetes és intranetes weboldal egyszerű elkészítése, a Kisvállalati Csomag részeként pedig a Netscape Communicator eszközeinek sorát (Navigator, Messenger, Collabra, Composer, Conference, Netcaster), amellyel a felhasználók egyszerűen használhatják ki az internet nyújtotta előnyöket.

A Novell-regény következő fejezetét már a bejelentés másnapján, szeptember 9-én elkezdte írni a magyarországi képviselő, amikor az Oracle Hungary Kft.-vel közösen szervezett, úgynevezett Migrációs Szemináriumra került sor a Duna Plazában. A bemutatón anyiban kapcsolódott a Kisvállalati Csomaghoz, hogy ismertették a szoftverkészlet meghatározó eleme, a NetWare 5-ös hálózati megoldás képességeit, emellett pedig bemutatott az Oracle 8i és a WebDB használatainak előnyeit, s ismertették a korábbi, hagyományos rendszerekről való átérési alternatívát.

A szeminárium résztvevői megismerhették, milyen egyszerűen frissíthető a NetWare 5.3 az új verzióra, valamint azt, milyen gyorsan lehet korábbi rendszerek adatait Oracle-adatszázásá alakítani az áttérést ingyenesen segítő programok segítségével. A bemutatón kitértek arra is, hogy az Oracle WebDB-vel milyen egyszerűen fejleszthető korszerű websz üzleti alkalmazás, és lehetőségét mutattak a Clipper- és dBase-alkalmazások olyan Novell-környezetebe történő adaptálására, amellyel megvárható a régi, megszokott felhasználói felületek.

www.prim.hu/karrier/

A következő állás megtalálja Önt!



Van egy jobb
ötletünk arra, hogy
mihez kezdjen a régi
nyomtatójával!

Bármilyen régi, használt nyomtató- ját most kedvező feltételekkel cserélheti le HP hálózati nyomtatóra!*

Minden irodában van belőlük egy-kettő. Kopottak, elhasználtak, és eljárt felettük az idő. Ki gondolta volna, hogy egyszer még jók lesznek valamire?

Bármilyen márkájú és típusú, elavult, használt nyomtatóját cserélje le most a HP LaserJet 4050-es, vagy annál nagyobb hálózati lézernyomtatójára, és mi a régit beszámítjuk a vételárba annak állapotától és a nyomtatók típusától függően. Ez akár nettó 130.000 forint kedvezményt is jelenthet Önnek fekete, illetve akár 250.000 forintot színes készülékek cseréje esetén!

Számos funkció segíti a HP hálózati LaserJetek felhasználóit, így például a PIN kóddal védett privát nyomtatás, az elektro-

nikus úrlapok használata, a próbanyomtatás és a tárolt nyomtatás. A duplex-, sorter- és a tűzőgép-bővítés, valamint a magyar nyelvű kezelőpanel a további kényelmet szolgálják. **

Ha szeretne lépést tartani az irodai igényekkel, ennél jobb alkalmat nem is találhatja rá, hogy cége régi, elavult nyomtatóit új, minőségi HP nyomtatókra cserélje.

- 16-32 oldal perccenként
- A4-A3 papírméret
- 65.000-135.000 oldal havi terhelhetőség
- 3 forint alatti lapköltség



Compaq

Rekordok és Armadák

Könnyű dolga van a Compaq magyarországi képviseletének, ha az időszakos pénzügyi eredményekről kell beszámolnia. Gondot legfeljebb az jelenthet, hogy ne ismételjék a szuperlatívuszokat, hiszen több mint egy éve vezetik a hazai PC-eladási ranglistát, és a negyedévenkénti tájékoztatókon illik változatosan megfogalmazni a visszatérő tény: első a Compaq.

Az idei első félévet még a szokásosnál is kiemelkedőbb siker jellemzi, a Compaq Magyarország forgalma ugyanis hat hónap alatt meghaladta a 15 milliárd forintot. A hazai képviselet stabilan őrzi első helyét, öt egymást követő utáni negyedévben végzett az élen. A Compaq Magyarország második negyedévi PC-piaci részesedése meghaladta a 16 százalékot, vagyis minden hatodik ithon gazdára talált számítógép a houstoni cég emblémájával került forgalomba. Más közelítésből: minden harmadik házias PC-t a Compaq gyártott, míg a márkás és a noname gépek aránya hozzávetőlegesen ötven-

ötven százalék. A Compaq folyamatosan növelte piaci részesedését 1998 ősze óta, az akkor elért 12,4 százalékos sikertől a mostani 16 százalékra feltornázta.

Az eladási eredmények még értékebbek, ha figyelembe vesszük, hogy a Compaq közel 4 százalékpontos növekedése a teljes piac szintén négy százalékos csökkenése mellett következett be, az asztali számítógépek piacának változásánál pedig még nagyobbra nyílt az olló: a Compaq forgalma 10 százalékos növekedett, miközben 6 százalékkal csökkent ez a piaci szegmens.

Mint a szeptember 9-ei sajtótájékoztatón Meziczky László marketingigazgató elmondta, a hónap végéig befejeződő harmadik negyedévben a Compaq teljes Intel-kínálatában mintegy 40 százalékos növekedésről számolnak a hazai leányvállalatnál.

Mint elhangzott, augusztus végétől a Compaq úgynevezett kiterjesztett garanciát vezetett be, amelynek értelmében valamilyen Intel-processzorral mű-

ködő professzionális munkaállomással a bejelentést követő napon elvégzik az alkatrészek helyszíni szervizét.

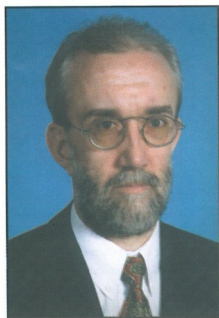
Guttray László, a hordozható termékcsoport menedzsera a megújított Armada noteszcsalád bemutatását az általános trendek felvázolásával kezdte. A kisméretű faxmodemek beépítésével vagy a PC-kártya használatával a hordozható gépek általános jellemzője lett az internetelés képessége, illetve az asztali PC-kéhez hasonló kiépítettség, szolgáltatás kínálat. Az új Pentium III processzor alkalmazásával pedig lehetővé vált, hogy a noteszgépek legfontosabb paraméterei (teljesítmény, grafika, audio- és videojellemzők, energiafogyasztás) jelentősen javuljanak a korábbiakhoz képest. Ráadásul az utóbbi évek évben 8-ról 25 megabájtra növekedett a noteszgépekhez fejlesztett merevlemezek kapacitása, a csúcsmodellekre ma már 14 vagy 15 inch képtelítőjű SXGA megjelenítő kerül. A korábbi 33,6 kbps sebességű PC-kártyás modem helyett új kialakítású, mini

PCI-csatlakozatús, 56 kbps átviteli sebességű modemeket építenek be, a továbbfejlesztett akkumulátoroknak köszönhetően pedig nagymértékben növekedett az üzemidő is 4.

Az új Compaq Armada modellek fejlesztések egyik iránya a tömeg és súly csökkentését tűzte ki célul, de nem engedték a teljes kiépítettségéből, így minden típusban floppy meghajtó és CD-olvasó is található. Az Armada M300-as 1,4 centis vastagságúval, 2 kilogramm tömeggel kategóriájában a legkönnyebb notesz, jelenlegi Celeron 333 vagy 333 MHz-es Pentium III-es processzora a legújabb alkalmazások futtatására is képessé teszi a notebookot. A 2,8 centiméter vastag és 2,3 kilogramm tömegű M700-as nagy testvér a profi utazóknak szánták, az E700 pedig a legprofesszionálisabb mindentudó. A két 700-as sorozatú notesz Pentium II vagy III processzorra épül, jelenlegi 400 MHz-es órajelű a későbbiekben 500, illetve 600 MHz-re növelhető egy speciális technológiával.

A noteszgépek asztali csatlakoztatását biztosító új dokkolomódásokat is bemutatnak, amelyek alkalmasak az egyelőre változatlan paraméterekkel gyártott Armada 1700 és 1500-as modellek fogadására – ezeket a típusokat egyébként szeptembertől ingyenes PC-kártyás modemmel árusítják.

Szomorú aktualitás



A Compaq-sajtótájékoztatóról szóló beszámoló mellé kívánkizok a megdöbbentő hír: a Compaq csapatát súlyos vesztés érte: 42 éves korában, rövid betegség után váratlanul elhunyt Palkó Gábor.

1995-ben csatlakozott a Digitalhoz, akkor az irodaautomatizálásért felelt, majd a Mail and Messaging területet irányította. Számos projekt, megoldás viselt az ő és munkatársai keze nyomát.

Nemcsak jó szakember volt, de remek előadó is: sok-sok előadáson, szemináriumon, konferencián bizonyította, hogy a szakma minden fortélyát ismeri. Fogékony volt a cég dolgai iránt is, kollégái számíthattak rá.

Pályafutása alig másfél évtizedesre sikerült, mégis igen tartalmas volt. 1982-ben végzett programtervező matematikusként, ám még hat évig az egyetem kötelékében végzett fejlesztőmunkát. Ezután a Medgor a következő állomás, majd alapítóként az Onyx színeiben tnt fel. Ekkor már az irodaautomatizálás felé vette az irányt, ahonnan egyenes út vezetett a Digitalhoz, majd az egységlesség után a Compaq színeiben dolgozott a legutolsó napokig.

Palkó Gábor a Compaq Magyarország sajtó halottjának tekintti, és emléket kegyelettel megőrzi.

Megjelent a VISIO Standard és Technical 2000-es változata!

A tervezők és fejlesztők ideális eszköze: diagrammok, műszaki rajzok, ISO/QS 9000 dokumentációk, táblázatok.



Februárra várható a VISIO Professional 2000!

Most akciós áron vásárolhat megfelelő frissítési alapot: VISIO 5.0 Pro-t.



Keresse viszonteladóinknál!

Számalk Rt. Disztribúció Tel.: 203-0306 Fax: 203-0367
1115 Budapest, Etele út 68. <http://distrib.szamalk.hu>

A második pozitív kampány a BSA-nál

Második pozitív kampányának megkezdéséről számolt be a BSA (Business Software Alliance) Magyarország: a hosszú távú akció keretében maximális támogatást adnak minden olyan szervezetnek és vállalkozásnak, amely segítséget kér az alkalmazott szoftverpark tisztaságának átvizsgálásában és auditálásában.

Előként dr. Pálos György foglalta össze az első pozitív kampány szintjén tapasztalatait, és ismerte a második kampány céljait. Az első kampány sikert hozott, a hazai ipar, kereskedelem és szolgáltatás legnagyobbjai – például a Matáv, a Mol, az MVM, a TVK és a Hajdú-Bét – auditálták szoftvereszközöiket.

A BSA Magyarország egyoldalas szoftvergazdálkodási ajánlást állított össze a II. pozitív kampány részt vevő cége számára. Ebben – egyebek mellett – három pontba sorolták a szoftvergazdálkodási rendszer legfontosabb tartott licenctörzsközlési rendszerrel (amelynek kialakítása kötelező a kampányban részt vevő cégek számára) kapcsolatos teendőket: szoftvertelítár (azaz helyzettelítár) összeállítása, legalizálás és hosszú távú licenctemzetmentés készítése. Ezek összeállításában nem hagyja egyedül a jelentkezőket a non-profit cég: „A BSA Magyarország a legalizációs folyamatok kiemelt auditorpartnereket listával segít” – szó az ajánlás befejező mondata.

Zöldén Roska Marietta, a Miniszterelnöki Hivatal helyettes államtitkara e fórumon is elmondta,

hogy ma már a Miniszterelnöki Hivatalban kizárólag jogszerűen szoftvert alkalmaznak: a MEH az elmúlt időszakban valamennyi PC-félt egyedileg átvizsgálta, a programokról, licencleírásokról és számlákról szoftvertelítárt állított össze.

A beszámlálók hagyományosan a legzavartabb napirendi pontja: hogy a jelenleg is folyó, illetve a lezárított kérdések rövid ismertetése. *Ritókai Károly* rendőrt százados, a győri városi kapitányság munkatársa a jelentősebb változásokról számolt be. Összesen több mint 500 millió forintnyi büneteset sorolt fel, ezekben gyakorlatilag cégekkel és magánszemélyekkel szemben kezelték eljárást illegális szoftvermásolás és jogtalan használat miatt. Dr. Novák Tamás, a BSA jogásza ismertetelt felhívta a figyelmet arra, hogy a polgári törvénykönyv 329/a §-át szomszédos jogok megsértésével foglalkozó 329/a §-át módosították, s az újabb eljárásokat már ennek szellemében indítják meg.

A hitelen megfizetésre aligha van esély, de valószínűleg a BSA Magyarország képviselői is örülnének annak, ha sikerülne megtartani az illegálisan használt szoftverek csökkenésének trendjét. Remélhetőleg a második pozitív kampány lakosságot érinosztás a meggyőzést, a megfizethető, szoftverfinanszírozás törekvésének terjedését részben majd előnyben, és nem lealkalmi indoklatlan háttérutakozókkal feloldozni – vagyis a BSA az elfogadható célok eléréséhez megtalálja a 20-25 éves eszközöket is.

MegaShow '99 és Megatrend 2000 Rt.

ZSADANYIP@COMPUERVE.COM

1999. szeptember 14., kedd, kora reggel. Ismét MegaShow. Már az s. sorban. Idén ismét a Hélla szálló falát próbáljuk kirúgni, legálábbis a 2-ig. Ha a 1100 regisztrált vendég mind eljön, akkor ez is követezik – jósolták a sajtótájékoztató.

A MegaShow mindenestre felőtt (öt-éves születésnapjára szép új logót is kapott, akárcsak a Megatrend). A show-r a értéke miatt jár a közönség, immár öt éve. A szakmai feltöltődésért, ami nunciót ad az ide hihetetlenül nagy arányban látogató informatikát, sőt magas rangú gazdasági vezetőknek a következő évre (a következő MegaShow-ig).

A sok hozzászólás után valami konkrétumot is vár az olvasó. Mindjárt megkapja. A Megatrend-főnök K. Szabó Imre is megkapta a kegyetlen kérdést az újságtól: eddig a Megatrend Kft.-t elvették meg, hogy évente megduplázza bevételeit, 1998-ban pedig mindössze az infláció arányos növekedést produkált, ami bizony stagnálás.

Igen. A növekedésnek vannak kritikus pontjai. Az Intélné nagy karrier befutott volt hazánkba, Andy Grove (alias *Gróf András*) is megírta Csak a székfőnöké élik túl című könyvében, hogy a növekedés ravasz dolog. Az Intélné az első lebegőpontok aritmiailag hiba kapcsán eszmélt rá erre a problémára. A Megatrendnél a 200 főre emelkedett létszám hozta meg a „Lemenet az alla-falpona”. Az elmúlt évet ennek a feldolgozásra fordították.

As vezetőjette, miközben azért a lendületből sem esztőltek el mindent, hiszen legalább az inflációval haladtak. Sorokat mostana átrendezték, a használt technológiákat is átfésültek a minél gyorsabb megértelés szempontjából. Most úgy érzik, mégsem állnak a növekedő piaci igények kielégítésére. Amelyek elemzésére ugyancsak sokkal nagyobb hangsúlyt fektetnek, mint korábban, hogy megtalálják azokat a piaci részeket, amelyek nyitva maradnak. Az aláparasztja változatlan: az integrált vállalati információs rendszerek terjesztése. Ami a közepes kategóriában még mindig nagy potenciális piac Magyarországon, hiszen továbbra is több ezer cég küszködik „informatikai szigetekkel” a különben már elfogadható minőségű üzleti környezetben. Ezek körébbi szeretne a Megatrend minél több ügyfelet megfogni.

A Megatrend átalakulása vállalatsoporttá hamarosan a finisher é. A végé: elérni az 1 milliárd forintnyi tőkért az s. szervíz, valamint a 10 milliárdnyi összetők csoportosítzant (vagy 60 partneréggel laza csoportjóról van szó, bár néhányat most „grindol” a Megatrend: MegaBeva Kft., Com-Ker Kft., Infosy Kft., Esteem Kft.). A tőkért főleg szakmai befektetőktől várják, de nem feltétlenül kívülről. Hosszú távon tőzsdéi megjelenés is lehet a dologból, de az inkább a

pénzpiaci alakulástól függ, nem a Megatrend csoporttól. Tiszában vannak vele, hogy külső befektetőket nem könnyű szerezni. 100%-ban Megatrend szemeli tulajdonú Infosy vezérmenetük értékét azonban elegendően nagyra becsülik ahhoz, hogy ezzel a piacon folyamatosan sikeresen szerepelhessenek, amit előbb-utóbb a befektetők is értékelnek. A szemeli termékárny az eladásiakban egyébként 35-40% körül.

A Megatrend eddig vagy 150 Infosy-eladást produkált; ez néha elég nagy cégeket takar (jó pár telephely), amit kisebbek kiegészítenek az Infosy típusú piacát. Ez a kör lehet, hogy hamarosan állami költségvetés és önkormányzati intézményekkel bővül. A 150-es szép szám, csak éppen most östökélik a régebbi, 16 bites változatok üzemeltetését, hogy térjenek át a 32 bites Infosy 2-re, mert a 16 bites támogatását januáról megszüntették. Ezzel nem kis munkát végez a nyakukba így év végén, amikor a cég bevételeinek java részét termelni szokta. A frissítés erőfeszése el is az eladásoké. A 20-25-évesi új eladás azonban már bizonyos látszik.

Az új szervezeti felállást tükrözte, hogy a sajtótájékoztató három újabb igazgatót is szót kapott. Szűcs János fejlesztési igazgató az Infosy 2.1-es változat újdonságait elemzte, amelyek a kis szervezőkkel ellentétben komoly változást hoztak, főleg a házias kommunikációs technikák és az ügyvitelvezetés (worldflow) terén.

Kovács Géza kereskedelmi igazgató új kereskedelmi koncepciót ígérték röviden összefoglalni: több kereskedelmi csoportot alakítottak ki az egyes alkalmazási területekhez. Az elmúlt év komoly partnerkapcsolati váltásból kiemelte az IBM-termékek felvételét a Megatrend palettájára.

Ruzics László üzletfejlesztő-igazgató érdekes témát szentelt. Jelenleg a magyar vállalatok felélnél még elektronikus levelezés sincs, miközben a Metro-féle üzletláncok bővítése a kisebb cégeket is rákényszeríti olyan korszerű elektronikus technológiák használatára, mint az EDI elektronikus megrendelési rendszer. Az Infosy-fejlesztésnek most törekednek arra, hogy a kis cégek e téren tovább fejleszthessék a vállalatok. Infosy üzlettelítő középállváltati partnerekkel ugyanis csak akkor tudnak jól együttműködni, ha végre ők is használható veszik az elektronikus kommunikációs eszközöket. Ez elvezeti őket az integrált információs rendszerekhez, ami a Megatrend üzletkörét bővíti. Ezzel azonban szembe találják magukat egy új problémával, a tömegtermeléses szoftvertelepítéssel, ami Amerikában már régen terjed. Az új üzlet integrációs üzlet ezeket a kihívásokra próbál válaszolni.

Szépház-avatás

A türelem székházat terem, legalábbis a Kvint-R Számítástechnikai Kft. esetében biztosan.

A Tally nyomtatónak magyarországi képviselőit ellátó és márkaszervizet biztosító cég hivatalosan a múlt héten avatta fel új központját.

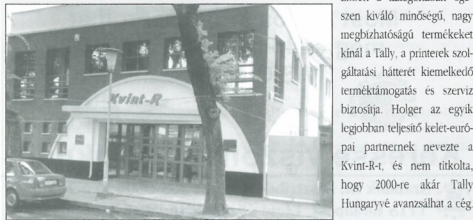
Mint Schneider Zoltán ügyvezető a „szépház-avató” alkalomán elmondta, három éve foglalkozott meg az új iroda igénye, s mivel a cég nyereségét rendre a vállalkozásba forgatta vissza, elérhetővé vált az önálló székház megvásárlása – ami sokkal gazdaságosabb, mintha bérelték az irodákat.

Az alsó szinten található a bemutatón, ahol egymás mellett tekinthető meg a Tally 12 féle nyomtatója, a cég partnerei működés közben tesztprogramok segítségével kipróbálhatják a Tally új lényegnyomtató-szalagját is. A T9408 jelű, 8 lap/perc teljesítményű printert a SOHO-piacra szánták, az USB-csatlakozóval ellátott nyomtató háva terhelhetősége 6000 lap. Az új elektronkával épített T9408-as típusú készülék percnélként 8 oldal elfűtésére képes, a T9212-assal pedig havonta 1200 oldal printelhető ki 12 lap/perc sebességgel.

Szintén a földszinten kapott helyet a 150 négyzetméteres, százezeres az épület legelősebb helyére telepített szerviz, és ezenkívül 40 négyzetméternyi terület áll rendelkezésre tárgyalások, konferenciák, kereskedelmi képzések, bemutatók, termékajánlatok szervezésére, s közel 200 négyzetméternyi terület várja a cégbővítés az emeleten.

A Kvint-R joggal építési növekedést teremt Tally-alapokra, ugyanis a nyomtatógyártó cég tovább terjeszkedik – derült ki Holger Benke, a Tally Németország nemzetközi igazgatója tájékoztatásából. Az igazgató szerint a kritikus alkalmazásoknál (például bankok, biztosok, egészségügy) továbbra is a tisz nyomtatók uralkodnak a piacon, ugyanakkor tovább növekszik a nagy teljesítményű lényegnyomtató szerepe.

Ebben a kategóriában egészen kiváló minőségű, nagy megbízhatóságú termékeket kínál a Tally, a primerek szolgáltatási háttérrel kiemelkedő terméktámogatást és s. szervíz, valamint a 10 milliárdnyi összetők csoportosítzant (vagy 60 partneréggel laza csoportjóról van szó, bár néhányat most „grindol” a Megatrend: MegaBeva Kft., Com-Ker Kft., Infosy Kft., Esteem Kft.). A tőkért főleg szakmai befektetőktől várják, de nem feltétlenül kívülről. Hosszú távon tőzsdéi megjelenés is lehet a dologból, de az inkább a



Működő Merced chip és 800 MHz-es Pentium III

Szeptember elején tartották az őszi Intel Development Forumot, amely a bejelentés elől álló Intel-termékek és technológiák segerszemléje. A rendezvényt – szintén a hagyományokhoz híven – ezúttal is Palm Springsben bonyolították le. A Developer Forum a hardver- és szoftverfejlesztők, valamint az egész ipar nagy érdeklődése mellett zajlik minden alkalommal, mivel olyan új dolgokról kerülnek itt kifejtésre, amelyek évekre meghatározzák a számítástechnika fejlődésének irányát. Ezúttal a világ minden tájáról több mint 2500 hardver- és szoftverfejlesztő szakember gyűlt össze, hogy a 13 technológiájában több mint 100 előadást hallgasson meg.

A mostani Intel Development Forum legnagyobb szenzációja egyebek mellett a már hosszú ideje várt, működő 64 bites Merced chipek, valamint a Merced

chipeken alapuló munkaaillomások és szerver-bemutatója volt.

Az Intel IA-64 család első tagja a Merced, ez követi 2001 végén a McKinley és 2002 második felében a Madison, illetve a Deerfield. A McKinley több mint kétszer nagyobb teljesítményű lesz, és a Madison teljesítménye szintén ugyanannyival mülja felül a McKinleyét. A Merced nagy átviteli sebességben történő működését, ezért nagyon széles körben lesz alkalmazható: pl. e-business, kritikus üzleti alkalmazások, grafikus és sok számítást igénylő műszaki, tudományos alkalmazások. Bemutatták egy mérnöki munkaaillomást, amelyen a Microsoft 64 bites Windows korai változata és egy 64 bites grafikus alkalmazás futott. Egy másik Merced alapú rendszeren IA-64 Linux operációs rendszert futtatnak. Az Intel a szoftverfejlesztőkkel együtt dolgozik az operációs rendszerek és alkalmazásai szoftverek IA-64 architektúrához optimalizált változatán.

A Merced programja a tervek szerint halad. Hivatalos bejelentésére előreláthatóan 2000 júniusában kerül sor, az első Merced alapú munkaaillomások és szerverek ezután várhatók (3. negyedév).

A Merced különleges jellemzője a chipen belüli skálázhatóság és a chipek szímlánc skálázhatósága. A protokollok 512 chip működését teszik lehetővé egy rendszerben.

A Merced chip a Pentium III Xeon processzoréhoz hasonló méretű kasszétba kerül beépítésre a külső L2 gyorsítótárral chipekkel együtt, amelynek mérete max. 4 MB. A Mercedre az L0 és L1 gyorsítótárat integrálták. Az Intel megkezdte a processzorhoz fejlesztett 460 GX chipkészlet mintáinak szállítását is.

Craig Barrett és Pat Gelsing (alelnök és vezérigazgató, Intel asztali termékcsoporthoz) áttekintést adott a Pentium III processzorok szeptemberi és októberi nagy kibocsátási hullámairól. Bemutatták egy olyan PC-t, amelyben 0,18 mikros technológiájú gyártót, következő generációs Coppersine

alapú Pentium III chip futott 800 MHz-es órajellel. Barrett és Gelsing külön felhívta a résztvevők figyelmét arra, hogy a mikroprocesszor nem hűtik különleges hűtőberendezéssel (pl. cseppfolyós nitrogénnel), szobahőmérsékleten működik hagyományos ventilátorokkal.

A Coppersine Pentium III processzor október végén lesz kapható, a chip pontos sebességét nem árulták el, csak annyit, hogy a három számból álló csoport első számjegye 7-es. Ebből a jelenlétük az a következőket vonták le, hogy a chipet már októberben 700 MHz-es változatban is meg lehet vásárolni. A Coppersine Pentium III processzorok 0,18 mikros technológiával készülnek, és 256 kb integrált L2 gyorsítótárat tartalmaznak.

Chipkészlet 4X AGP-vel, 133 MHz-en

Az Intel Developer Forum második napján mutatta be Pete MacWilliams, az Intel tudományos munkatársa az első Rambusz-centrikus i820 chipkészletet, amelyet szeptember 27-én jelentenek be hivatalosan.

A ma használt 100 MHz-es SDRAM-memóriachipek léteznek a gyors processzorok tartalmazó rendszerek működését. Most gyorsítják a rendszereket, és rövidesen 133 MHz-es SDRAM-chipeket használnak a PC-kben, munkaaillomásokban és szerverekben.

Az Intel a 820 chipkészlettel olyan rendszereket mutat be, amelyek 133 MHz-es SDRAM-, illetve Rambusz SDRAM-chipekből felépített memóriát tartalmaztak.

Az i820 chipkészlet tartalmazza az AGP 4X grafikus buszt, amelynek sebessége az AGP 2X buszénak kétszerese, azaz 1056 Mbps.

A 64 bites Win fut a Merceden

Az Intel és a Microsoft az Intel Developer Forum záró napján mutatta be a 64 bites Windows operációs rendszert (a Windows 2000 következő generációja), amely az első IA-64 chipen, a Merceden futott.

A Microsoft egy máts év végén bejelentette, hogy a 64 bites Windows végső változata akkor lesz kapható, amikor az Intel megkezdte az első IA-64 processzor szállítást, vagyis 2000 közepén. Később a vállalat módosította korábbi álláspontját, és megváltoztatta az operációs rendszer kibocsátásának időpontját. E szerint a vállalat a 64 bites Windows NT szállítását valamikor 2000 második felében kezdi.

A Microsoft a 64 bites Windows operációs rendszert a Windows 2000-re párhuzamosan fejlesztette. A 64 bites Windows nem helyettesíti a Windows 2000-t. Mindkét operációs rendszer az utolsó tíz év fejlesztésének összegzeje. A Windows 2000 tartalmaz néhány 64 bites alapszt, s ez lehetővé teszi, hogy a szoftverfejlesztők 64 bites alkalmazásokat írjanak, amelyek egy forráskódot alapulnak. A Microsoft a 64 bites Windows NT-hez már dolgozik a C++ 64 bites compiler első változatán. A szoftverforrás meg hivatalosan nem jelentette be a compiler bevezetésének időpontját.

Gyulakör-kép

KOVÁCS GYÖZÖ

1999. szeptember 9-én és 10-én rendezte meg a Gyulakör az elmúlt 16 év alatt már hagyományrva vált, most mégis másodikként jelentet II. Informatikai Akadémiát. Régebben a rendezvényt neve Számítástechnikai Szervezési Akadémiakör, az idők szelét jele, hogy a tematikai infomatika kifejezésre alaposan kiemeltek.

Az akadémiák mindig is a programja adta meg a rangját. Néhány név az idei reprezentatív előadók körből: Talygás Judit, Rabár Ferenc, Havass Miklós, Straub Elek, Pál László.

Az akadémiák három fő szervezőjét szívatjuk meg, dr. Pomper Béla, aki valamikor elkedelt az akadémiáknál, dr. Megyery Károly, aki a jelenlegi események fő szervezője és dr. Mihály Klára, aki az akadémiák lelke volt, s most is az.

Dr. Pomper Béla: –Hosszú lenne mind a 16+1 akadémiáról külön beszélni, röviden csak annyit, hogy eddig kető volt Orszáczán, kető Szarvason, és Békéscsabán, a többi Gyulán. Ezért aztán az a baráti társaság, amely ezeket az akadémiákat rendezte, önmagát Gyulakörnek titulálta. A rendezvélváltás után általunk közös szervezést, ami a továbbiakban fenn tud tartani ezeket az SZVT-vel és az NSZT-vel készített rendezte akadémiákat. Az első akadémián kb. 100-150 fő vett részt, a legkövőbb éven elértek a 400 fős létszámot, ez később fogyni kezdett, és sajnos az idén volt a legalacsonyabb a létszám, ezért most a két gondolkodunk, hogy meg tudunk-e újulni, avagy sem.

Dr. Mihály Klára: –Az előadók általában a rendezőbizottság tagjait válogatták össze, és ez került fölük, hogy arról beszéljenek, egy-egy rendezést hogyan vezettek be, és arra az alkalmazók hogyan reagáltak. Szerintem ez a legény, ami nálunk inkább, mert az akadémián inkább alkalmazók vannak, mint szoftveresek.

Dr. Megyery Károly: –Az idén az gondolkodunk, hogy az akadémián az információs társadalomról kell beszégetnünk. A „felvezető” előadást gazdasági életünkkel és az EU-csatlakozással kapcsolatban Rabár Ferenc professzor tartotta, aki összefoglaló az elmúlt 10 évet, beszélt az informatizált társadalomról, a globalizációról, a tökélenkonnakcióról és még sok más érdekes dologról. Ezt követően Havass Miklós mesélt a hallgatóságunk; elmondta, hogy kiment Szeged mellé tanjányára, ahol este bekapcsolta laptop számítógépeit, amin keresztül tudta intézni ügyeit, beszélt a feleségével, a fiával, elvonta barátai leveleit, előkészítette a következő előadást, mintha csak Budapestben, a lakásában lett volna. Rádásul az interneten zenét és híreket is hallgatót, mert nem tud rádjóra. Beszél arról is, hogy esélyegyenlőség csak akkor lesz, ha a lakosság legalább 60%-a használja fogja az internetet. Végül Straub Elek, a Matáv elnök-vezérigazgatójáról az kértek, hogy a telekommunikáció jelenéről és jövőjéről beszéljen, és arról is, hogy az információs társadalomhoz elengedhetetlenül szükséges telekommunikációs hálózat nélkül hogyan fog kialakulni. Egy nagyon érdekes előadást említenék még az, ami Nyíregyházán mint intelligens városról szól. Az akadémiák előtt magam is elemment Nyíregyházára, és megnéztem, hogy a kibételezők rendszerrel hogyan hozták létre egyedi előadásokat. Ez is példánéteknél, hogy a város lakói hogyan tudták bevonni az intelligens város filozófiájába, amit nem volt könnyű elérni.

A béke záloga

Megszületett az új I/O szabvány, amelyet ugyancsak az Intel Development Forumon (IDF) mutattak be. Az Intel és partnerei (Dell Computer, Sun Microsystems) által támogatott Next Generation I/O és az IBM, a HP, valamint a Compaq Computer által favorizált Future I/O alrendszer egyégségeisen nyomon megszületett a közös specifikáció. A két szembenálló labor megegyezett, hogy a két megoldás legjobb tulajdonságait egy új I/O alrendszerben egyesíti.

Az új szabványon alapuló új I/O alrendszer jelentős szerepet játszik majd a következő generációs szerverekben. Támogatja a nagy sebességű merevlemezeket és hálózati csatlókát (több Gbps). Az első rendszerek, amelyek a System I/O-ak magukban foglalják, 2001-ben érkeznek. Az Intel-tábor 2000-ben, az IBM-HP-Compaq csoport 2001 elején kívánta csatasorba állítani saját I/O alrendszerét.

A tervek szerint az Intel 2001 végén vezeti be a McKinley chipek, a második IA-64 processzor. Az Intel úgy véli, hogy a System I/O először a McKinley alapú rendszerekbe kerülhet bele. A Sun szintén tervezi, hogy 2001-ben olyan szervereket vezet be, amelyek tartalmaznak a System I/O-t.

A System I/O szabvány különleges megoldást használ, amelyet „kapcsoló-rácsnak” hívnak. Ez továbbítja az adatokat a CPU, a perifériák és a rendszer többi része között. A módszer lényegében egy miniatűr hálózatot helyez el a szerver belsejében, ami sokkal megbízhatóbb megoldás, mint a korábbi PCI-busok. A System I/O három sebesség-változatban lesz kapható, 1, 4 vagy 12 csatornával a kapcsolóhálózaton keresztül. Az átviteli sebesség 0,5, 2 és 6 Gbps.

SONY VPL-SC60

Ultra könnyű



Hordozható



Plug and Play



Erős magnézium ház



Festői színhűség

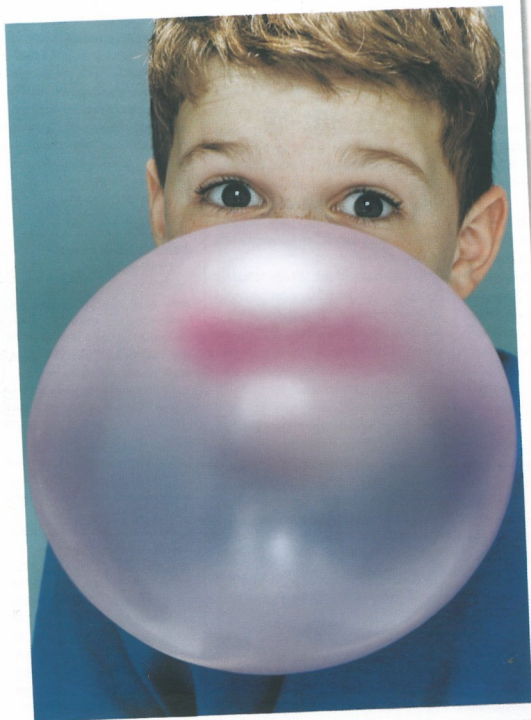


Felhasználó barát



Érdeklődési cím:
FoppyLand Kft. 1058 Budapest, Váci u. 84.
Telefon: 266-5371 Fax: 318-2651
e-mail: sardi@foppyland.hu

HP Vevőszolgálat: 382-1111 <http://www.hp.hu>



MEGTÉVESZTŐEN VALÓSÁGHŰ.



Azért éri úgy, hogy most tényleg sikerülne ekkora lufit fújni, mert a képet a világ jelenlegi legfejlettebb tintasugaras nyomtatási eljárásával állították elő – a HP PhotoRét precíziós technológiájával, amely forradalmi változást hozott a nyomtatásban. Ez az a technikai megoldás, amellyel lehetővé teszi nyomtatónk számára, hogy akár 16 másodperces érintéssel juttassanak el minden porányú képpontba. Az eredmény: lenyűgöző minőségű, fotorealisztikus képek – anélkül, hogy mindez a sebesség rovására menne. Egy szó mint száz, bármennyire siet is, képei ezután mindig fotóminőségűek lesznek, így semmi más nem mohatja felül Öket. Mert olyanok, mint maga a valóság.

HP DESKJET NYOMTATÓK
HP PhotoRét technológiával

 **HEWLETT
PACKARD**
Expanding Possibilities

Hírmondó

Semmilyen zavar nem lépett fel az Ericsson rendszerében és termekéinél a szeptember 9-ei dátumváltással kapcsolatban, amikor a cég világméretű tesztet hajtott végre. A vállalat szakemberei átvizsgálták a világ összes Ericsson által működtetett rendszerét, melynek során semmiféle problémát nem tapasztaltak. Ugyanakkor ez az alkalom lehetőséget adott arra is, hogy az ezredfordulós dátumváltásra készült forgatókönyv kipróbálása is megtörténjen.

A szimulációs gyakorlat a belső kommunikációs rendszer működésére irányult. A gyakorlat során a vállalat több válságforgatókönyvet is kipróbált. Annak ellenére, hogy egyes területek kisebb finomításra szorulnak, az Ericsson tökéletesen felkészültnek bizonyult az ezredfordulós dátumváltásra.

Az IBM bejelentette az S/390 szervezet első számú operációs rendszerét, az OS/390 eddigi legnagyobb teljesítményű verzióját. Az OS/390 Version 2 Release 8 operációs rendszer továbbfejlesztéseket tartalmaz a biztonság, a csatlakozhatóság és a rendszerfelügyelet terén, melyekkel a felhasználók megfélemlenek az e-business által támasztott követelményeknek. A bejelentés középpontjában a biztonsági és a rendszerfelügyeleti szolgáltatások állnak. A virtuális magánhálózati (Virtual Private Network, VPN) titkosítási kulcsok dinamikusan menedzselhetők az Internet Key Exchange (IKE) segítségével, a kiszolgálóalkalmazások és a végfelhasználók jobban kezelhetik és adminisztrálhatják a digitális bizonyítványokat, a TCP/IP nagyobb rendelkezésre állású biztosít S/390 Parallel Sysplex fűrkelezési környezetben, illetve lehetőség van nyomtatásra vállalati erőforrás tervezés (ERP) és internetes alkalmazásokból.

Mecénás Ericsson

Meteorológiai hírekben szokásos fordulat, hogy az elmúlt időszakot a fokozott napfolttevékenység jellemezte. Valami hasonló történt az Ericssonnál is, hiszen két társadalmi eseményre is hívták az újságírókat az elmúlt héten. Az egyik apropója, hogy az Ábóth utcában a Budapesti Stúdió Színház helyett megalakult az Ericsson Stúdió, a másiké pedig, hogy a Pázmány Péter Katolikus Egyetemen megalapították – Roska Tamás dékán vezetésével – előbb az Informatikai Kart, majd az Ericssonnal kötött és most aláírt együttműködési szerződés keretében a Kooperatív Kutatási, Oktatási és Technológiai Központot, amely – a hivatalos közle-

ba, a másrészről, sőt – a futballcsapatok támogatóihoz hasonlóan – esetleg még a szereposztásba is. Természetesen azt a választ kaptuk, amit vártunk: a színház az Ericssonhoz, a színházi szakemberek értenek, a telefonía pedig telefonía, ahhoz meg a mérnökök. Szóba sem jött, hogy a színházhoz beleszóljanak a telefonosok dolgába vagy fordítva. A most aláírt szerződés a másik fél tudását és művészetét kölcsönösen elismerő, tiszteletben tartó együttműködést szentesít.

Az Ericsson természetesen maga is élvezni fogja az Ericsson Stúdió előadásait, egész előadásokat vásárol majd meg munkatársainak, partnereinek, de szeretné, ha a színház a munkatársai-



Fodor István és a Pázmány Péter Katolikus Egyetem munkatársai

mény szerint – az Amerikai Egyesült Államokban több évtizedes hagyományokra visszatekinthető mérnök-kutató központot oktatási szemléletét kívánja Magyarországon meghonosítani.

Az első hír cseppet sem meglepő, hiszen az elmúlt években az ember hozzászokott ahhoz, hogy az Ericsson Magyarországon nemcsak szoftveriskolát teremtett, hanem egyike az olyan nagyvállalatoknak, amelyek fontosnak tartják a művészetet mecenatúrát is. Ha valaki már látta az Ericsson-galériát, azonnal igazad nekünk. A cég valószínűleg a jelszavához szeretne hű maradni: *A lényeg az emberek közötti kommunikáció. A többi – technológia.* A színház, ha nem is mondta ki, ezt a jelszót, csakis ezt a célt szolgálta, az emberek közötti kapcsolat, aminek természetesen volt egy ősi technológiája, amit a törzsi táncosoktól kezdve a modern színházak bemutatónál keresztül a mai performence-ok, sőt az informatikával kombinált darabok is jellemeznek.

A színházavató sajtótájékoztatóon Szűcs Miklós igazgató elmondta, hogy első lépésként az Ericsson támogatásából rendbe hozták a színház előcsarnokait, amire már nagyon ráér egy kis átépítés. Ennek „ellenértékéért” a színház felveszi az Ericsson Stúdió nevet, és mint szponzor rákerül valamennyi színházi dokumentumra, a színlapokra és a jegyekre. Így ez az együttműködés a két fél számára nem csak mecenatúra, hanem üzlet is. A színház támogatást kap a működéséhez, az Ericsson pedig – az előadások révén – a színházról nagyon jó reklámlehetőséget.

Fodor István vezérigazgatótól megkérdeztük, mennyire fognak beleszólni a színház munkájá-

nak is törzshez lenne, amivel hozzájárul a jevendő produkciók sikeréhez.

A Pázmány Péter Katolikus Egyetemmel kialakított együttműködéssel kapcsolatban Roska Tamás elmondta, hogy az Ericsson-támogattással – aminek nagyszíngrenétjé nem tuduk meg – egy egészen különleges, Magyarországon szinte egyedülálló kutatás indul meg Távjelentés és Neuronóm Információs Technológia címmel. Roska Tamás professzor éppen számos világhírű laboratóriummal és egyetemmel – Berkeley, Leuven, München, Stockholm, Notre-Dame –, valamint nagy multinacionális cégekkel és más magyar kutatási intézményekkel – mint például az MTA SZTAKI és az MTA Kísérleti Orvostudományi Kutató Intézete – alakul ki nagyon szoros együttműködés, amivel egyrészt a magas kutatási színvonalat, másrészt a megfelelő eredményeket lehet biztosítani. A témák között, amikkel ez a kutatóközpont foglalkozni fog, jelen lesz a számítógépes beszéd- és képfeldolgozás, a mesterséges látás, a telematika és még sok minden más, amiről ma még talán nem is tudunk, mert a következő években az informatika szinte fénysebességgel fog fejlődni.

A kar 2001-ben veszi fel első hallgatóit, miután az építkezések, a köz- és a meglévő épületekhez, elkészül.

Az Ericsson már eddig is fontos szerepet vállalt az oktatás és a kutatás támogatásában, több éves együttműködést folytat a Budapesti Műszaki Egyetemmel, az Eötvös Loránd Tudományegyetemmel és a Kandó Kálmán Műszaki Főiskolával. A cég fő kezdeményezője volt az 1998-ban megalakult Egyetemközi Tudományos és Informatikai Központ megalapításának is.

KOVÁCS GYÖZŐ

Információ rendezett utakon!

Az Areco 1999-ben már 10 éve nyújt kiemelkedően magas szintű szolgáltatásokat.

- Rendszerintegráció
- Elektronikus kereskedelem
- Internet/intranet alkalmazás-fejlesztés
- Szoftverdisztribúció



Areco Systems Kft.

1119 Budapest, Fehérvári út 83.

Tel: 464-7500, Fax: 464-7555, E-mail: info@areco.hu, Honlap: www.areco.hu

DELL OptiPlex® GX100 optimális áron



- Intel® Celeron™ processzor 400 MHz (max. Intel® Celeron™ processzor 500 MHz)
- 66 MHz buszfrekvencia, 128 kB cache
- 32 MB SDRAM (max. 512 MB) memória
- 4,3 GB EIDE HDD
- 1,44 MB FDD
- Intel Direct AGP grafikus kártya 4 MB memóriával
- Vékony (slim) vagy mini (SFF) házban
- Dell billentyűzet, Microsoft egér
- Magyar Windows 98 operációs rendszer
- 3 év helyszíni garancia
- Y2K kompatibilis

149 900 Ft*

Rendelhető hozzá:

- Monitor 15"-21" vagy LCD
- 3Com hálózati kártya
- SoundBlaster 64 hangkártya
- Multimedia-bővítés (CD és hangtérnyel)
- ingyen Horman/Kardon hangszóróval



Az ár állít nem tartalmaz és 242 Ft/USD árfolyamra vonatkozik. A Dell szoft, a Dell szoft és az OptiPlex szoft a Dell Computer Corporation legkorábbi tulajdosa. Az Intel Inside szoft az Intel Corporation legkorábbi tulajdosa. A Celeron szoft az Intel Corporation szoftja.

HUMANsoft Kft. 1131 Budapest, Dolmány u. 12.

Tel.: 270-7620 Fax: 270-7679

E-mail: dellinfo@humansoft.hu

HUMANSOFT
www.humansoft.hu

Munkaerő-piaci árverés az interneten

Senki többet? Harmadszor...

Dívatra jöttek és virágznak az aukciós oldalak az interneten. Itt van mindjárt kiadóknak saját fejlesztésű szolgáltatása, Magyarország első nyilvános virtuális árverőháza, ami igen hamar népszerű lett a felhasználók körében (www.prim-online.com/arveres). A jelenség oka talán az, hogy cyberkörnyezetben kevésbé misztikus, ugyanakkor nagyszágrendekkel hatékonyabb módon bonyolítható, sőt non-stop és földrajzi korlátok nélkül üzemeltethető bármekkora volumenű aukció. A rendszerezett információ tömeghez jut el, ami jelentősen megnöveli a hirdető esélyeit a jó üzletkötésre. A licitálónak is könnyebb: nincs nyomásmű döntéskényszer, van idő át tanulmányozni a kínált árúkat és kondíciókat, mérlegelni, licitálni. Csalogató, hogy a szolgáltatás ingyenes és anonim, ugyanakkor megvan benne az árverés izgalma, hiszen a licitálók jó esetben folyamatosan nyomják a vételei árát felfelé, míg le nem csap az időkalapács, és megköthető a kölcsönösen előnyös üzlet.

Bizonyára az online aukciók gyors sikerét és a dolog működőképességét felismerve találta és fejlesztette ki az előző cikkünkben is említett Monster.com óriás munkaadóvezető a világon elsőként új szolgáltatását, az ún. online munkaerő-piaci árverést. Mint érdekességet és talán mint a jövőben elterjedő szolgáltatást mutatjuk be karrierrovatunkban a www.talentmarket.monster.com megtekintésére feltétlenül érdemes kikötőjét.

Az egyedülálló aukciós szolgáltatás két célsoport, a külső munkatársakat kereső cégek, valamint a megbízásokra váró állvállalkozók találkozásait szolgálja. Az ajánlattevő oldalakon azok a munkavállalók állnak, akik nem alkalmazottként, hanem állvállalkozóként sze-

retének munkalehetőségét találni, projektben részt venni. Ez az ún. „free agent world”, ahogyan Jeff Taylor, a Monster CEO-ja nevezi a folyamatosan növekedő függetlenek, azaz nem alkalmazottként dolgozó népes táborát. A website háttéranyagai között megtalálható az a dokumentum, amely pontosan meghatározza, ki minősül külső állvállalkozónak. Ebbe a kategóriába tartoznak mindazok az önálló szemléti foglalkozásúak, szabadúzóók, tanácsadók, gyakran otthonukban vagy rugalmas, mobil módon dolgozó egyéni vállalkozók, akik az amerikai munkaerőpiacra egyre nagyobb tömeget, az USA munkaügyi minisztériuma adatai szerint 8,5 millió főt képviselnek. Más források szerint ez a szám sokkal magasabb, elérheti a 25-30 milliót is, tény azonban, hogy az önállóosok, az egyéni vállalkozói kedv növekedése egyértelműen erősödő trend Amerikában.

Az árverés koncepciója ismerős: ahogyan az online aukciós börzéken meghirdethetjük előadó halminkat, fölöslegessé vált tárgyait, ugyanilyen módon felajánlhatjuk szabad kapacitáson munkon lejárókat, akik tehetőség, adott szakterületen hozzájárulással és speciális szakudással rendelkező külső munkatársakat keresnek. A munkavállaló határozhatja meg, mennyire szaccolja munkaerő-piaci értékét minimális órabér formájában, és erre licitálhatnak a komolyan érdeklődő vállalatok. A válogatás a külső munkatársat kereső cégek dolga: finomított kereséssel találhatják meg a legkedvezőbb ajánlatot, amire valós időben, interaktív módon licitálhatnak. A hirdető vállalkozók által kelt munkadíjak széles intervallumon belül változnak, jelen van az adatbázisban 10 dolláros órabérről ajánlkozó fordítottól 150 dolláros órabérről kéri, globális szakértelemmel és gyakorlatilal rendelkező üzletemberig mindenféle kategória.

Mivel azonban itt nem a rabszolgavásár high-tech formájáról, hanem hangstylyozottan független, szabad embereknek kitalált szolgáltatásról van szó, a döntés joga mindig a munkavállaló: a megadott időtartamon belül érkező licitek alapján szabadon választhat, melyik munkát ajánló cégnek adja el a szakudását, energiáját és idejét. A játékszabályokba az is bele tartozik, hogy a licitálási idő lejárta után a munkavállaló köteles minden licitáló értesíteni arról, hogy elfogadja vagy visszautasítja-e annak ajánlatát.

Az önmagát hirdető szakember mind-érvét anonim maradiat – nevét és elérhetőségét csak annak a cégnek adja ki a szolgáltatás üzemeltetője, akivel a licitek lezárása után úgy döntött, szerződést kíván kötni (nem feltétlenül a legmagasabb órabért ajánló megbízó lesz a befutó, más szempontok alapján is dönthet). A kikötő gazdája tehát pontos információkat szerez arról, milyen üzletek, kétoldali megállapodások kötnek virtuális árverőházában, így az online szolgáltatás üzemeltetője az ingyenesség ellenében igen értékes piaci információkhoz jut.

Döntő – és ezt az oldal tartalma is hangsúlyozza – a hirdető egyéni vállalkozók tehetése, szakudása, nem véletlenül lett a szolgáltatás oldal neve éppen Talent Market. Nyilván csak azoknak van esélyük ilyen módon megrendeléshez jutni, akik az adott területen kiemelkedő szakértelemmel, gyakorlatlal vagy a munkaerőpiacra fokozottan keresett szakudással, ritka, de a megrendelő számára értékes képességekkel vagy azok speciális kombinációjával rendelkeznek.

Ami a Talent Market honlap designjait illeti: egyszerűen lenyűgöző! Tökéletesen illeszkedik a Monster.com egyénes, átgondolt koncepció alapján és profi módon megtervezett arculathoz. Nem sok, de éppen elég a szöveg, az oldal szerkesztés kitűnő esztétikai- és arányérzékű tanúsodik, s a látványosság mellett maximális pontszámot érdemel mind az áttekinthetőség, mind a használhatóság tekintetében. Valóban profi szolgáltatás, impozáns és egyben tökéletesen felhasználóbarát megjelenésű profilal. Önmagában a profilok (adatlapok, tömör szakmai összefoglalók) tanulmányozása is hasznos adalék az állásúválasztás látogatók számára: virtuális tanulmányt önmérendeselőnek, amely jó példákkal szolgál, hogyan lehet és kell győztes ajánlatot készíteni az információk és kóvvalaminak megfelelően.

A site világméretű és okos keresővel rendelkezik, melynek segítségével a toborzó cégek akár földrajzilag, akár szakmára szűkítve vagy kulcsszavak alapján böngheshetnek az adatbázisban. A kulcsszavak keresése érdekes já-

tékot kínál, ugyanis az aukciós adatbázis nyitott, bárki által szabadon hozzáférhető. Az IT-szektorra rákeresve; ahogyan az várható, azonnal több ezer ajánlatot talál a gép, melyet különböző szempontok szerint szűkíthetünk. Hálás dolog a kulcsszavas keresés eredmények további kulcsszavakkal történő finomítása – bár minden keresőgép rendelkezze ezzel a funkcióval!

A regisztrációs lehetőség egyelőre csak az USA-ban lakó független vállalkozók számára nyitott, de ismerve a Monster tervezkedését, várhatóan megjelenik majd a szolgáltatás nemzetközi finomítása – bár minden keresőgép rendelkezze ezzel a funkcióval!

A telework* kulcsszóra mindössze egyetlen találatot dobott ki a kereső, melyben történetesen az Amerikai Távmunka Szövetség élnoke ajánlja fel heti 4 óra szabad kapacitását távmunkaprojektje irányítására. A 20 éves humánerőforrás-vezető, valamint 15 éves távmunka-implimentációs gyakorlatlall rendelkező szakértő az általa fejlesztett szofverrel vállalja bármilyen 20-1000 fős üzleti vagy nonprofitt vállalat átfogó üzleti elemzését, és ennek megfelelően a szervezetre szabva a távmunka módszeret adaptálását. A projekt időtartama mindössze két hét, a szakember által igényelt fizetés órabére 80-120 dollár.

Annál több találat (mintegy 250) mutatkozott a „telecommuting” kifejezésre (nyilván amiatt, hogy az USA-ban ez a kifejezés terjedt el inkább a távmunkára), amely jelző, hogy a vállalkozók nagy hányada érdeklét a távmunkában, és ilyen alapon is vállal különböző projektben való részvételt. Az ajánlkozók között van számos programozó, webes tartalomfejlesztő, kommunikációs szakember, szövegíró, szerkesztő, adatbázis-készítő, kutató, tanácsadó, médiászakember, producer, adatrögzítő, honlapkarbantartó, marketingszakember, termékfejlesztő és webdesigner – képviselve a legteljesebb távmunkatevékenységeket.

A keresőprogramban egyébként külön beállítható az az opció, hogy a cég „onsite” vagy „offsite” dolgozó munkaerőt keres-e, ami szintén annak a jele, hogy egyre inkább terjed a munkaerő rugalmas, a cég telephelyétől távoli alkalmazása.

Lehet, hogy a magyar weben sem kell sokáig várnunk az első interaktív munkaerő-piaci árverés vagy valós idejű állásbörze megjelenésére, ehhez azonban arra van szükség, hogy a hazai vállalatvezetők és humánerőforrásmenedzserek jelenleginél nagyobb hányada ismerje fel és használja az internet győres, költségkötő és hatékony szolgáltatásait a munkaerőtoborzás területén.



Lapunkat rendszeresen szemléli Magyarország legnagyobb médiagyőreje, az

»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAGYŐRE KFT.

1084 Budapest, VIII. ker. Auróra u. 11.
Telefon: 303-4738, Fax: 303-4744
<http://www.observer.hu>

Ismét Forma-1-es sakk

LINDNER LÁSZLÓ

A számítógéppel támogatott sakkközönk - amely Kaszparov kezdeményezésére, ha úgy tetszik, találmánya, s ó maga Advanced Chessnek kereseltéle az - jómaga a Forma-1-es sakk elnevezést adtam, hiszen itt ember és gép együttműködéséről van szó. A játékmód első gyakorlati próbáját 1988 nyarán, az észak-spanyolországi Leonban lezajlott Kaszparov-Topalov páros mérkőzésben állta ki. Ez évben Ananddal szemben vetette tovább ugyanott Kaszparov újabb találkozásait, aki azonban a szervező Marcelino Siónnal való nézeteltérése miatt hiútkozva a mérkőzést lemondta. Helyette Karpov kérték fel, hogy mérkőzzön meg Ananddal, s ő kötélnél állt, noha a számítógépes sakkban lényegesen kisebb tapasztalatokkal rendelkezik, mint ellenfele.

Frederic Friedel, a ChessBase „atyja” írja le a Computerschach und Spiele című, általában többször is idézett folyóiratban, hogy Anandnak szinte elkesztő érzése van a számítógépek használatához. Ő ismerte meg az akkor tizenhét éves indiai sakkszelven a ChessBase-t. Az ifjú két-háromszáz partit lejtassz az adatháziból, és amikor Friedel megkérdezte tőle, mi a véleménye, azt felelte, hogy kitűnő, csak van benne néhány hiba. S amikor megkérte, legyen szives, a továbbiakban jegezze fel ezeket, hogy kijavíthatja. Anand azt felelte, megmondja fejből, hogy miket vet észre az eddig játszott partikban. És elkezdte sorolni, hogy hányas számú parti melyik lépése hibás, illetve hiányzik, és hozzátevé, hogy szerinte az egyes partikban ki, hol, milyen hibát követett el. Azóta Anand mindig, minden mérkőzésére, versenyréte mindgép-pel készül fel, és annak minden fortélyával tökéletesen tisztában van.

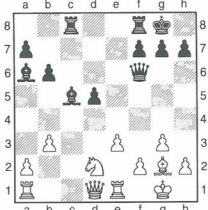
Ez természetesen eleve nagy előnyt jelent számára ezen a mérkőzésen, noha Karpov arról biztosította Friedelt, hogy ha egy órát rászán, elsajátítja mindazt, ami a legszükségesebb. Az egy órából több óra lett, de a mérkőzésen lényegesen ritkábban vette igénybe az adatkant vagy a sakkprogram segítségét, mint Anand. Főképpen az időbeosztással állt hadilábban, nem tudta jól beosztani a gép „jáncsainak” feldolgozására fordított időt. Gyakorri kép volt, hogy Anand a számítógéppel konzultál, mialatt Karpov - akár ellenfele gondolkodási ideje alatt - a saktáblára összpontosítja figyelmét. Egyébként abban állapodtak meg, hogy mindkettjük számára ugyanazt a gépi segítségét nyújtják, egyrészt a ChessBase-sakkadatbankot, másrészt a Fritz 5.32 programot - amelyben Hiarcs „motor” működik, s amely Anand mostani kedvence elemzéseire, - és Karpov ezt a megoldást azonnal elfogadta. Az adatbankot - mintegy 1,5 millió játszmával - a második fordulóért bocsátották a fe-

lek rendelkezésére. Érdemes megjegyezni, hogy nem kevesebb mint nyolc számítógépet kellett azonos módon konfigurálni, a versenyzőkön kívül két backup gépet (arra az esetre, ha valamelyik hardver meghibásodik), illetve kettőt, amit a kommentátorok használtak és további kettőt a sajtóközpont számára.

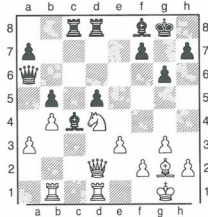
A mérkőzésből elősként azt a játszmát mutatom be, amely általános véleményem szerint valamennyi közül a legszebb volt. Az elemzésnek túlnyomórészt Fritzzel származnak, s ezeket csak néhány esetben egészítettem ki saját észrevételeimmel.

Karpov-Anand (Leon, 1999) 5. játszma

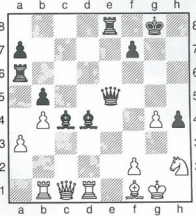
1.d4 f6 2.c4 e6 3.03 b6 4.g3 Az úgynevezett vezérindiai védelemben a világos színű futó vagy a centrum felé, vagy a nagy átlóra hatnak. Ez a megnyitás az utóbbiakra példa. 4...0a6 5.b3 0b4+ 6.0d2 0e7 7.0g2 e6 8.0c3 d5 9.0c5 0f7d7 10.0xd7 0xd7 11.0d2 0-0 12.0e5 0f7d7 13.0e1 e5 A hadállást sötét teljesen kiegénytelíti. 14.dxc5 0xc5 15.e3 0e8 A csere azt mutatja, hogy az első partiban a világójának világosát sem törölközt elonyverszerése. 16.0xf6 0xf6 17.cxd5 exd5



18.a3 f0d8 19.b4 0d8 20.03 b6 21.0d2 b5 22.0d4 g6 23.0d1 0b6 24.0a1 0a6 Sötét futóparájával szemmel látható pozícióelőnyhöz jutott, de Anand ezt látszólag „dühözással”, valójában alaposan átgondolt manőverrel, hosszú előkészítés után érvényesíti.



25.0a1 0b6 26.h4 h5 27.03 0g7 28.0a1 0e8 29.0g2 0e8d 30.0a1 0d8 31.0a1 0g7 32.0g2 0d6 Némi átszortortásból kezdődik. 33.0a1 0b8 34.0b1 0e6 35.0a1 Most látja Anand elérkezettnek az időt arra, hogy tisztizene optimális helyzetét kihasználva döntő rohamot indítson Karpov királyállása ellen. 35...g5! 36.hxg5 0xg5 37.03 0g4 38.0e1 0f6 39.0b1 Világos tisztizene nincs mozgáster, képtelen szinte tényleg túrni ellenfele akcióit. 39...h4 40.0d2 0g7 41.g4 d4! Gyakorlatilag ez már a nyert lépés, sőt - a hosszú időt elfoglalása után megszálja a vonalat, ami végképp a javára dönti el a küzdelmet. 42.exd4 0xd4 43.0f1 0e5!



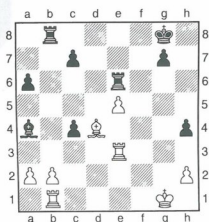
Mondhatnánk, „a többi technika dolga”, de érdemes alapos figyelemmel kísérni azt a következetességet, amellyel az indiai nagymester, a világbajnoki cím alighanem legnagyobb esélyese ezt a taktikát véggezte. Egyébként most Fxd2+, majd mat fenyeget. 44.0xc4 Csak kioltja matot. 44...0xf2+ 45.0g2 h3+ 46.0f1, s világos egyben feladta, mert avg3 utáni mattfenyegetés nem védhető. 0-1

Másodiknak a mérkőzés első partiját választottam ki, amelynek a sakk oldaláról tekintve csak a végjátéka érdekes. Megdöbbent azért, mert úgy alakult a parti, hogy bármely „közönséges halandó” szemében - magamat is köztük számolva - a szinte biztos döntetlen felé haladt, Anand azonban a sötét bábokat nyersére vezette. Arra voltam kíváncsi, vajon egy sakkprogram mennyire látna előre, hogy sötétnek nyersései lehetnek. Az eredmény a 30. szoros értelemben megdöbbentő. Fritz 5.32-vel újraviszta a partit végigpézem a hadállás-értékeléseket (=+ némi, --) pedig érzékelhető sötét hádláslányt jelölt, és kiderült, hogy a program már a 40. lépésben előnyösebbnek ítéli sötét állását, a továbbiakban ez a 36. és egy másik változatban a 37. lépésben megismétli, attól kezdve pedig szinte végig ugyanezt jelzi. De győződjön meg erről az olvasó, további, részletesebb megjegyzéseimben is megtalálja az elemzésnek sorában.

Karpov-Anand (Leon, 1999) 1. játszma

1.d4 0f6 2.c4 e6 3.g3 d5 A mérkőzés első partijában sötét elfogadja a vezérsét, és vezérszámjait futóját nem fejleszti a szármára. 4.0g2 dxc4 5.03 b3 6.0-0 0c6 7.e3 0d7 8.0c3 0d6 9.0c5 0xc5 Kétfél folytatásra ve-

zet, ám az egyszerűbb sáncolásra világos főgyel megerősítheti centrumát. 10.dxc5 0xc5 11.0xb7 0b8 12.0d4f [12.f4?] után 12...0d3 13.0xa6 -, világosnak kevés kompenzációja marad az elvesztett gyalogért. 12...0xb7 13.0xc5 0-0 14.0d1 0e7 15.0e5 0xc5? B8 Figyelemre méltó, hogy itt és a következőkben - szemre megeltől állásokban - az elemző program minden általa kiemelt elágazásban sötét állását némileg kedvezőbbnek ítéli. 15...0c6 16.0d4 0b4 17.0c6 [17.a3 0b7] 17...0d7 E lépés után sötét erőteljesen kezdeményez. 18.0a1 f6 19.f4 [19.a3 0xb3] 19...e5 20.0g2 exf4 21.gxf4 0e8 22.0g4 [22.0e2 0h8] Itt és a továbbiakban lásd fenti megjegyzéseinket! 22...0b6 23.0e1 0b8 24.0c5 0xc5 25.0xc5 0d4 26.0x4 0xc4 27.e5 fxc5 28.fxc5 0e9 29.0c3 h5 30.0d4 h4!



[Akadályozza, hogy a világos h gyalog bármikor h4-re, azaz sötét által támadható mezőre lépjen. Az elemzés a továbbiakban is sötét előnyét jelzi. Ez ebben a végjátékban különösen feltűnő, mert sötétnek gyalogtöltés van ugyan, de ez csupán elsáncolt kettős gyalog. A gyanútan szemlélő az ellenkező színű futók mátsa is szinte biztosan döntetlennek ítélné a játszmát valószínű kimenetelét. Vajon Anand mely fázisban kezdte magát mind jobban nyergben érezni? 31.0f1 0g6+ 32.0f2 0d7 33.0e1 0e6 34.0c3 0g3 35.h3 36.0d2f [36.0f4 0g3 37.0xg3 0xg3] 36...0g1+ 37.0f1 0x1+ Rendkívül tanulságos végjáték, mert arra mutat, hogy a sakkban alig léteznek abszolút szabályszerűségek. A végjátékban azonban szívesen, ha az ellenkező színű futók mellett bástyák is vannak a táblán, nagyobbat az esély egy gyalogtöltés érvényesítésére. Itt sötét mindkét bástyáját cseréli, és amikor a parti végképp döntetlennek tűnik, egyszerűen kiderült, hogy sötét nyersére áll. Az a szép, hogy a gép mindent látja, nem rövid elemzésekben macskál kiatt amell, hogy sötét állása kedvezőbb. 38.0x1 0e8 39.0e1 0b7 [39...0h7 [40.0a5f] 40.0h7+ [40.0a5 0d7] 40...0d3] Sötét előnyét korántsem a kettős c gyalog, hanem a királyszármay gyalogtöltés és a h gyalog gyengesége jelenti. 41.0e2 [41.0e3 c5] 41...0xc3+ 42.0xc3 g5 43.0b4+ [43.0a5 0c3] 44.0xc7 0e6-!, és sötét nyert, mert a h3 gyalog elveszett. 0-1

Megnéltésem szerint Fritz értékelési bámulatosak: akad-e akár mesterszakozó, aki az ellenkező színű futók mellett már a 30. lépésben nyersé esélyesnek tartja sötét hadállását, és ezt az értékelést végig fenntartja?



Íme, az új Ericsson MC218: az Ön hordozható irodája.
Próbálja ki ingyenes demónkat a <http://mobile.ericsson.com/MC218> címen!

Bárhol is járjon, ha az MC218-at magával viszi, az egész irodáját magával viszi. Az MC218 a mobil rendszerekre kifejlesztett EPOC operációs rendszeren alapuló készülék, ezért mindent tud, amire Önnek irodai munkája során szüksége van: Word, Sheet, Calendar és Data alkalmazások. Ezentúl az sem jelenthet problémát, hogy Ön bármikor elérhető legyen. Ha az MC218-at összekapcsolja egy Ericsson mobiltelefonnal, máris küldhet vagy fogadhat faxot és e-mailt. Sőt, hála a WWW:MMM-nek (Mobil Media Mode), az internetre is könnyebben rácsatlakozhat. De minek is részletezzük tovább? Próbálja ki inkább ingyenes demónkat. Szeretettel várjuk a <http://mobile.ericsson.com/MC218> címen!

TERMÉKÜNK MEGVÁSÁROLHATÓ A WESTEL 900 MINTABOLTJAIBAN, VALAMINT AZ ALÁBBI ÜZLETEKBE:

BUDAPESTEN: **PORTOCOM RT** 1115 BUDAPEST, BALLAGI MŰR U. 14. TEL.: 203-9299 • **PSION PALMCOMP KFT** 1123 BUDAPEST, CSÖRSZ U. 23-25. TEL.: 356-3197 • **YOUNG BTS KFT** 1147 BUDAPEST, TELES U. 2. TEL.: 469-5094
 • **MEDIA MARK** 1191 BUDAPEST, ÜLLŐI ÚT 201-231. TEL.: 347-1850 • **PAGING KFT** 1035 BUDAPEST, VIHAR U. 17. TEL.: 388-2095 • **MŰSZERTECHNIKA** 1075 BUDAPEST, KIRÁLY U. 1/D. TEL.: 322-1622 • **TEXASTEL KFT** DUNA PLAZA 1139 BUDAPEST, VÁCI ÚT 178. TEL.: 239-3811, MOBIL: (20) 9225-225 • **MOBIL-FORCE KFT** 1078 BUDAPEST, HERNÁD U. 43. TEL.: 351-0444 • **HQ-KO-TA KFT** 1094 BUDAPEST, FERENC KRT 39. TEL.: 215-9715 • **MOBITEL 900 KFT** 1036 BUDAPEST, BÉCSI ÚT 38-44. (ÚJ UDVAR BEVÁSÁRLÓKÖZPONT) TEL.: 437-8265,

SZÉKESFEHÉRVÁRON: **TEXASTEL KFT** ALBA PLAZA 8000 SZÉKESFEHÉRVÁR, PALOTAI ÚT 1. TEL.: (22) 330-090, MOBIL: (20) 9223-223.

<http://www.ericsson.hu>

ERICSSON 