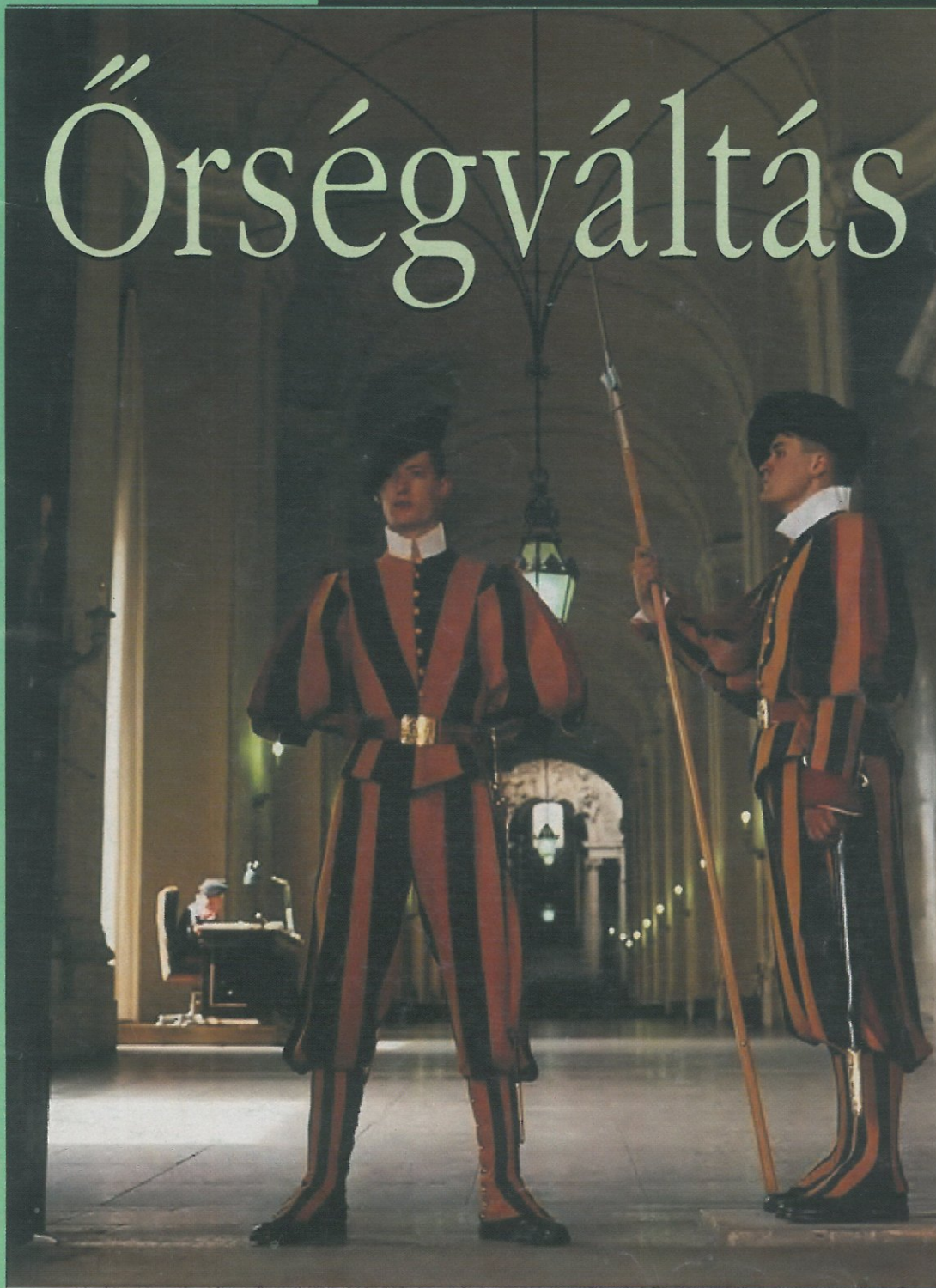


# MONITOR

INFORMÁCIÓ-TECHNOLÓGIA

## Őrségváltás



www.webconsult.hu

- Arculattervezés
- Interaktív honlapok készítése
- Internetes alkalmazásfejlesztés
- Elektronikus kereskedelem
- Szaktanácsadás

Telefon: 432-9435, 432-9436, 261-2160

E-business és  
adatvédelem a CA-tól

Generációváltás  
a Compaqnál

Axico-partnernap

Hangvezérelt MS  
Outlook

Új filozófia, új szerverek,  
új processzorok

Itt az ideje, hogy beszéljünk!



Novell szoftverlegalizációs akció  
2000. október végéig!

Az akció részleteivel  
kapcsolatban hívja  
a 235-7656-os  
telefonszámot!  
www.novell.hu

Novell

Nagy sebességgel is lehet nagy forgalmat bonyolítani. Csak a megfelelő eszközt kell választani!



PSINet Magyarország/Elender Rt.  
Tel.: 465-7859 Fax: 465-7899  
1134 Budapest, Váci út 37.  
sales@psinet.hu, www.psinet.hu

PSINet



*6 éve a magyar Compaq-csapat*

*a magyar vízilabdacsapat mellé állt.*

## **A CSAPATSZELLEM TESZ IGAZÁN NAGGYÁ.**

*6 év kemény munka, 6 év hűség és bizalom*

*kellett ahhoz, hogy a vízilabdacsapat ismét*

*felérjen a csúcsra. Ám itt nem állunk meg.*

*A Compaq Computer Sulipóló Bajnokságban*

*idén már 310 iskola 3500 diákja élheti át*

*kicsiben az olimpiai bajnokok világát.*

*Mi már az athéni bajnokok felkészülését*

*segítjük!*

*A Compaq csapata szívből köszönti az olimpiai*

*bajnok vízilabda válogatottat!*

**COMPAQ**

Inspiration Technology

## Új OKI-disztribútor

Szeptember közepén az OKI Systems (Magyarország) Kft. disztribúciós szerződést kötött a Sved Informatikai Rt.-vel OKI-készülékek és -kellékek forgalmazására.

Az OKI Systems (Magyarország) Kft. ezzel a kinevezéssel a Sved Rt. által nagymértékben lefedett OEM-piacon tevé-

kenykedő viszonteladó cégeket célozza meg. A Sved Rt. portfóliója, valamint szerződésére szervezeti és műszaki oldalról egyaránt integrált megoldást nyújtó, a távoktatási rendszert az informatika fejlődésével lépést tartóvá konvertáló, outsourcing jellegű szolgáltatásnak talán legnagyobb előnye a vállalati elvárásokhoz való – s ezekbe a vállalati informatikai infrastruktúrára s a humán erőforrás-fejlesztési igényeket is beleértjük – rugalmas alkalmazkodás.

## Testre szabott oktatás

Manapság egyre gyakrabban emlegetik a versenyképesség jövőbeni meghatározói között a humán erőforrás és az azzal történő gazdálkodás minőségét, valamint a vállalatoknál alkalmazott informatikai rendszert, az információkezelés mechanizmusát. Ez utóbbi kapcsán pedig szinte hetente röppenek fel eddig ismeretlen (tegyük hozzá: angol nyelvű, és idehaza is így meghonosodó) szavak, szókapcsolatok. Az életképebbek – a társadalommal, a fogyasztókkal is elfogadható technológiákhoz, megoldásokhoz kötődők – tartalmukkal együtt idővel a közzsféra által is elfogadva a mindennapi ember számára is emészthetővé válnak. Ilyen többek között a ma már mindenki által ismert kifejezés és sokak által használt technológia, az e-mail, terjedőben van – bár még kevesen alkalmazzák, és tartalmát tekintve is kevésbé egzakta – az e-commerce, és új kifejezésként megjelent a még ritkán idézett és még kevésbé gyakorolt e-learning. „Látványok” úgy tartják, az informatika fejlődésével ez a humán erőforrás-gazdálkodás és az informatikai rendszer ötvözetéből létrejött kifejezés is hamarosan közkinccsé válik, s meghódítja az oktatási piacot. Okként pedig az iskoláskorúak körében alkalmazott iskolarendszerű és a felnőtt lakosság körében népszerű, iskolarendszeren kívüli képzések felől egyaránt mutatkozó, valamint a vállalatoknál felmerülő, a humán erőforrás-gazdálkodási rendszer kialakítását előtérbe helyező, az alkalmazott szakmai minőségének fenntartására és növelésére hangsúlyt helyező igények találkozását jelölik meg.

A hagyományos oktatás infrastrukturális korlátjainak, a jól képzett, felkészült oktatók, a korszerű ismeretanyaggal rendelkező tankönyvek, oktatási segédletek hiányának problémájára a Synergon Informatikai Rt. október elején a KPMG székházába költözött oktatási üzletága, a Synergon Education elektronikus módszerekkel támogatott, e-learning technológiára épülő

oktatási formája, a Synedu kínál megoldást.

A cégek oktatási szükségleteinek kielégítésére szervezeti és műszaki oldalról egyaránt integrált megoldást nyújtó, a távoktatási rendszert az informatika fejlődésével lépést tartóvá konvertáló, outsourcing jellegű szolgáltatásnak talán legnagyobb előnye a vállalati elvárásokhoz való – s ezekbe a vállalati informatikai infrastruktúrára s a humán erőforrás-fejlesztési igényeket is beleértjük – rugalmas alkalmazkodás.

A rendszer kiépítése a Synedu-auditál kezdődik, melynek keretében – egy információtechnológiai vizsgálattal kiegészítve – felméri a vevő humánpolitikai igényeit és a tanfolyam résztvevőinek felkészültségét, megvizsgálják, megfelel-e a vállalat informatikai rendszere az e-learning formában történő oktatásra, majd görccs alá kerül az oktatással összefüggő minden más követelmény, a korábbi, illetve a jelenleg alkalmazott oktatásszervezési, oktatásfejlesztési – az oktatási minőségbiztosítással kapcsolatos módszerek vizsgálatát is beleértve. A fentiek alapján meghatározott infrastruktúra és a kifejlesztett vagy már meglévő tananyagok kiépítését, illetve telepítését követően az oktatás adminisztrációjához és menedzseléséhez szükséges belső hálózat felállítása következik, majd a vállalat igényeit és már meglévő minőségbiztosítási rendszerét is figyelembe véve meghatározzák a projektben alkalmazott oktatásszervezési, oktatással kapcsolatos eljárásrendeket és dokumentációkat. A képzés menedzselésében – a munkakörökhöz, szervezeti egységekhez tartozó ismeretek és képzettségek, valamint a tananyagok és tanfolyamok definiálásától egészen a munkatársak oktatásáig – a képzési igényeket, lehetőségeket és erőforrásokat folyamatosan nyilvántartó és összehangoló oktatásszervezési rendszer nyújt segítséget.

A rendszer az október elején tartott E-learning konferencián vizsgázott első ízben potenciális felhasználói előtt.

## Őrségváltás

SZABÓ HÉDY

*Az őrség a katona számára mindenhol a világon emberpróbáló feladat. Hosszú, s közben folyamatos éberséget, ugyanakkor felelősségvállalást is igényel, szóval aki őrségben van, ahogyan várja, hogy leteljen...*

*Őrségváltásnak nevezhetjük azt is, ha valaki valamilyen fontos és felelősségteljes cégtől távozik, s adja át a helyét az utódnak, ahogyan azt a Compaq első számú embere tette nemrégiben. Hogy ő várta-e, hogy leteljen az ideje, vagy sem, azt csak ő tudja, tekintve, hogy nem leváltásról, hanem nyugdíjba vonulásról van szó – ez már kizárólag az ő szigorú magánügye.*

*Az informatika színpadán az egyéb „őrségváltások” jóval gyakoribbak, és rövidebb időközönként zajlanak, egy-egy termék csak ritkán él több évig a piacon, néhány hónap, és jön az új. Az éppen aktuális sorozatot vagy verziószámot felváltja a friss fejlesztés, amely gyorsabb, okosabb, nagyobb kapacitású, kekebb vagy zöldebb, s csak a legkritikább esetben olcsóbb. Visszalépés, visszatérés nincsen, a reneszánsz általában nem informatikai műfaj, aminek az ideje lejárt, azt „leléptetik”, a poszton rövid időre felváltja egy új, hogy aztán jobban a még újabb, egyre gyorsuló menetben.*

*Szívet melengető, hogy persze ez alól is van kivétel, még ha csak részben is. Az Axico partnertanulmányán tanúi lehetünk egy reneszánsznak, a rackszekrények „újraéledésének”, amelyek persze szintén újak, más igények szerint konstruáltak, és másként néznek ki, mint a számítógépek hőskorában szolgálatot teljesítő ilyen alkalmazások, de azért mégiscsak rackszekrények. Na jó, ezek inkább állványok. Szolgálnak és védnek, amíg fel nem váltja „öket” valami más. Akkor majd szó nélkül újra eltűnnek a süllyesztőben, hiszen megfelelően szervilizek, ezért is alkalmasak a szerverek támasztékául.*

## E-business és adatvédelem a CA-tól

Unicenter TNG Software Delivery Option (SDO) 3.0 néven új, az e-business számára szánt megoldást jelentett be a Computer Associates (CA). A más adatoknak távoli, illetve mobilszámítógépekre történő átvitelét felgyorsító és automatizáló szoftver a Palm OS-, a Windows CE-, a Windows 2000- és a Linux-plattformokat is támogatja.

A cégek e-business rendszereit a központtól való távolságuktól függetlenül egy irányítási pontról összehangolni képes alkalmazás gyorsan és pontosan frissíti a vállalatok rendszereit, csökkenti az új e-business applikációk piaca veteli idejét és az ezzel járó költségeket, s a már nem aktuális és szinkronizált megoldásokat kiküszöbölve megelőzi a vállalatok profitsökkenését.

A Red Hat Linux 7 Professional Editionnel egy időben, október elején vitte piacra a Computer Associates és a Red Hat a fent említett kiadás egyetlen hivatalosan elismert adatvédelmi megoldása, az ARCserveIT kísérleti verzióját.

A könnyen kezelhető, web alapú javás grafikus felhasználói interfész segítségével a rendszergazdák bármilyen Javát támogató platformon egy központi vezérlőpulttól biztosíthatják az adatok védelmét.

Az ARCserveIT termékcsalád Advanced Edition részét képező megoldás a Linux-szerverek és a Win95/98 számára tartalmaz Windows 2000, Windows NT, NetWare és Unix operációs rendszerek felé is kibővíthető Client Agent-támogatást.

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ: Vértes János Andor (vertes@prim.hu)

FŐSZERKESZTŐ: Guttray László (lguttray@prim.hu)

Kiadja: PRIM Információtechnológiai Kft., 1116 Bp., Hunyadi Mátyas u. 32. III/1. Tel./fax: 228-3372

NYOMÁS: Regia Rex Nyomda, 8000 Székesfehérvár, Alba Ipari Zóna, telefon: 06-22-328-505

HU ISSN 1215-1548

Írásaink szerzői jogvédelemben részesülnek

Kábel-  
konfekció

**Réz (RJ45) és optikai (SC, FC, ST, APC) patch kábelek megrendelés szerinti méretben**



FIBEX KERESKEDELMI ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.

1047 Bp., Baross u. 91-95. T.: 399-5166 (-67, -68) F.: 399-51-69 • E-mail: info@fibex.hu • www.fibex.hu

PRIM

ONLINE

## Itt az ideje, hogy beszéljünk!

Az akció keretében az új Novell Kisvállalati Csomag 5.1, valamint a NetWare 3.2 kedvezményes, upgrade áron vásárolható meg.

**Novell szoftverlegalizációs akció 2000. október végéig!**



Az akció részleteivel kapcsolatban hívja a 235-7656-os telefonszámot!  
www.novell.hu

Novell

## hazai gazdaság



### „Intelligens épület” Compaq-fővállalkozásban

A napokban közzétett hivatalos eredményhirdetésen a Compaq Magyarország nyerte el a Lágymányosi Egyetemi Campus déli tömbjének „intelligens épületté” alakítására szóló megbízást. Az üzlet értéke 1 milliárd forint felett van, de az érdekességét nem (csak) az üzlet nagyságrendje adja, hanem az a tény, hogy Magyarország talán egyetlen ilyen mértékben integrált, intelligens, több épületre kiterjedő felügyeleti rendszere valósul meg általa. Az intelligens épület koncepciójának alapja az a felismerés, hogy a mai világban a gazdaság, illetve a különböző vállalatok és intézmények egyre inkább függenek a saját környezetüktől, ezért elkerülhetetlenné válik, hogy a rendkívüli gyorsasággal teret nyitó e-business számára e-environmentet (e-környezetet) hozzanak létre. Olyan, a követelményeket rugalmasan követni tudó infrastruktúrát, amely biztonságosan, költséghatékonyan és nagy rendelkezésre állást biztosítva üzemeltethető. A Compaq 2000. november 17-én a témához kapcsolódva „Intelligens épületek az ezredfordulón” címmel szakmai napot tart, amelyen a jelen projektről és a témához kapcsolódó trendekről, újdonságokról számolnak be.

### Nexon Kft. – új terület a humán erőforrás

A humán erőforrást (HR) kezelő programok piacára kíván betörni a bérügyviteli szolgáltatásokra és ügyviteli szoftverekre szakosodott Nexon Vállalkozási és Kereskedelmi Kft. A 11 éve alakult társaság jelenleg piacvezető a bérügyviteli programok piacán: a magyar munkavállalók csaknem egyharmadának bérét számfejtik a Nexon szakemberei által készített szoftverekkel. A társaság bérügyviteli rendszere különböző vállalatok, intézmények, gazdasági társaságok bér-, táppénz- és nevelési ellátásának gépi feldolgozását, valamint számfejtési, bérfeladási, személyijövedelemadó-elszámolási feladatainak elvégzését teszi lehetővé. A cég három programot fejlesztett ki a humáninformatika területén: egy beléptető és munkaidő-nyilvántartó, egy humán erőforrás-gazdálkodási és egy bérügyviteli rendszert. A szoftverek mindegyike modulokból áll, amelyek külön-külön is megvásárolhatók, önállóan is használhatók.

### Személyi változások a Microsoft Magyarország vezetésében

Gerő László, a Microsoft Magyarország kis- és középvállalatokért felelős kereskedelmi igazgatója október 2-ától az ügyvezető igazgató üzletfejlesztési tanácsadójaként folytatja tevékenységét a vállalatnál. Az új kereskedelmi igazgató személyének kiválasztásáig ideiglenesen Hercegb Tamás ügyvezető igazgató veszi át a kis- és középvállalatokért felelős kereskedelmi igazgatói posztot.

## külföldi gazdaság



### Planet Project: globális közvélemény-kutatás

Több millió ember bevonásával minden idők legnagyobb interaktív webes közvélemény-kutatását bonyolítja le november 15. és 18. között a 3Com. A planetproject.com oldalon nyolc nyelven olvasható Planet Project bemutatja, hogyan képzelel el a 3Com a jövőbeni világot, a Föld különböző országainak lakói pedig megoszthatják egymással nézeteiket. A közvélemény-kutatás különféle, az emberiség meggyőződése, reményei, féltelmei, hasonlóságai és különbözőségei köré csoportosuló, gondolatébresztő és szórakoztató té-

mákban tesz fel kérdéseket. A szervezők az online társadalom jelenlegi tagjai mellett azokat is be kívánják vonni a felmérésbe, akik még nem rendelkeznek internet-hozzáféréssel. Több ezer Planet-kérdőívesítő – laptopokkal, számítástechnikai kéziszközökkel és hordozható rádióadókkal felszerelt önkéntesek és 3Com-dolgozók – gondoskodik arról, hogy a kérdőívek a Föld legfélreesebb sarkaiba is eljussanak. Az Amazonas menti esőerdőktől kezdve Pápua Új-Guineán keresztül a világ nagyvárosaig a kérdőívesítők számos helyszínen bekapcsolják a kutatásba az internetkapcsolattal nem rendelkező érdeklődőket.

### A Corel és a Microsoft szövetsége

A Microsoft a stratégiai szövetség első lépéseként 135 millió dollár értékben vesz Corel-részvényeket, ezért 24 millió darab, szavazati joggal nem rendelkező Corel-részvényt kap. A két cég ezután közösen fejleszt és teszlet majd szoftvereket a Microsoft új .Net platformjára. A Microsoft nem az igazgatótanácsi posztokra pályázik, inkább a Corel kutatói kapacitása és különféle alkalmazásai miatt fontos a stratégiai együttműködés. A szeptemberben finansziális gondokkal küzdő Corel így gyorsan készpénzhez jut az ügylet révén. A Corel mellékesen még bejelentette, hogy rövid időn belül új vezetői struktúrát fog létrehozni.

### Az EU liberalizálja a helyi hálózatok hozzáférését

Az Európai Unió távközlési miniszterei Luxemburgban tartott tanácsülésükön megállapodásra jutottak annak a közösségi rendeletnek a tervezetéről, amelynek értelmében 2001. január 1-jétől megnyitják a verseny előtt a telefonhálózatoknak az előfizetők és a hozzájuk legközelebb eső központ közötti szakaszt, az úgynevezett helyi hurkot. Az intézkedés az unió távközlési és ezen belül is elsősorban az internettel kapcsolatos stratégiájának egyik kulcsfontosságú eleme. Az új rendelet értelmében jövő évtől a nagy szolgáltatók kötelesek lesznek teljes vagy megosztott hozzáférést biztosítani versenytársaiknak a helyi hálózatokhoz, és az ajánlattételben saját referenciatarifáikat is közölniük kell. Mindez átláthatóvá teszi majd a szektor működését; a piac felosztását a nemzeti felügyeleti szervek fogják ellenőrizni.

### A Maxtor megveszi a Quantum HDD-t

A merevlemezeket gyártó Maxtor bejelentette, hogy megvásárolja a Quantum merevlemezeket gyártó részlegét, a Quantum HDD-t. Az üzlettel körülbelül 1,08 milliárd dollárt érő részvénycsomag cserél majd gazdát. A Maxtor az ügylet után éves szinten körülbelül 50 millió merevlemez gyártására készül személyi számítógépekbe, szerverekbe és más elektronikai eszközökbe. Ennek talán nem örül a világ első számú merevlemezgyártója, a Seagate Technology Inc., amely 1999-ben 6 milliárd dollár fölött növelte forgalmát és piaci részesedését. A Maxtor bejelentette, hogy ha az üzletet nyélbe ütök, ők is 6 milliárdos éves forgalomra számíthatnak.

### A Moody's visszaminősítette a Deutsche Telekomot

Jelentősen visszaminősítette a Deutsche Telekom német távközlési csoport hosszú távú hitelbesorolását a Moody's nemzetközi hitelminősítő az akvizíciókból és licencdíjakból a cégre háruló rendkívüli fizetési terhek miatt. A DT hosszú távú adósi osztályzata A2-re süllyedt az eddigi Aa2-ről, vagyis egyszerre három fokozatot romlott. A hitelminősítő indoklása szerint a DT osztályzatrontása tükrözi a cég kockázati profiljának jelentős romlását azután, hogy a legutóbbi idők akvizíciói 94 milliárd, a harmadik generációs mobiltelefoncsekké kifizetendő díjai további 15,5 milliárd eurós fizetési terhet róttak a Matávban is tulajdonos német vállalatra. Mindemellett a német vezetékes és vezeték nélküli távközlési piacra jellemző mind élesebb versenyhelyzet is nyomást gyakorol a DT jövedelmezőségére.

### Az évszázad szerződése

Az amerikai haditengerészet szakértők szerint az eddigi legmagasabb összegű informatikai szerződés aláírására készül. Időközben kiderült, hogy a tételeket akár 30 százalékkal is túlbecsülték, de számok így is lélegzetelállítóak. A nemskóra bejelentendő megállapodás arra lesz példa, hogyan tartja a kormányzat megfelelő, XXI. századi szinten rendszereit. A korábbi kormányzati becslések évi 2 milliárd dolláros üzletről szóltak, így az öt éves szerződés egyszeri három éves hosszabbítással 16 milliárd dollárt jelentett vol-

na. Most a Pentagon nevében *Richard Danzig* elmondta, hogy a projekt első öt esztendőjében évi 1,2 milliárd, az esetleges még három év alatt évi 1 milliárd dollárról rendelkeznek. A pályázó cégek között a világ három legnagyobb informatikai szállítóját találjuk: az IBM-et, az EDS-t és a Computer Sciencet.

## Amerikában idén 17 000 elbocsátás az internetszakmában

Szeptemberben rekordszámú munkaerőt, összesen 4800 főt eresztettek szélnek a híres dot-com cégek. A szeptemberi 4800 az eddigi havi csúcs, amely 15 százalékos növekedést jelent augusztushoz képest, a júliusinak meg éppen duplája. Az említett elbocsátási számok ráadásul csak a média figyelmét élvező nagyobb cégek számadatainak összesítéséből adódtak. A tényleges elbocsátások tehát még ennél is nagyobb arányúak lehetnek. Ahogy a hálócégek kénytelenek egyre inkább nyereséget termelni, a befektetők utáni loholás és a növekedési lázalmok helyett egyre inkább kényszerülnek elbocsátásokra.

## hazai technológia

### Bemutatkozott a Magyar Könyvklub internetes áruháza

A nemrégiben részvénytársasággá alakult Magyar Könyvklub a hazai könyvkiadás teljes kínálatát igyekszik hozzáférhetővé tenni a [www.uhu.hu](http://www.uhu.hu) internetes címen elérhető webáruházában. Jelenleg a könyveket a bolti árnál átlagosan tíz százalékkal olcsóbban vehetik meg a vásárlók. Az uhu.hu saját fejlesztésű keresőrendszerre épül. A böngészők érdeklődési körük szerint, egyszerre akár több kategóriában is tallózhatnak. A kiválasztott kiadványok a Magyar Könyvklub csomagküldő szolgálatán keresztül jutnak el a megrendelőhöz. A webáruház vásárlói a számlát a postai küldemény átvételekor, illetve bankkártyával is kiegyenlíthetik.

### Internetes szavazólap indult: [www.e-voks.hu](http://www.e-voks.hu)

Több mint 30 komoly és könnyedebb témában nyilváníthatják ki véleményüket a világhálón bolyongók az E-voks néven a Marketing Centrum Országos Piackutató Intézet által újonnan elindított, úgynevezett internetes szavazólapon. A szavazások eredményeit egy piackutató cég elemzi, és rendszeresen publikálja. A közéleti jellegű szavazások végeredményét a Marketing Centrum minden esetben eljuttatja a felelős döntéshozóknak, hogy szembesítse őket az internetezők véleményével. A szavazóoldal e heti „forró témája” a prostitúció szabályozása. A virtuális szavazólapon minden hónapban voksolni lehet a legjobb és a legrosszabb tévé- és rádiócsatornára. Az internetezők szavazhatnak a legnépszerűbb női és férfi híradós személyről, elmondhatják véleményüket a magyar sportolók és a sportriporterek olimpiai teljesítményéről, de azt is kifejezhetik, hogy miként oldanák meg a kutyapiszok problémáját Budapesten.

### Könyvírás a weben – a webről

Elektronikus kereskedelem címmel jelent meg *dr. Mojzes Imre* és *Talygás Judit* szerkesztésében az a kötet, amelynek szerzői (legalábbis részben) egymással személyesen is csak a bejelentésre szolgáló sajtótájékoztatón találkoztak először, mivel az alkotómunka teljes egészében az interneten zajlott. A kötet az e-kereskedelem szereplőit, azok érdekeit és feladatait nemzetközi példákon keresztül mutatja be. Megtalálhatjuk az üzletfelek csoportosítását, vagyis hogy vállalkozók egymás közti üzletkötéséről, illetve vállalkozó-ügyfél típusú kapcsolatáról van-e szó, valamint a könyv részletesen taglalja a b2b és a b2c típusú e-kereskedelem jellemzőit, de külön megtalálható az elektronikus közbeszerzés is, vagyis amikor az egyik fél az állam. A régióban e témában elsőnek számító kötet szerzői kitérnek a jogi és a műszaki kérdésekre is.

### Mobiltelefon-előfizetők adatai a Matáv belföldi tudakozójától

2000. október 1-jétől a Matáv belföldi tudakozója a Westel Mobil Távközlési Rt. havi díjas előfizetői adatairól is felvilágosítást ad. A legnagyobb hazai mobilszolgáltató ügyfélkörének adataival a tudakozó már 5,5 millió előfizető adatait tartja nyilván. A Pannon GSM és a Westel 450 után a 30-as körzetszámú mobiltelefonok szolgáltatója is rendelkezésre bocsátja előfizetőinek publikus adatait a 198-as telefonszámon érdeklődőknek. Így mostantól a Vodafone kivételével valamennyi vezetékes- és mobiltelefon-szolgáltató előfizetőinek adatait megtalálhatók a tudakozó adatbázisában.

## külföldi technológia

### Az Ericsson már a negyedik generációnál tart

A svéd Ericsson megkezdte a mobiltelefonok negyedik nemzedéke fejlesztésének előkészületeit. A telefon első ízben tesz majd lehetővé háromdimenziós képmegjelenítést, és képes lesz maga felismerni, hogy használója a tulajdon garázsajtaja előtt áll-e, vagy egy nagy áruházban akar-e vásárolni valamit. A negyedik generációs rendszer 2011 körül lesz működőképes, és építeni fog a harmadik generációs vállalkozás második fázisára, amikor minden hálózat internetprotokollal telefonkapcsolaton alapul majd. A harmadik generációs hálózatok másodpercenként 2 megabites sebességet tesznek lehetővé – ez a mainak 200-szorosa. A negyedik generációs sebesség másodpercenként 100 megabites lehet.

### A Biblia mobiltelefonon

Kezdetben volt a WAP. És a WAP-on megjelent a szent könyv. A Bibliát webes környezetben már régóta olvashatjuk több nyelven, de most végre a [www.mobile.org](http://www.mobile.org) WAP-site-ján is találkozhatunk vele. Számos lehetőségünk van a site-on való navigációra, többek között kulcsszó alapján is kereshetünk. A Korán híveinek a [www.malaymuslim.com/wap](http://www.malaymuslim.com/wap) site kínálja a szent szövegeket.

### A Napster újabb rekordokat döntött meg

A Media Matrix jelentése szerint a Napster népszerű fájlcsere-szolgáltatását használók tábora az elmúlt 6 hónap során 1,1 millióról 6,6 millióra nőtt, és továbbra is a legelterjedtebb alkalmazás a weben. A Napster saját felmérése szerint a szolgáltatást 32 millióan használják világszerte. A Media Matrix az egyéni felhasználók számát mérte, illetve azokat, akik egy adott hónapban egyszer használták a programot. Mindenkit csak egyszer regisztráltak, és így kapták meg az ismert eredményt. A júliustól augusztusig terjedő időszakban a letöltések száma egyaránt 30 százalékkal nőtt a háttartásokban és a munkahelyeken – állítja a Media Matrix. Azt is megállapították, hogy a szoftver terjedése különösen az otthoni felhasználók között nőtt. Míg januárban 1,4 százalékos volt a népszerűség, addig augusztusra ez 8,5 százalékra emelkedett, ami igen jelentős növekedés.

### SMS-elvonókúra

SMS-elvonókúrával, azaz a mobiltelefonos üzenetküldésről leszoktató terápiával bővült egy dán klinika „reperatórja”. Az intézet olyan embereket kezel, akiket teljesen hatalmába kerített a szerencsejáték-szenvedély, vagy akik internetfüggők lettek. Immár azonban megkezdte a mániákus mobiltelefonos üzenetküldők kikúrálását is. Első betege egy 25 éves sofőr, aki mindennap szinte „a sárga földig le-SMS-ezi” magát. Napi átlagban 217 üzenetet küld, jóval többet, mint amennyit fizetéséből megengedhet magának, és képtelen kifizetni 12 ezer koronás negyedéves telefonszámláját. Ezért döntött úgy, hogy aláveti magát egy SMS-elvonókúrának. 1998 óta hatvan ember igényelte a klinika internet-elvonókúráját.

### Első Sony-laptop a Transmeta Crusoe-val

A Sony Tokióban mutatta be első Transmeta Crusoe alapú notebookját. Az új processzorral készülő hordozható számítógépek megjelenésére már nagyon sokan vártak. A Crusoe chip az eddigi tesztek alapján nagyon hatékonyan alkalmazható a notebookokban, ugyanis megfelelő sebessége és megbízhatósága mellett még alacsony fogyasztású is. A Sony először a Vaio PictureBook nevű hordozható számítógépében alkalmazza az új processzort, amelynek frekvenciája 600 MHz. A számítógép 128 MB memóriát tartalmaz, TFT-kijelzője 8,9 inch méretű, felbontása 1024x480. Egy USB-, egy CardBus- és egy IEEE-1394-es porttal rendelkezik, ezeken keresztül a legkülönfélébb eszközök csatlakoztathatók hozzá. Tömege 2,2 font, vastagsága pedig kevesebb mint egy inch, ami főleg annak köszönhető, hogy a processzorhoz nem szükséges hűtőventilátor. A Transmeta Crusoe alapú hordozható számítógépek további előnye, hogy hosszú ideig képesek működni akkumulátorról. A Sony szerint a PictureBook egy feltöltéssel minimum 2,5, de akár 5,5 óráig is képes üzemelni, ami főleg az új processzor érdeme.

**Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője, az**

**»OBSERVER«**

BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.

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

## A Capellas-sztori

## Generációváltás a Compaqnál

Szeptember 28-án a Compaq Computer igazgatósága egyhangú szavazással döntött Michael D. Capellas igazgatósági elnökké történő kinevezéséről, és ezzel a 46 éves csúcsmenedzser karrierjének újabb jelentős állomásához érkezett.

A hivatalos közlemény szerint Capellas a jelenleg betöltött elnök-vezérigazgatói posztja mellett látja el az igazgatósági elnöki feladatokat, megbízásával a 67 éves Benjamin M. Rosent váltja fel a vezetői székben, aki 18 évnyi „compaqs munkaviszony” után döntött visszavonulásáról. (A kinevezéssel egy időben Rosennek közel két évtizedes áldozatos munkája elismerésként nyugalmazott elnöki címet adományoztak.)

Capellas egyedülálló pályát futott be azóta, hogy tavaly július 22-én kinevezték a Compaq elnök-vezérigazgatójának. Akkor a tavaly április közepén lemondott Eckhard Pfeiffer utódjaként egy krízishelyzetbe került cégóriás vezetésének összes terhét vette a nyakába.

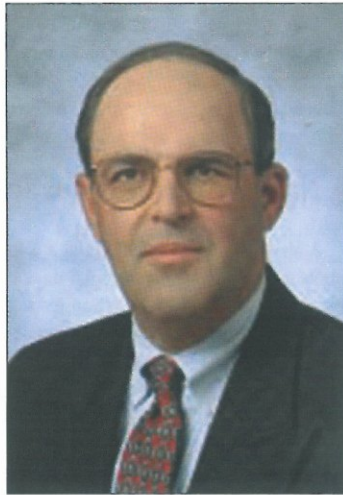
A válság legfőbb okaként az akkori elemzők a Compaq-Digital fúzió nem megfelelően kezelt következményeit jelölték meg. Azt követően ugyanis, hogy a Compaq Computer 1998 januárjában megvásárolta a Digital Equipment Company (DEC) részvényeit, a két gigantikus vállalkozás párhuzamosan továbbfutó adminisztrációs ágazatai olyan terheket róttak a Compaqra, amelyeket képtelen volt elviselni még az egyébként híresen stabil cégóriás is. Bár a Pfeiffer által meghirdetett cél – miszerint a Compaq a világ vezető PC-gyártójává kíván fejlődni – csak megerősítést nyert a DEC akvizíciójával, az egyesülés után a technológiai fejlődés hívei az újhullámos felépítésű, egyben nagy teljesítményű Alpha processzorok fejlesztésének befejezésétől féltek, a nagy részvényesek pedig nem nézték jó szemmel, hogy a profitból megítélésük szerint túlságosan is nagy hányadot kell a kiszolgálófeladatokat ellátó alkalmazottakra fordítani.

Pfeiffer nem tudott megküzdeni a feladattal, és amikor a Compaq részvényei komolyabb zuhanásba kezdtek a tőzsdén, az igazgatótanács sokakat meglepő döntést hozott: elfogadták az addig egyértelműen sikeres vezér (bizonyára nem teljesen önszántából megfogalmazott) lemondását, mégpedig úgy, hogy helyére nem neveztek, nem nevezhettek ki senkit, egészen egyszerűen azért, mert nem találtak azonnal megfelelő utódot.

Az akkori helyzetértékelés szerint Pfeiffer hullámvölgybe vezette a céget – és igazából az sem érdekelt az igazgatótanácsot, hogy a DEC-kel való egyesülés prob-

lémái, a konkurensok előretörése, tőzsdéi manipuláció vagy valami más okozta-e az előzőleg töretlen fejlődés visszaesését.

A Pfeiffer-érában megkezdett hatalmas belső átszervezések folytatódtak, ennek következtében a logisztikai területen és az irodai alkalmazottak körében jelentős létszámszökkentésre került sor, és közben az IT-világ azon morfondírozott, vajon hogyan találja meg a Compaq új vezérét.



A sajátos álláshirdetés a legtöbb fejedelmégnél előfordult, azt azonban mindenki tudta, hogy a valódi esélyesek csakis az IT-szférából kerülhetnek ki. Hosszú hetek teltek el, végül a Compaq alapítói Michael D. Capellas mellett döntöttek.

„Elkezdjük keresni az ideális elnök-vezérigazgatót, és kemény munka során akadunk rá itt, a Compaqnál” – mondta tavaly nyáron Ben Rosen. „Michael már ügyvezető igazgatósága idején mozgósította a szervezetet, és internetes sebességre kapcsolt át bennünket is. Egy kifogástalan stratégiai üzleti terv köré gyűjtötte az egész vezetői gárdát, és lázba hozta őket. Éles határvonalakat húzott a felelősségi körök között, ennek következtében a döntések most sokkal gyorsabban születnek és valósulnak meg. Michael néhány rövid hét leforgása alatt sikeres növekedési programot alakított ki, és egyértelműen az internetközponthoz innovációra helyezte a hangsúlyt.”

Az eredetileg nehéznek ígérkező vezérválasztás tehát végül is egyszerű volt: Capellas a legtöbb szempontból kitűnt a jelöltek sorából, ő értette meg a legjobban az összes (cégen belüli és kívüli) pályázó közül, hogy merre tart az informatika. A kinevezést követően így jellemezték Capellast: „Tiszta jövőképe van a Compaqról és az iparról, kiváló vezetői képességekkel rendelkezik, igen jól bánik az ügyfelekkel, és sokéves információkezelési tapasztalata

folytán ténylegesen tisztában van vele, hogy mire van szükségük az ügyfeleknek. Ráadásul minden erejével törekszik a győzelemre.”

Ma már tudjuk, hogy a váltás sikerült, Capellas valószínűleg a lehető legkevesebb véráldozattal állította újra növekedési pályára a céget, a tőzsde rövid időn belül pozitívan reagált a változásokra, a Compaq megvalósította „a világ legnagyobb PC-gyártója” álmot, és az Alpha processzorok fejlesztése is folytatódott. Európában ma már tartósan a vezető pozíciót tölti be a személyi számítógépek értékesítésében, és az észak-amerikai piacon is a dobogó második fokáról ostromolja az első helyet.

A sikerben valószínűleg sokat jelentenek Capellas emberi tulajdonságai is. Közvetlen stílusa, a problémák megoldásához való emberi hozzáállása a legnehezebb döntések megvalósításában segítette.

Aki azonban figyelte a korábbi híradásokat, előre megjósolhatta, hogy Capellas sikereinek elismerése újabb fejezethez érkezik, mivel a mostani döntést megelőzően három héttel (egészen pontosan szeptember 5-én) Capellast a Houston Technology Center (HTC) igazgatótanácsának is tagjává választották.

A HTC nonprofit szervezet, tagjai azokat a lehetőségeket keresik, amelyekkel Houston városát a jövő fejlesztői térségévé varázsolhatják. A HTC szövetsége az energiaszektor, az információtechnológia és a NASA-központ fejlesztéseit kívánja népszerűsíteni, az igazgatósági tagok között azonban nemcsak a város vezető cégeinek képviselőit találjuk, a teamben a tudományos élet minden területéről érkezett szakértők is fellelhetők. A 23 fős HTC-igazgatóság tagjai a helyi tudományos élet XXI. századba történő átvezetését kívánják megvalósítani, ugyanakkor a szervezet azt is szeretné bebizonyítani, hogy a városban folyó tudományos élet versenyképes a Szilícium-völgyben történő fejlesztések eredményeivel.

A HTC igazgatósági tagjai között számos (Európában kevésbé ismert) cég vezető beosztású képviselője is szerepel, de a névsorban megtalálhatók többek között a térség egyetemének vezetői, valamint George Abbey, a NASA Johnson űrközpontjának nyugalmazott irodai igazgatója, Jay F. Honeycutt, a Lockheed Martin űrutasítási műveleit irányító igazgatója, valamint Rod Canion, a Tricord Systems vezérigazgató-helyettese, akiről fontos tudni, hogy a most nyugdíjba vonult Benjamin M. Rosenttel együtt hívta életre a Compaqot.

Az alapítók (Rod Canion és Ben Rosen) együttes döntése kétszeres bizalmat szavaz Capellásnak akkor is, ha sejtethető, hogy ők

## Vélemények, visszaemlékezések

„Michael igazgatósági elnöki kinevezése természetes és helyes lépés a Compaq részéről” – mondta Benjamin Rosen. „Csaknem húsz évet töltöttem el az igazgatóság elnöki székében, és teljesen nyugodt vagyok afelől, hogy a Compaq növekedésének és globális terjeszkedésének újabb jelentős fázisában utódom jól fogja vezetni a vállalatot. Michael és a vezetőség többi tagja helyes utat jelölt ki a cég számára, meggyőződésem szerint utódom is pontosan tudja, milyen elnöki vezetést igényel és érdemel a Compaq. Szeretném a későbbiekben is nyomon követni, ahogy a Compaq csapata teljes mértékben kihasználja ebben a kivételes cégen rejlő lehetőségeket.”

„Michael D. Capellas 1998 augusztusában lépett be a Compaqhoz informatikai igazgatóként, és viszonylag rövid időn belül kulcsfontosságú szerepre tett szert a cég általános elektronikus kereskedelmi stratégiájának kialakításában, az elektronikus kereskedelmi stratégiának a Compaq NonStop eBusinessbe történő integrálásában, a Digital Equipment beolvadásával kapcsolatos piaci stratégia kialakításában és megvalósításában. Amikor még a Compaq ügyvezető igazgatójaként tevékenykedett, máig érezhető hatású intézkedéseket hozott azzal, hogy átszervezte a cég menedzsmentjét” – emlékezett vissza egykori munkatársra.

„Őszintén hálás vagyok Ben Rosennek bölcsességéért és az elmúlt másfél évben nyújtott támogatásáért” – fogalmazott Capellas. „Igen nagy megtiszteltetés számomra, hogy a nyomdokaimba léphetek. Ben a cég 1982-ben történt megalakulása óta a Compaq sikerének egyik meghatározó személyisége. Felállította a tökéletesség és a jövőképpel rendelkező vezetés mércéjét, és mi a Compaqnál mindannyian ehhez mérjük magunkat.”

ketten nehezen döntöttek volna saját utódulásukról, viszont a szigorú üzleti élet még szigorúbb, ráadásul áthághatatlan szabályai szerint először egy világégen jövőjéről kellett dönteniük, majd a tisztségek átadásáról kellett határozniuk úgy, hogy a Compaq névben a következő években is meghatározó lehessen a minőség (quality) kezdőbetűje.

Ha Capellas lendülete változatlanul meghatározója lesz a Compaq fejlődésének, akkor a konkurensoknak sok mindent újra kell értékelniük. Már csak azért is, mert a ma már egyedülálló hatáskörrel rendelkező csúcsmenedzser még csak 46 éves, ami azt is jelenti, hogy évtizedek állnak rendelkezésére ahhoz, hogy minden elképzelését megvalósítsa.

Az OKI Pictures  
meghívja Önt a

THE  
COLOUR  
OF BUSINESS

LIGHTS COLOUR ACTION!

európai bemutatójára!

NOVEMBERTŐL A FORGALMAZÓKNÁL!

NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK CHS KFT. 06 1 451 3500 • CORWELL KFT. 06 1 306 9060 • FLAG RT. 06 1 383 0155  
HS PRINT KFT. 06 1 270 7650 • SVED RT. 06 1 452 9020 • SYSTEM PARTNEREK ALBACOMP RT. 06 22 315 414  
GETRONICS MAGYARORSZÁG KFT. 06 1 206 3250 • MONICOMP KFT. 06 1 452 9020 • SZINVANET KFT. 06 1 252 0545

Okí, Network Solutions  
for a Global Society

OKI

OKI Systems (Magyarország) Kft.

1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com  
www.okihu.hu

## Rob Walker a Compaq-EMEA élén

A Compaq Computer Corporation bejelentette, hogy 2000. szeptember 1-jétől új vezető, **Rob Walker** irányítja Európa, Közel-Kelet és Afrika (EMEA) üzleti tevékenységét. Az eddigi alelnök és általános igazgató, **Werner Koepf** ezután elnök-vezérigazgatóként fog tevékenykedni.

A bejelentés szerint Rob Walker feladata lesz az EMEA-nál a napi vezetői feladatok ellátása, vagyis az operatív irányítás, míg Werner Koepf inkább a stratégiai tervezésre és irányításra fog koncentrálni. Az EMEA-térség üzleti szempontból nagyon fontos a Compaq számára, ugyanis árbevételének 40%-a innen származik. Persze főleg Európából, hiszen bár Dél-Afrika igen élénk piacnak tekinthető, s az észak-afrikai országok egy része is, Afrika közepén azonban a Compaqnak bőven van még tennivalója.

Rob Walker nagyon jó üzleti tapasztalatokkal rendelkezik, a Compaqhoz való belépése előtt 14 évig dolgozott sikeresen a Xeroxnál, ahol utoljára a Xerox (UK) Ltd. ügyvezető igazgatója volt. Az ott eltöltött évek alatt működött az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban, foglalkozott az üzletfej-

lesztéssel, a minőségügygel, a termékfejlesztéssel, és irányította az értékesítési, valamint a marketingtevékenységet, így meglehetősen széles körű vezetői

tékben növelni lehet az internet-hozzáféréssel rendelkezők körét, illetve ki lehet építeni az üzleti szempontból nagyon fontos internet-infrastruktúrát.



tapasztalattal rendelkeznek. A Compaq és így Rob Walker elsőrendű feladata lesz – ahogyan **Michael Capellas**, a Compaq elnök-vezérigazgatója a napokban egy tanácskozáson megfogalmazta – az internethasználatnak a csúcstechnológiát képviselő eszközökkel való elősegítése, amelyekkel jelentős mér-

A tájékoztató végén Rob Walker a VGA Monitor kérdésére elmondta, hogy azért vezetett egyik legelső üzleti útja – az elmúlt héten – Budapestre, hogy látogatása során alkalmat legyen megismerni **Beck Györgynek** és munkatársainak tevékenységét, ezzel is elismerve a térségben kiemelkedő eredmé-

nyeket elért magyar Compaq üzleti tevékenységét és munkamódszereit. Ez a magyarázata annak, hogy a Compaq hazai vállalata egyfajta régiós központtá vált; így a bevált módszereket a környező országokban is el tudják terjeszteni. Rob Walker azt is észrevette, hogy a magyar Compaqnál nagyon jó légkör alakult ki, ottjártakor szinte egy nagy család tagjának érezte magát. Egyébként tudja – fűzte hozzá –, hogy a szomszédos országokban működő Compaq-vállalatok vezetése is nagyon jó, ezért ezekben az országokban leginkább tapasztalatcserére van szükség.

Szóba került a magyarországi Compaq és a hazai egyetemek, főiskolák, valamint szakközépiskolák közötti korábbi együttműködés is. Ezzel kapcsolatban az EMEA-vezér elmondta, hogy ismeri a technológiai kutatással és fejlesztéssel kapcsolatos magyar eredményeket, ezért a Compaq Magyarország ebbéli törekvéseit feltétlenül támogatni fogja.

„Ismétlem – mondta –, azért jöttem szinte elsőként Magyarországra, mert a magyar Compaq eredményeit egészen kimagaslónak tartjuk, nagyon jó a kapcsolata legfontosabb partnereivel, pozitív értelemben jól működik az IT-lobbi, amihez a magyar munkatársak nagyon mély technológiai tudása társul. Ez a siker titka.”

## Axico-partnernap

# Hagyomány szerint

A címben is jelölt módon, tehát a hagyományokhoz híven a patinás New York étterem és kávéházban rendezték meg idén is az Axico Kft. évente aktuális partnertalálkozóját.

A disztribútorcég a magyar piac szempontjából legfontosabb beszállítóit hívta meg, akik előadásokat és termékbemutatókat tartottak.

## Légy RAID-en!

Az Adaptec a DPT megvásárlásával a piac talán legjelentősebb RAID-vezérlőgyártójává lépett elő. Az ipari standard U160 SCSI-csatolókkal mellett az új jelszó a piacon: RAID-et mindenhová! - monda a cég képviselője, aki előadásában azt vázolta, hogy a rendszerek biztonságos üzemeltetése mindenki számára elérhetővé vált: az EIDE RAID-vezérlőt, amely a RAID5-öt is „tudja”, a legkisebbeknek kínálja, az egycsatornás U160-tól kezdve a négycsatornás, nagy cache-sel rendelkező U160 SCSI Fiberchannel és FireWire RAID-ig a professzionális és nagyvállalati alkalmazások számára ajánlják.

## Szalagrend

A Tandberg Data szerint az adatoknak csak két fajtája van: amelyeket elmentettek, és olyanok, amelyek még nem veszttek el. Pedig a mai viszonyok között a PC és szerver alapú rendszereken tárolt óriási mennyiségű adatok jelentősége nagyobb, mint eddig bármikor. Ennek következtében az adatok elvesztésének következményeire is sokkal érzékenyebbek vagyunk. A Tandberg cég az adatvesztésből eredő cégkatasztrófák elkerülésére egyszerű, hatékony, szalagos technológián alapuló megoldásokat kínál. A szalagos adattárolók sebessége ma már jóval meghaladja a CD-írók sebességét, a ka-

pacitás pedig még a DVD-k kapacitásának is sokszorososa. A megbízhatóság már a közepes HDD-kével vetekszik.

## Játékos kedv

Az ATI Technologies a videovezérlőchippiac (mobillal együtt) 35%-át, a videokártyapiac 25%-át uralja. Most azt tűzte ki célul, hogy a hírneve is legyen ennek megfelelő, s ne csak a professzionális alkalmazásokban ismerjék el elsőségét, hanem a játékok támogatásában is. Megvalósult példák ennek a törekvésnek a Radeon vezérlővel szerelt kártyák, amelyek már a játékpiacon is aratják a babérokat.

## Profi módon

A Pinnacle Systems professzionális videoszerkesztési effektusokat kínál az otthoni videósoknak is, hiszen ami régen csak

hollywoodi álomvilágban létezett, az ma a képernyőn való „egerészéssel” kivitelezhető. A digitális videokamerák – amelyek tökéletesen megőrzik az eredeti felvételt minőségét – egyre gyorsabb terjedésével meghatározó lett a teljes digitális videóanyag feldolgozása. A cég képviselői a partnernap keretében előben mutatták be a digitális szerkesztést, ami valóban lenyűgöző volt mind a lehetőségek, mind a sebesség, mind pedig a minőség tekintetében.

## Már projektor is

A Hitachi átszervezte eddigi értékesítési rendszerét és stratégiáját. Ennek az lett az eredménye, hogy a háttértárak mellett a Hitachi projektorainak is disztribútora lett az Axico, ami azért öröndetes a cég számára, mert a Hitachi-kivetőők a jó minőség és a megbízhatóság mellett az árban is versenyzépesek.

## Mi van a fekete dobozban?

A Black Box katalógus több mint 600 színes oldal, az árlista meghaladja a negyven ezer sort, a szállítási határidő mégis mindössze tíz nap körül van. Aki professzionális rendszert épít, a szerverátkapcsolóktól kezd-

# Nyugtával dicsérd...

KOVÁCS GYÖZŐ

Az Axico-partnernap végén Tuska István igazgatót kérdeztük tapasztalatairól. **Monitor:** – A találkozón részt vevők számából arra következtettem, mintha a piac érdeklődése mindinkább a digitális videó, a tárolók, a digitális fényképezés, azaz az Axico által forgalmazott ilyen jellegű termékek iránt fordulna.

**Tuska István:** – Én inkább úgy fogalmaznék, hogy a piac két irányban érdeklődik, az egyik a professzionális adatátvitel, -tárolás és -rögzítés, a másik pedig a digitális képmegjelenítés, mint például PC-s videokártyák, amit az ATI képvisel, vagy a videoszerkesztés, amit a Pinnacle mutat be, illetve a digitális fényképezés, amit az Olympusnál, a Nikonnál, valamint a Lexarnál láthatunk. Két és fél éve vittük a piacra ezeket a fényképezőgép-márkákat. Az sem titok, hogy jelenleg nekünk van a legnagyobb részesedésünk a digitális fényképezőgépek hazai piacán. Eladásaink zöme Olympus-gép. Egyébként bemutatónknak az volt a célja, hogy viszonteladóinkat jól felkészítsük a Compaire és az év végi – remélhetőleg megnövekedő – keresletre. Idén meghívtuk az úgynevezett nagyfelhasználókat is a partnernapra, hogy képet kapjanak arról, melyek azok a termékek, amelyeket a jövőben használni tudnak.

**M.:** – Van-e elképzelés arról, hogy az Axico milyen új céggel és termékkel jelenik meg legközelebb a hazai piacon?

**T. I.:** – Többször előfordult már velünk, hogy elkezdtünk gondolkodni új területeken, ilyen volt az internetvideó, s mire elkezdtük keresni az új partnert, addigra kiderült, hogy az egyik legfontosabb, kedves beszállítónk a berendezést már piacra vitte. Így voltunk a hálózattal és a RAID-dal is: mire eldöntöttük, hogy ezzel is elkezdtünk foglalkozni, az Adaptec elkezdett RAID-et és hálózati kártyákat gyártani. Most némi profil tisztítást hajtottunk végre, elhagytuk például a PCMCIA területét, ezt ugyanis már nagyon sok cég szállítja. Van viszont egy új partnerünk, a Lexar, ez a cég memóriakártyákat gyárt a jövő digitális fényképezőgépeihez és multimédiás eszközeihez. Úgy is definiálják magukat, hogy „digital film company”.

**M.:** – Milyen évet zár az Axico 2000-ben?

**T. I.:** – Ami az árbevételünket illeti, körülbelül 750-800 millió forint lesz, nagyjából 15%-kal több, mint amennyi az elmúlt évben volt.







ve a legrafináltabb átalakítóig mindent megtalálhat a kínálatban. Az előadó szerint amire ebben a katalógusban nincs megoldás, azt nem is érdemes keresni.

### Négymillió pixel felé

A digitális fényképezőgépek két legjelentősebb képviselője, az Olympus és a Nikon ismertette a 2000. év végének újdonságait.

A „minimum” az 1280x1024 körüli felbontás (1,3 millió pixel), a standard a 2-3 megapixel, és év végétől már megfizethetővé válik a 4 millió pixeles digitális fényképezőgép is. A fejlődést az mutatja, hogy már nem önmagában a nagyobb pixelszámú CCD köré építik az egyre jobb gépeket, hanem viszonylag kisebb felbontással, de speciális tudással hozzák ki a berendezéseket. Így például annak, aki nagyon gyorsan akar képeket készíteni (pl. 15 teljes értékű, 1,5 megapixel felbontású felvétel), nem kell megfizetnie a nagyobb felbontást, amelyre nincs szüksége. Ugyanígy jelent meg a 10-szeres optikai zoom is a 2,5 millió pixeles gépeknél. Általában elmondhatjuk, hogy bővül a választék, és az ár/teljesítmény arányt figyelembe véve optimálisabban tudunk digitális fényképezőgépet választani.

### Új csapattag

A Lexar, a „digitális filmek” (CompactFlash, SmartMedia) gyártója most nevezte ki disztribútorának az Axicot. Képviselője szerint nem csak a hagyományos, hanem a digitális fényképezőgépeknél is számít a „film” minősége. A Lexar elsőként adja meg nagyon érzéketlenül – a CD-olvasók sebességével analóg módon –, hogy az exponálás után 4-, 8-, 10- vagy 12-szeres sebességgel történik-e a kép letöltése, ami nagyban befolyásolja a két exponálás közötti sebességet.

### A „házmester”

A Mapower cég rackbe építhető PC-szerver- és háttértárházait „csak” bemutatták. Az elérhető árú, ha kell, redundáns táppal rendelkező dobozok nagyban megkönnyítik a rendszerintegrátorok és a végfelhasználók munkáját: a sok egységet tartalmazó központok áttekinthetőbbek, megbízhatóbbak, könnyebben szervizelhetők lesznek. Ezek a házak a fejlődési spirál létezésének kis bizonyítékai. Számítógépeink évekig racktornyokban laktak. Azután egyre kisebbek lettek, és PC-házakban laktak. Most a PC-k sokasodása révén a rackállványok reneszánszukat élik.



## Hangvezérelt MS Outlook

Egyelőre a sci-fi világába tartozik az a jelenet, amelynek főszereplője telefonon keresztül vezérli irodai ügyeit. A képzeletbeli jelenet azonban az ICL Portia elnevezésű új megoldásának köszönhetően nemsokára bármelyik felhasználó számára valósággá válhat. Az ICL által október 5-én bejelentett, beszédhanggal vezérelt elektronikus ügyintéző lehetővé teszi, hogy a felhasználó számítógépes kapcsolat nélkül bárholon igénybe vehesse a Microsoft Outlook legfontosabb szolgáltatásait: megnyithatja elektronikus telefonkönyvét, és tárcsáztathat belőle bármely számot, ütemezheti és átütemezheti munkaprogramját.

Az új szolgáltatáscsomag lényege, hogy minden parancsot telefonon ke-

resztül, emberi hanggal adhatunk, ezáltal távolról kezelhetjük határidőnaplónkat, a bediktált elektronikus levelet a program automatikusan elküldi – és kérésére emberi hangon olvassa fel e-mailjeinket.

A Portia használatával az üzletemberek hamarosan képesek lesznek arra, hogy bármely szokványos vagy mobiltelefon-készületről ütemezzék megbeszéléseiket, olvassák és küldjék e-mailjeiket vagy módosítsák határidőnaplójukat.

A szoftvert az e-business szolgáltatásokra szakosodott ICL fejlesztette ki a Conita Technologies és az Active Voice céggel együttműködve. Az ICL szakértői szerint Európában elsőként ajánlhatják az új szolgáltatáscsomagot.

## Új filozófia, új processzorok, új szerverek

SZÉLL ZOLTÁN

Az IBM Magyarország Kft. a világ-bejelentéssel egy időben sajtótájékoztatót tartott, amelyen ismertették a cég termék- és piacfilozófiáját, valamint bemutatták új termékeit. Az új megoldásokról dr. Szabó Balázs kereskedelmi igazgató számolt be. Mint elhangzott, a „kék óriás” október 3-án a szerverek teljesen új generációját jelentette be, amely a mainframe-kategóriájú gépek megbízhatóságával és méretezhetőségével rendelkezik, s az új alkalmazások fejlesztéséhez szükséges nyílt szabványok széles körét is támogatja.

A most bejelentett IBM eServer termékcsalád olyan szervereket tartalmaz, amelyek a teljesítmény, a funkciók és a költségek terén megfelelnek az e-business új korszakában fellépő elvárásoknak, mint például a webes alkalmazások vagy a komplex, nagyban integrált adatkezelési és tranzakció-feldolgozási terhelések kiszolgálása.

A fenti követelmények alapján kifejlesztett szerverek az IBM legkiterjedtebb kiszolgálócsaládját alkotják. Minden egyes tagban a legfejlettebb technológia – a rézlapkától a „szilícium a szigetelől” (Silicon On Insulator, SOI) processzortechnológiáig – biztosítja a kívánt teljesítményt. Az IBM a legnagyobb szerverek kapcsán kifejlesztett technológiákra és megszerzett tapasztalatokra épít, hogy biztosítsa a megbízhatóságot és a biztonságot.

Közismert, hogy a szerverek rendelkezésre állásának szempontjából kiemelt fontosságú a memória megbízhatósága. Több gigabájt memóriát használ-

ló applikációs szerverek esetében azonban az eddig alkalmazott ECC memóriák megbízhatósága már nem elegendő, ezért az IBM által a nagyobb eServer xSeries szerverekhez kínált, az RS/6000-es szerverekből átörökölt Advanced ECC memóriát alkalmazza, amely százszor megbízhatóbb, mint a hagyományos ECC modul. A különbséget jól jellemzi, hogy amíg az ECC memória 1 bit hiba kijavítására képes, addig az Advanced ECC memória 4 hibás bitet korrigál.

Az eServer xSeries modellek magas rendelkezésre állását többek között az biztosítja, hogy a PCI-vezérlők üzem közbeni cseréjére is lehetőség nyílik – ezt az úgynevezett „hot-add” technológia biztosítja. A rendszer azt is jelzi, hogy a kiszolgálóba (Windows NT vagy Novell alatt) olyan második PCI-vezérlő is elhelyezhető, amely előre soha nem került installálásra az adott operációs rendszerben.

Az IBM eddig is a legszélesebb szerverskálával rendelkezett, ma már a sorozat minden tagja támogatja a Linxot. Ehhez egy átfogó eszközkészlet is tartozik Linux-alkalmazások kifejlesztéséhez. Az IBM Linux iránti elkötelezettségét igazolja, hogy a vállalat világszerte már 10 linuxos portolási központot működtet.

A tájékoztatón az IBM képviselői bejelentették a Monterey-projekt eredményeként elkészült AIX 5L operációs rendszert, amely így mind az Intel-, mind az IBM RISC-platfommon futtatható.

			
<b>McAfee vírusvédelem</b>	<b>Adattitkosítás</b> Tűzfalak Behatolás-védelem	<b>Hálózati forgalom-elemző rendszerek</b>	<b>HelpDesk</b> Leltár Távfelügyelet
<b>VirusScan</b>	<b>PGP Security</b>	<b>Sniffer Basic</b>	<b>Magic HelpDesk</b>
<b>NetShield</b>	<b>Gauntlet Firewall</b>	<b>Sniffer Pro</b>	<b>ZAC 2001</b>
<b>GroupShield</b>	<b>CyberCop Scanner</b>	<b>Network Informant</b>	<b>Remote Desktop 32</b>
<b>WebShield</b>	<b>PGP VPN</b>		<b>Crystal Reports</b>
<b>Management Edition</b>			

Adatvédelmi rendszerek tervezése, bevezetése  
Terméktámogatás • Biztonsági audit

**MINŐSÍTETT ADATVÉDELMI SZOLGÁLTATÁSOK**

**PiK-SYS Kft.**

Network Associates, Inc.  
hivatalos magyarországi forgalmazó  
és támogató központ

Partner az adatvédelemben!





www.piksys.hu  
info@piksys.hu  
Tel.: (36-1) 455-6000  
Fax: (36-1) 455-6005

## Strukturált hálózati anyagok

### Rack szekrények



### Fali csatlakozók



Legrand PRODX RiT

### Patch panelek



### Patch kábelek



### Kábelek



ACOME

**NEW NETWORK**  
HÍRADÁSTECHNIKAI ÉS KERESKEDELMI KFT.

1035 Budapest, Szentendrei út. 19. Tel.: 1-436-0874, fax: 1-250-1652  
http://www.newnetwork.hu; E-mail: newnetwork@newnetwork.hu

**Válassza a szakértőt!**



**Outsourcing: bérszámfejtés bémunkában**

Szolgáltatásunk számos előnyt nyújt Önnek: növelheti vállalata hatékonyságát, adatai nagyobb biztonságban lesznek. Magasan képzett szakembereket, teljes körű anyagi és erkölcsi felelősségvállalást biztosítunk. Telefonos vagy internetes kapcsolattartás, igény szerint helyszíni ügyelet. Munkatársaink a legmagasabb biztonsági előírásoknak megfelelően végzik feladatukat. A részletekről tájékozódjon személyesen!

Válassza a szakértőt, és több szabadideje lesz!


Integrált programjaink:

- Bérugyvitel
- Beléptetés és munkaidő-nyilvántartás
- Humán erőforrás-gazdálkodás

**NEXON**  
Számolnak velünk

1051 Budapest  
Szent István tér 2.  
Tel.: 266 2057  
Fax: 317 8442  
www.nexon.hu

**Ember. Erőforrás. Érték.**  
**Gazdálkodjon vele!**



# Gigabit Ethernet

3P certified

**UTP CAT.5+**  
250 Mbit/s  
**42 Ft/m**


**FTP CAT.5+**  
250 Mbit/s  
**57 Ft/m**

Áraink az áfát nem tartalmazzák.

**Viszonteladónak további kedvezmény!**

---

Mérnöki Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.  
1138 Budapest, Váci út 152-156.  
Telefon: 443-2100/2375, 2224  
Kábelértékesítés  
Telefax: 443-2144

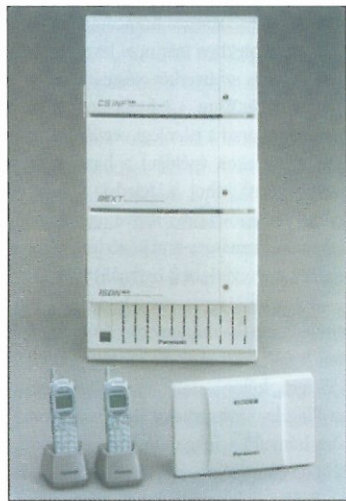


# Hétdekás telefon alközpontokhoz

Ha az ember meghallja a Panasonic nevet, elsősorban televíziók, videók és kamerák jutnak az eszébe, de utána már beugrik a mobiltelefon is. A cég legújabb, a világ legkisebb és legkönnyebb – mindössze 73 gramm tömegű – készüléke azonban nem kifejezetten a GSM rendszerre készült, valójában telefonalközponton keresztül használható, vezeték nélküli DECT-telefon.

A Panasonicnak érthető módon főleg a japán mobiltelefon-piac éles versenyében sikerült erős pozícióra szert tennie. A vezeték nélküli kommunikációban szerzett tapasztalataira és technológiai háttérére támaszkodva a cég most az európai piacra készül bevezetni a precíziós gyártási technológia segítségével készült, formás, zsebméretű készüléket.

Egy, a múlt héten tartott bemutatón Masaki Matsuba, a cég távközlési üzlet-



ágának menedzsere a markában szorongatott telefon sokféle lehetséges funkciójára hívta fel a figyelmet. Ugyanaz a készülék működik a Japánban honos mobiltelefonként, használható DECT-telefonként az otthoni vezetékes vonal rádiós meghosszabbítására, valamint a munkahelyen alközponti mobil mellékállomásként.

Nálunk azonban egyelőre ez utóbbi szerepében lehet előnyös az ezüstszürke „marokfon”. A Panasonic DECT (zsinór nélküli) alközponti rendszere összesen 12 antenna (cella) telepítését teszi lehetővé, így nagy területek (raktárak, gyárépületek, szupermarketek, gépkocsi-kereskedések, irodák stb.) lefedésére is alkalmas. Az automatikus „hand-over” jellemző révén a felhasználó szobáról szobára, emeletről emeletra sétálhat anélkül, hogy meg kellene szakítania a beszélgetést. A telefonos fehallgató lehetővé teszi, hogy beszélgetés közben is szabad maradjon a felhasználó keze, a vibrációs jelző funkció révén pedig még a legnagyobb zajban is észlelhető a hívás.

A szórakoztatóiparból „érkezett” cég alig tíz évvel ezelőtt jelent meg a távközlési piacon, s éppen a közép-kelet-európai piacon indította el a telefonalközpontok és egyéb irodatechnikai termékek értékesítésére szakosodott üzletágát. Azóta ebben a régióban több mint 20 százalékos részesedést szerzett.

A hagyományos területein a tömegigény kiszolgálására szakosodott Panasonic a távközlésben is ezt a célt tűzte ki maga elé. Nem az Ericsson vagy a Siemens nagy központjaival kíván versenyezni, hanem a kisebb felhasználó-

lóknak kínálja a legfejlebb 448 mellékállomás kezelésére alkalmas, immár ISDN-kompatibilis alközponti rendszereit. Azzal azonban tisztában vannak, hogy a növekedésnek már nem az „eladott” vonalszám gyarapítása a kulcsa, hanem az ezekhez kapcsolható, magasabb igényeket kielégítő megoldások megjelentetése.

A magánfelhasználói piacon szerzett tapasztalatoknak köszönhetően a vállalat mind egyszerűbben használható termékeket igyekszik kifejleszteni. A hangpostarendszerrel kombinált üzenetátviteli megoldás jellemzői többek között lehetővé teszik teljes telefonbeszélgetések (kétirányú) rögzítését. A Small Call Centre emeli a rendelesek felvételének, az ügyfelektől



érkező hívások kezelésének, valamint a műszaki támogató funkció működtetésének hatékonyságát és ügyfélszolgálati színvonalát.

## Ezüst fokozatú Cisco-partner Minősítést szerzett a BCN, a Matávcom leányvállalata

KOVÁCS GYÖZŐ

A Matávcom és leányvállalata büszkén jelentette, hogy a BCN – Budafoki Róbert, a Cisco Systems igazgatója szerint is – a szokásosnál rövidebb idő alatt szerezte meg a Cisco „Silver Partner” minősítést, ami lehetőséget ad a cégnek, hogy a működő rendszereket üzemeltetve, hibaelhárítási tevékenysége során a nemzetközi Cisco Technical Assistance Center (TAC) segítségét igénybe vehesse.

A BCN 1990 óta amerikai-magyar vegyesvállalként, 1999-től pedig a Matávcom leányvállalataként működik. Fő profilját a korszerű adat-, beszéd- és videokommunikációs alkalmazások jelentik. A céget a felhasználók nagy része a videokonferencia-piacról ismeri, tevékenységét a PictureTel 1999-ben – a közép-kelet-európai régió leggyorsabban növekvő cégeként – Award for Excellence díjjal ismerte el. Ma egyik specialitása az IP alapú beszédkommunikáció.

A sajtótájékoztatón dr. Szabó Csaba, a cég igazgatója elmondta, hogy hamarosan továbblépnek, és rövidesen meg fogják szerezni az arany fokozatot is. Ezzel biztosan nem kell a szokásos négy évet megvárniuk.

A bemutatón a BCN meglepően jó minőségű – ISDN alapú – telekonferencia-kapcsolatot hozott létre a Matáv vezérgazgatósága és a margitszigeti

Thermál Szálló között, amelynek segítségével Straub Elek, a Matáv elnöke vezérgazgatója beszélgetett el a helyszínen tartózkodó Bedő Erik Matávcom-vezérgazgatóval. A beszélgetés során több lényeges információ is elhangzott, például hogy a Matávcom – éppen a Cisco közreműködésével – egyik legaktívabb résztvevője kíván lenni az IP alapú alközponti piacnak. Az elnök azt is elmondta, hogy a Matáv egyre több feladatot kínál mind a Matávcomnak, mind pedig leányvállalatainak: a BCN-nek és az XByte-nak, amelyeknek a feladatokért más szakcégekkel is meg kell küzdeniük. Straub Elek felhívta a figyelmet arra, hogy az elmúlt időszakban a Matáv arcu-lata lényegesen megváltozott, amit jól jellemez a Matávcom és a BCN tevékenysége is, ugyanis a korábbi Matáv többnyire pont-pont összeköttetések megeremtetésére vállalkozott, a mai viszont már menedzselte hálózati szolgáltatást nyújt ügyfeleinek.

A BCN múlt évi árbevétele meghaladta a 600 millió forintot, nyeresége pedig 40 millió forint volt. Remélik, hogy idei árbevételük átlépi a bővös egymilliórdot.

Talán sokan nem tudják, hogy a sydneyi olimpia alatt – a MOB támogatásaként – a Matávcom és a BCN biztosította az élő internetkapcsolatot az olimpia helyszíne és a budapesti stúdió között.

## Egyszerűbb telefonálás

A 3Com Corporation bejelentette 3Com SIP Solutions elnevezésű megoldását. Ezzel a SIP-en (Session Initiation Protocol) alapuló, internetközpontú megoldással a szolgáltatók új, differenciált, IP-telefonja jellegű szolgáltatásokat nyújthatnak kis- és közepes méretű vállalatoknak. Előnyei közé tartozik az IP alapú és a telefoniai szolgáltatások konvergenciája, a telefon dinamikus személyre szabása, valamint a vállalati telefonfelhasználóknak biztosítható rendkívül egyszerű erőforrás-foglalás és -felügyelet.

A 3Com SIP Solutions révén a szolgáltatók IP-központú beszédszolgáltatásokat kínálhatnak ügyfeleiknek. A helyi hálózatiüzemeltetők (CLEC-k), internetszolgáltatók (ISP-k) és alkalmazási szolgáltatók (ASP-k) megkülönböztetett beszédszolgáltatási jellemzőket és képességeket biztosíthatnak ügyfeleik számára. Mindezen túl a szolgáltatók csökkenthetik a külön beszéd- és adathálózat rendszerbe állítása és felügyelete esetén szükséges nagyobb beruházásokat és költségeket. A 3Com SIP Solutions biztosította egyszerű erőforrás-foglalással az egyéni felhasználók plug-and-play telefonniát élvezhetnek az IP-hálózaton. Amint a felhasználó telefonkészüléket csatlakoztat bármelyik hálózati csatlakozóra, máris hozzáfér a szolgáltatásokhoz. Az összes szolgáltatási konfiguráció és egyéni előfizetői beállítás megmarad akkor is, ha a készüléket a hálózat más pontjaira viszik át.

# Október végéig a Novellnél Legalizációs akció a legújabb termékre is

GUTTRAY LÁSZLÓ

Ritkán fordul elő, hogy egy kedvezményes akció meghirdetésekor annyi kérdés merüljön fel, mint a Novell Magyarország október 6-ai bejelentésekor. Két sikerteremékről esett szó, ráadásul mindkettő a listaáránál jóval kedvezőbbben (közel 50%-kal csökkentett áron) szerezhető be október utolsó napjáig, de úgy tűnik, néha még a legjobb kezdeményezéseket sem fogadják

egyöntetű örömmel a felhasználók köre.

Szittyá Tamás, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatója arról számolt be, hogy e hónap végéig sem a Netware 3.2-es, sem a Novell Kisvállalati Csomag 5.1-es verziójának megvásárlásakor nem szükséges felmutatni a frissítéskor egyébként szükséges „upgrade-alapot”, így gyakorlatilag minden új – vagy a szoftvert eddig ille-

gáisan használó – vásárló upgrade-áron juthat a hálózati szolgáltatásokat biztosító programokhoz.

A Novell Magyarország nagyszabású szoftverlegalizációs akciónak kettős célja van, egyrészt a hazai jogtiszta Novell-szoftverhasználatot kívánják ezzel elősegíteni, másrészt a valóban kedvező termékárakkal tovább szeretnék bővíteni a

Novell-programcsomagok hazai felhasználóinak körét.

Az új Novell Kisvállalati Csomag 5.1 magyar nyelvű változatának legalizációs upgrade-ára azt teszi lehetővé a magyarországi kisvállalatok számára, hogy nagy kedvezményvel jussanak korszerű szolgáltatásokat nyújtó hálózati eszközökhöz, végre jogtiszta nyomtathassanak, levelezzenek az interneten, és legális vírusvédelemmel tartsák biztonságban adataikat. Mindezeket túl napi informatikai gondjaik megoldása mellett elindulhatnak az „új gazdaságba”, és megbízható, stabil informatikai alappal kapcsolódhatnak be az internet világába.

Az akcióval kapcsolatos (a bevezetőben említett) kétkezdés annak tudható be, hogy a NetWare 3.12 (illetve annak 2000. évre felkészített, 3.2-es változata) gyártását és értékesítését a Novell ez év októberében beszünteti. Jekler Rudolf, a Novell Magyarország kommunikációs vezetője arra hívta fel a figyelmet, hogy a meghirdetett legalizációs akció az utolsó lehetőség azok számára, akik jogtalanul használják a NetWare említett verzióit, ugyanis azoknak a felhasználóknak, akik most sem szerzik be a szükséges licenccdokumentációt, a későbbiekben már nem lesz lehetőségük a legális szoftverkövetésre.

Bár a NetWare 3.2 funkcionálisában messze elmarad a jelenlegi verzióktól, azokon a helyeken (például a hazai gyógyszerárakban), ahol a feladat a fájl- és nyomtatógépszállításra, illetve egy-egy alkalmazás futtatására korlátozódik, még ma is nagy mennyiségben használják.

A Novell Magyarország képviselői fontosnak tartották megjegyezni, hogy a mostani legalizációs akció sokaknak rendkívül időszerű, különös tekintettel a jelenlegi – az illegális szoftverhasználat visszaszorítására irányuló – fokozódó BSA- és rendőrségi tevékenységre.

Külön érdekesség, hogy a kedvezményes akció érvényes a most megjelent Novell Kisvállalati Csomag (Small Business Suite) 5.1 magyar nyelvű változatára is. A csomag a Novell NetWare 5.1 megbízhatóságát és méretezhetőségét, a Novell NDS eDirectory címtárszolgáltatásainak biztonságát és a Novell GroupWise 5.5 felügyelhetőségét kínálja – így a kis cégek is kihasználhatják ugyanazon eszközök előnyeit, amelyeket a nagyvállalatok élveznek. A Kisvállalati Csomag 5.1 ezenfelül számos partnercég termékét is tartalmazza: többek között az IBM WebSphere-jét, a Network Associates VirusScan-jét és NetShield-jét, az Oracle8-i-t, valamint a Tobit FaxWare-t. A Novell és a Veritas közös akciónak köszönhetően most része a csomagnak a Veritas Backup Exec 8.5, egy olyan, az összes igényt lefedő mentési megoldás, amely egyszerre kínál gyorsaságot és az adatok lehető legjobb védelmét. A Novell Kisvállalati Csomag 5.1 és a Veritas Backup Exec csomagot megvásárlók számára a Novell ingyenes telepítési tanácsadást is kínál.

## A KIMSOFT '99 októberi ajánlata

Akciós árak (amíg a készlet tart)	Fejlesztő rendszerek	Multimédia CD ajánlatunkból
Adobe InDesign 1.5 Special . . . . . 164 900,-	Borland C++ Builder 5.0 Prof. Upgr. . . . . 105 900,-	Airport Inc. (mk) /Atlantis 2 . . . . . 7 192,-/7 992,-
CorelDRAW 9 Office Edition (Új!) . . . . . 54 900,-	Clipper 5.3 + Tools 3.0 . . . . . 64 900,-	Black Moon Chronicles (mk) . . . . . 5 592,-
Corel Painter 6 (Fractal Design) . . . . . 54 900,-	CA-Visual Object 2.5 Professional . . . . . 104 200,-	Command and Conquer . . . . . 2 392,-
McAfee VirusScan 5.0 Deluxe . . . . . 14 900,-	Compaq Visual Fortran 6.1 . . . . . 245 000,-	Driver /Disney Tarzan . . . . . 7 192,-/7 192,-
MoBiMouse 2.1 (alap + Acrobat) . . . . . 6 241,-	Delphi 5.0 Standard . . . . . 46 200,-	F1 Grand Prix 3 /FIFA 2000 . . . . . 8 792,-/4 792,-
MS Office 2000 Pro (magyar) . . . . . 159 900,-	Delphi 5.0 Prof. Upgrade . . . . . 123 900,-	Faust /Final Fantasy 8 . . . . . 6 392,-/7 192,-
MS BackOffice for SBS 4.5 + 5 Clients . . . . . 194 900,-	Macromedia Shockwave Studio 8.0 . . . . . 456 900,-	Gabriel Knight 1 /Gorky 17 . . . . . 2 392,-/6 392,-
Norton Antivirus 2000 magyar . . . . . 12 400,-	MS Office 2000 Development Tools . . . . . 119 900,-	Grand Theft Auto 2 (mk) . . . . . 4 792,-
Norton Commander 2.0 Win95 . . . . . 11 400,-	PkWare Data Compression Lib. for Win32 . . . . . 124 600,-	Jazz Jack Rabbit 2. (Akció!) . . . . . 2 392,-
Novell Netware 5 for SBS + 5 Clients . . . . . 194 900,-	Turbo Pascal 7.0 for DOS . . . . . 41 200,-	Knights & Merchants (magyar) . . . . . 3 992,-
Recognita Plus 5.0 Special Upgr. . . . . 34 900,-	Visual Basic 6.0 Learning . . . . . 33 300,-/16 900,-	MS Age of Empires II: Age of Kings . . . . . 13 992,-
Windows Millennium Upgr. Win98-ről . . . . . 17 900,-	Visual Basic 6.0 Prof./Up. . . . . 171 992,-/86 900,-	MS Close Combat 3. (Russian Front) . . . . . 6 392,-
<b>Adatbázis-kezelők</b>		
MS Access 2000 /Upgrade . . . . . 104 400,-/33 300,-	Mastering: Visual Basic 6.0 . . . . . 3 600,-	MS Flight Simulator 2000 Pro . . . . . 21 592,-
Clipper 5.3 + CA-Tools 3.0 . . . . . 64 900,-	Visual C++ 6.0 Prof./Upgr. . . . . 171 992,-/86 900,-	NHL 99 /NHL 2000 . . . . . 2 392,-/7 992,-
Crystal Reports 8.0 Prof. . . . . 116 400,-	Visual J++ 6.0 (Java progr.) . . . . . 32 300,-/16 400,-	Panzer General 3D Assault (mk) . . . . . 9 192,-
R & R Report Writer 8.1 SQL Ed. . . . . 164 900,-	Visual Studio 6.0 Pro /Up. . . . . 339 900,-/171 992,-	Populous 3 . . . . . 2 392,-
MS SQL Server 2000 Standard + 5 Client 471 200,-	<b>Grafika, képfeldolgozás</b>	
Visual FoxPro 6.0 /Up. . . . . 171 992,-/86 900,-	3D Home Architect 3.0 Deluxe . . . . . 23 900,-	Settlers 3. Gold . . . . . 10 392,-
FileMaker 5.0 Prof. for Win. . . . . 103 000,-	Adobe Illustrator 9.0 /Upgr. . . . . 184 900,-/69 900,-	Settlers 3 /Settlers 3 Amazon . . . . . 4 792,-/4 792,-
<b>Irodai alkalmazások</b>		
EXCEL 2000 /Upgr. . . . . 104 400,-/33 300,-	Adobe PhotoShop 5.5 angol . . . . . 279 900,-	Theocracy /Tomb Raider 4 . . . . . 4 792,-/4 792,-
Lotus SmartSuite v9.5 C. Upgr. . . . . 59 900,-	AutoCAD LT 2000 /Upgr. . . . . 159 900,-/39 900,-	ABC Professzor (olvasás oktató) . . . . . 3 192,-
MS Office 2000 Pro magyar upgr. . . . . 97 400,-	CorelDRAW 9 Upgrade . . . . . 84 900,-	Budapest kalauz /Európa . . . . . 5 348,-/4 900,-
MS Works 4.5 (Akció!) . . . . . 8 992,-	Corel Gallery 380 000 . . . . . 19 200,-	Dinoszaurusz vadászás . . . . . 7 946,-
MS Word 2000 /Upgrade . . . . . 104 400,-/26 700,-	DesignCAD Pro 2000 . . . . . 72 900,-	Encyclopedia Britannica 2001 Deluxe . . . . . 30 900,-
Multi Edit 8.0 for Win32 . . . . . 62 900,-	Kai's Power Tools 6.0 (Corel) . . . . . 54 900,-	Irodalmi /Művészeti lexikon . . . . . 5 350,-/5 350,-
TextPad 4.3 for Win32 . . . . . 18 400,-	Kai's SuperGoo (Akció!) . . . . . 11 992,-	Kutyatár /Verstar '98 . . . . . 4 455,-/5 900,-
Ultra Edit 7.2 for Win32 . . . . . 19 200,-	Lakástervező 3Ddimenzióban . . . . . 3 992,-	Micsoda sorozat elemei (egyenként) . . . . . 1 777,-
WordPerfect Office 2000 St. Upgr. . . . . 56 400,-	Lotus Freelance 97 for Win95 . . . . . 19 992,-	A Pallas Nagy Lexikona (Akció!) . . . . . 5 348,-
<b>Segédprogramok, kommunikáció</b>		
ACDSee 3.1 Win32 (Single user) . . . . . 20 800,-	Macromedia Freehand 9.0 (Új!) . . . . . 177 400,-	MS AutoRoute Euro 2001 . . . . . 31 600,-
Adobe Acrobat 4.0 for Win. . . . . 109 900,-	Micrografix iGrafx Business . . . . . 69 900,-	MS Encarta Reference Suite 2000 . . . . . 29 900,-
ARJ 2.7 (tömörítő program) . . . . . 17 400,-	PaintShop Pro 7.0 for Win32 . . . . . 40 900,-	Nagy képes világtörténet . . . . . 4 455,-
DisKeeper 5.0 for Win32 Workstation . . . . . 21 400,-	PhotoFinish 4 (JC) (Kiarusítás) . . . . . 4 792,-	A Pallas Nagy Lexikona (Akció!) . . . . . 5 348,-
Easy CD Creator 4.0 Deluxe . . . . . 29 900,-	TurboCAD Prof. 6.0 Comp. Upgrade . . . . . 56 800,-	Révai Nagy Lexikona II. (XI-XXI) . . . . . 3 027,-
F-PROT Prof. 5.11 (antivirus pr.) . . . . . Hívjon!	VideoWave 3.0 (videószekesztő) . . . . . 43 400,-	Wandor Boot 4.0 (útvonaltervező) . . . . . 6 500,-
Mac Opener 2000 for Win. . . . . 25 900,-	Visio 2000 Standard /Upgr. . . . . 64 700,-/32 600,-	Angol-magyar „nagyszótár” CD-n . . . . . 15 170,-
McAfee VirusScan 5.0 (Új!) . . . . . 10 400,-	<b>Operációs rendszerek</b>	
Norton Antivirus 2001 angol /Upgr. 14 800,-/7 800,-	SuSE LINUX 7.0 Personal Ed. . . . . 12 800,-	Lopva Angolul 1. /2. /3. (Egyenként) . . . . . 4 455,-
Norton Internet Security 2001 . . . . . 18 900,-	SuSE LINUX 7.0 Professional Ed. . . . . 16 800,-	Manó Angol 1. /Angol 2. . . . . 4 455,-/4 455,-
Norton pcANYWHERE 9.2 Win32 . . . . . 63 900,-	Novell Netware 3.2 + 5 User (Akció!) . . . . . 189 900,-	Manó Német 1. /Német 2. . . . . 4 455,-/4 455,-
Norton SystemWorks 2001 /Up. 27 900,-/14 200,-	Novell NetWare 5.1 Server + 5 user . . . . . 264 900,-	Magix MP3 Maker . . . . . 6 392,-
Norton Utilities 2001 /Up. . . . . 15 200,-/7 800,-	Novell hálózati rendszerek . . . . . Hívjon!	Angol-magyar, m-a hangos szótár . . . . . 7 900,-
PkZip 2.6 for Win. (Akció!) . . . . . 9 992,-	Windows Millennium /Up. 98-ről . . . . . 66 300,-/17 900,-	Német-magyar hangosszótár . . . . . 11 600,-
Veritas Backup Exec 4.2 Desktop Ed. . . . . 25 900,-	Windows 2000 Prof. /Upgr. . . . . 99 992,-/47 900,-	Német-magyar nagyszótár (Halász) . . . . . 15 170,-
WinZip 8.0 (tömörítő program) . . . . . 11 992,-	<b>Kiadványkészítő programok</b>	
WinFax Pro 10.0 Win95/Up. . . . . 25 200,-/12 800,-	Adobe InDesign 1.5 Special . . . . . 164 900,-	Tarkabarka Fizika 2.0 (6 - 8. oszt.) . . . . . 5 800,-
Windows Commander 4.5 . . . . . 11 900,-	Corel PrintHouse Magic Premium . . . . . 16 900,-	Tell Me More angol/német (egyenként) . . . . . 8 214,-
A közölt árak nem tartalmazzák a 25, illetve a 12 %-os áfát, és a helyszíni üzembehelyezés költségeit!		
<b>MS Office 2000 Prof. magyar a standard verzió áráért!</b>		
<b>MS Office 2000 Prof. magyar teljes: 159 900 Ft Upgr.: 97 400 Ft</b>		
<b>KimSoft '99 Szoftverkereskedelmi Kft.</b>		
<b>1118 Budapest, Hegyalja út 70. fszt. 2.</b>		
<b>Telefon: 319-8973, 319-8967 Fax: 319-9760</b>		
<b>Részletesebb információk az Interneten: www.kimsoft.hu</b>		

# Magyarország első virtuális állásbörzéje

WESSELÉNYI ANDREA, ANDREA@PRIM.HU

Elérkezett az őszi állásbörzék időszaka, és ezúttal a szokásos egyetemi események mellett egy újszerű kezdeménnyel találkozhatnak a karrierpiac résztvevői. Ahogyan az állásközvetítő-piacon már megtörtént, most itt is megjelent egy hagyományos szolgáltatás internetes alternatívája. Az újdonságról, nevezetesen az első hazai virtuális állásbörze részleteiről Balázs Attilát, a Job4Smarts Kft. vezetőjét kérdeztük.

*– Mit takar pontosan a virtuális állásbörze kifejezés?*

– A virtuális állásbörzével kapcsolatban fő gondolatunk, hogy a hagyományos állásbörzék és internetes állásközvetítő oldalak előnyeit ötvözve, földrajzi és időbeli határok nélkül segítségünk a munkaadóknak az ideális munkaerő kiválasztásában. Hasonlóképpen az egyetemi állásbörzékhez, mi is teret adunk a jól képzett szakembereket toborzó vállalatoknak, ahol kapcsolatot tudnak teremteni jövőbeni potenciális munkavállalóikkal. Ez a tér a mi esetünkben azonban nem egy zsi-bongó aula, hanem egy két héten keresztül napi 24 órában elérhető és praktikusán használható website lesz.

*– Kiállítóként már több állásbörzén is láthattuk az online állásközvetítőket, köztük az Önök cégét is. Milyen tapasztalatokat szereztek ezeken a rendezvényeken, és mennyiben játszottak szerepet ezek a tapasztalatok az online állásbörze elindításában?*

– A Job4Smarts Kft. az elmúlt évben több egyetemi állásbörzén is részt vett, így aztán saját bőrünkön tapasztaltuk meg e rendezvények előnyeit és hátrányait. Az állásbörze jó alkalomnak bizonyult a munkavállalókkal való személyes kapcsolatteremtésre, csakhogy tapasztalatunk szerint az érdeklődők nagy létszáma viszonylag rövid időre és szűk helyre koncentrálódik, aminek

számos hátrányát tapasztaltuk. Emellett elégedetlenségünk elsősorban a költséghatékonyságból adódott. Igen borsos árú standbérlet mellett úgy éreztük, nem kaptuk meg azt a technikai és egyéb támogatást, amellyel igazán sikeressé tudtuk volna tenni részvételünket. Ekkor érlelődött meg bennünk az online állásbörze gondolata.

*– Ahogyan a szakmai kiállításokon ez általában jellemző, a részt vevő vállalatok általában nem a közvetlen bázison reményében, hanem elsősorban a részvétel által biztosított PR-érték miatt költenek sokszor akár irreálisan nagy összegeket standbérletekre. Vajon az internetes megjelenés képes helyettesíteni ezt az értéket?*

– Igen, az állásbörzéken való megjelenésben valóban nagy szerepe van a PR-nek. Úgy gondoljuk azonban, hogy ma már az interneten való megjelenésnek is egyre erősebb a PR-értéke, főleg ha a cég kompletten, saját arculatát mutatva tud bemutatkozni. Éppen ezért törekedtünk arra, hogy online állásbörzénken lehetőséget adjunk a hirdetőknak egyéni megjelenésre. Minden kiállító egyedi grafikai megoldásokkal helyezhet el cégismertetőt, amelyben bemutathatja cége eddigi eredményeit, piaci helyzetét, célkitűzéseit, azokat az információkat, amelyek segítségével vonzóvá teheti a vállalatnál befutott karriert a jövő szakemberei számára.

*– Ugyanez a funkció az állásközvetítő szolgáltatáscsomagjaiban is megtalálható. Mennyiben tud mást, többet nyújtani az online állásbörze, mint a már ismert online állásközvetítő oldalak?*

– Valóban nagy az átfedés. Ami a különbséget adja, az éppen a karrierpiac kiállítási jellegében van. A karrierpiacra hirdető cégek nem csupán konkrét állásajánlatokkal, hanem

komplett céges bemutatkozással vannak jelen, a körbenéző fiatal diplomások tehát mintegy feltérképezhetik az őket váró vállalatokat, közelebbről megismerhetik az adott céget. Az adott cég iránt érdeklődő leendő munkavállaló akkor is elküldheti önéletrajzát a neki tetsző vállalatnak, ha az éppen nem hirdet konkrét állást, de a cég szelleme, célja, működése valami miatt szimpatikus számára mint leendő munkahely.

*– Milyen közvetlen előnyei vannak az online állásbörzének az álláskereső szempontjából?*

– Úgy gondoljuk, hogy a karrierlehetőséget keresők részére csak akkor mondható sikeresnek egy állásbörzén való részvétel, ha az aktív, tehát ha megalvól a potenciális munkaadókkal való konkrét kapcsolatfelvétel. A hagyományos állásbörzére jellemző, hogy az érdeklődők egy része képtelen eljutni az őt érdeklődő vállalat képviselőjéhez, vagy azért, mert nincs türelme sorban állni, vagy egyszerűen kényelmetlenül érzi magát, netán valamilyen időbeli korlát miatt el sem jut az adott rendezvényre. Az online állásbörze ezeket a hátrányokat segít kiküszöbölni: a kététes időtartam lehetőséget ad mindenkinek, hogy a számára kényelmes időpontban, minden frusztráció nélkül nézelődjön, jelentkezzen be önéletrajzával, kérdéseivel a cégekhez. Fő érvünk az online állásbörze mellett tehát a kényelem, a praktikum, a hirdető felé pedig a jobb költséghatékonyság.

*– Milyen konkrét szolgáltatásokat kínálnak az érdeklődő munkavállalók és a hirdetők számára?*

– A pályázók számára könnyen használható böngészési lehetőséget kínálunk a cégismertetők között. Pályázatát mindenki az általa kiválasztott (akár több) vállalat részére küldheti el.

A hirdető cégek számára adatbank-hozzáférést biztosítunk, a beérkező önéletrajzok közül a humánszakember egyéni szempontjai szerinti szűkítéssel választhatja ki a számára megfelelő jelölteket.

*– Milyen sikert várnak az első online állásbörzétől?*

– Az általunk megkeresett munkaadók többsége kézenfekvőnek találta az ötletet, és jelentkezett a virtuális kiállítók közé, mások pedig az ötlet helyeslése mellett úgy döntöttek, kivárik az első rendezvény tapasztalatait, és annak ismeretében vesznek majd részt a következő online állásbörzén.

*– Ezek szerint a rendezvényt nemcsak egy alkalomra tervezik. Milyen gyakorisággal szerveznek a jövőben hasonló állásbörzét?*

– Az állásbörzék igazi nagy idenye a tavasz, úgy gondoljuk, hogy akkorra érik be igazán az ötlet, és addig még sok fejlesztést tervezünk. Ez az első, mondhatjuk, kísérleti rendezvény, amelyet terveink szerint egy újabb követ majd tavasszal, amikor már komolyabb tapasztalat birtokában tudjuk kiszorgálni a kiállítókat és a virtuális standokon körbenéző pályázókat. Meggyőződésünk, hogy az online állásbörze a munkaerő-kiválasztás hatékony eszközévé fog válni. Hosszú távon el tudjuk képzelni, hogy negyedéves rendszerességgel folyamatossá tegyük a rendezvényt.

*– Végül mindazok számára, akik kíváncsiak a kezdeményezésre, kérem, mondja el, hol és mikor próbálható ki az első magyarországi virtuális állásbörze.*

– A [www.karrierpiac.hu](http://www.karrierpiac.hu) domain-név alatt érhető el az online állásbörze, a honlap egyelőre csak a meghirdetett két hét folyamán, tehát 2000. október 16-ától 30-áig várja az érdeklődőket.

Állásajánlatok az INTERNETEN

[www.job4smarts.com](http://www.job4smarts.com)

minden szakmában,  
minden képzettségi szinten.

## Számítógépsakk-programok 2000 (VI.)

## Emberközeli gépi sakk

LINDNER LÁSZLÓ

38. számunkban kaptak olvasóink tájékoztatást a Londonban tartott 17. mikroszámítógép-sakkvilágbajnokság megrendezésének problémáiról, a nagy torna eredményéről, s ismertem a két első helyezett, Shredder és Fritz döntetlenül végződött szép küzdelmét. A vb eseményeire, játszmáira azért is érdemes visszatérni, mert ezek olyan kérdésekre adtak feleletet, amelyek a sakkközvéleményt napjainkban igen élénken foglalkoztatják. Az egyetemes sakkozás előnyére, avagy netán hátrányára van-e a gépek részvétele a sakkversenyzésben? – vetettük fel múlt számunkban is a kérdést.

A szakszerű válasz érdekében először az emberi gondolkodás és a gépi számítás közötti alapvető különbözőségekre kell utalni. A sakkprogram, amikor a játszma három fázisában, a megnyitásban, a közép- és a végjátékban a lépéseiről dönt, nem egyformán jár el. A megnyitásban a minél több, előre betáplált változat közül válogat, az előkészített jó változatok minél nagyobb számának van döntő szerepe a kezdőlépések megválasztásában. A középjátékban a lehetőségek tengerében kialakuló állásokat értékeli (pontozza), és ezek matematikai sorrendje alapján dönt. Eredményes vezetéséhez egyre többféle és bonyolultabb sakkozási alapelvekre kell a gépet „megtanítani”. A végjátékban a bábok számának csökkenése folytán kevesebb változatot, de azokat sokszor igen nagy mélységben kell a programnak elemeznie, hogy a lehetséges hadállások értéksorrendjét megállapítsa. A számítógépes sakk korai szakaszában ez állította a programot a legnehezebb feladatok elé, mert a számítások nagyobb mélységével időigényük exponenciálisan nőtt.

Mindezekkel szemben az ember a parti minden szakaszában egyformán a saját intuíciójára, számításaira, tapasztalataira támaszkodik. A sakkozásban akkor közeledik leginkább a tökéleteshez, ha egyforma erővel, tudással teszi magáévá a játszma mindhárom fázisának fortélyait.

Annak, hogy a számítógépes sakkal való birkózás valóban használhasson az emberi sakkozásnak, előfeltétele, hogy hasonlóan hozzá. Céljuk azonos, az ellenfél királyának kell mattot adni, ember és gép ehhez vezető útja és felhasznált eszközei is csak napjainkban közelítenek mindjobban egymáshoz. Eszközeik – az embernek az ész, a gépnek a technika, ámbár ez utóbbit is ember alkotta – soha nem lesznek teljesen azonosak, az utat azonban, amelyeken járnak, a fejlődés menetével erős konvergenciát tanúsítanak.

Részletezve: az ember és a gép egyformán bővíti megnyitási könyvtárát. A középjátékban a programozó egyre finomítja algoritmusait, mind aprólékosabban igyekszik olyan típusú sakkozói elveket a program funkciói közé sorolni, amelyek egy erős emberi sakkozói logikáját, gondolkodását szimulálják. Olyan pozíciók eléréséhez is segítséget nyújt, amelyeknek célja nem a közvetlen nyereség, a döntő anyagi előny szerzése vagy a matt-támadás, hanem „csupán” aktívabb, rugalmasabb állás, esetleg távolabbi

stratégiai cél elérése. Ezek már emberi fogalmak! Nézetem szerint azonban a „legforradalmibb” változás, az emberi gondolkodás modelljéhez való közelítés a végjátékban zajlik, ahol a legnagyobb (vagy a különbözősége) a rendkívül időigényes, mély számítást igénylő, de hasonló jellegű végjátékok típusaira vonatkozó elveket – gyalogvégjáték-oppozíció, játékmód ellenkező színű futókkal, bástyavégjátékok vezetése stb. – a programozók egyre több esetben a megnyitásokéhoz hasonló adatbázisok felépítésével, sőt konkrét hadállások betáplálásával egészítik ki és tökéletesítik, így lép-

## Insomniac – Shredder [B97]

17. mikroszámítógép-világbajnokság, 2000. 08. 15.

## Szicíliai védelem

1.e4 e5 2.♘f3 d6 3.d4 exd4 4.♘xd4 ♘f6 5.♗c3 a6 6.♗g5 [6.Fe3 után Hg4 7.Fg5 h6 8.Fh4 g5 9.Fg3 Fg7 történt többek között egy Anand-Kasparov partiban, és világos a végjátékban, az 54. lépésben győzött.] 6...e6 7.f4 ♗b6 8.♗b3 ♗e7 9.♗f3 [Ez a helyzet Vf3 helyett 9.Fc2 h6 10.Fxf6 Fxf6 11.Vd3 Hd7 12.0-0-0 Fe7 után egy Ol-Novikov partiban a 31. lépésben, illetve 9.Ve2 h6 10.Fxf6 Fxf6 11.0-0-0 Vc7 12.h4 után egy Kuprejcsik-Novikov partiban a 38. lépésben egyaránt világos győzelmét hozta.] 9...♗c7 10.0-0-0 [Az azonnali hosszú sánc helyett 10.Bd1 0-0 11.Fe2 Hc6 12.0-0 Hb4 13.Bd2 h6 14.Fh4 d5 15.exd5 Hbx5 után a gép saját elemzése szerint ugyancsak világos áll előnyösebben.] 10...♗bd7 11.♗d3 [E helyett 11.Fe2 0-0 12.Bhe1 Be8 13.Vd3 b5 14.Ff3 Fb7 15.Vd4 Vc4 16.f5 exf5 17.exf5 Fxf3 18.Vxd4 Hxd4 után világosnak jobb végjátéka van esélye – szintén a gép elemzése szerint.] 11...b5 12.♗he1 h4 [12...♗b7 13.a3 h6 14.♗h3 0-0-0 15.♗xf6 ♗xf6 16.♗d5 ♗xd5 17.exd5 ♗xd5 18.♗xb5! ♗b7 19.♗f1 ♗b8 20.♗d4 ♗c8 21.♗d3d5 22.♗d2 ♗b6 23.a5 ♗c7 24.♗a4 ♗hc8 25.♗d3 ♗a8 26.♗b1 ♗a7 27.f5! után a 40. lépésben világos szép győzelmet aratott. (Van der Wiel, J. – Portisch, L., Rotterdam, 1989)] 13.♗e2 ♗b7 14.♗b1 [14.Hg3 h6 15.Fxf6 Hxf6 16.Kb1 0-0 17.f5 Bac8 18.Vf4 Bfe8 19.Hd4 exf5 20.Hgx5 a gépi elemzés szerint egyenlő álláshoz vezet.] 14...♗c8! [Shredder ezt újításnak jelzi. Közöl egy alternatív folytatást: 14...0-0 15.♗h3 e5 16.♗g3 ♗fe8 17.♗f5 ♗f8 18.fxe5 dxe5 19.♗h4 a5 20.♗e3 ♗e6 21.♗g3 ♗h8 22.♗d2 ♗a6 23.♗c3 ♗xd3 24.exd3 ♗c8 25.♗de4 a4 26.♗h3 h6 27.♗f1 ♗h7 28.♗d5 ♗c6 29.♗d3 ♗g8 30.♗h3 ♗h6 31.♗xf6+ ♗xf6 32.♗xh6 ♗xe4 33.♗c3, és döntetlen, amint az Zauner és Doerfler között történt egy 1998. évi partiban, vagy 14...♗e5 15.♗xc5 dxc5 16.♗xf6 ♗xf6 17.♗c4 0-0 18.g4 g5 19.♗c3 ♗ad8 20.fxg5 ♗g7 21.♗g3 ♗e5 22.♗g2 ♗xd1+ 23.♗xd1 ♗d8 24.♗f1 ♗xh2 25.♗f3 ♗e5 26.♗c1 ♗g7 27.♗b3 ♗e7 28.♗d3 ♗xg5 29.e5, ami Stolz győzel-

ve a legnagyobbat az emberi gondolkodás-hoz történő közeledésben.

Régóta ismeretes az ún. Turing-teszt, amely abból áll, hogy az ember egy nem látott történésről annak jellegzetességei alapján megállapítja, ember vagy gép idézte-e elő. Például egy sakkjátszmról, hogy ember vagy gép vezette-e a világot, illetve a sötét

bábokat. A programozásban végbemenő fejlődésnek köszönhetően ezen a területen a Turing-teszt egyre keményebb dió. Takarják le olvasóink a következő parti fölött a világot, illetve a sötét bábok vezetőjének nevét, majd állapítsák meg, hogy az egyik vagy mindkét fél ember volt-e, avagy gép. Nem lesz könnyű feladat...



Stefan Meyer-Kahlen, a világbajnok Shredder programozója és Ossi Weiner, a Millenium 2000 ügyvezetője

mére vezetett világgal a 40. lépésben Petroszjan ellen 1993-ban.] 15.♗g3 0-0 16.♗e2 ♗f8



[A bemutatott alternatív partik és változatok csak izelítőt nyújtanak Shredder kiváló megnyitási felkészültségéből, amit könyvtárának számos további elágazása is jelez. Most a szicíliai védelemre igen jellemző, háromesélyes „versenyfutás” kezdődik, amelyben a világbajnok program megmutatja készségeinek taktikai oldalát.] 17.♗h5 a5 18.♗d4 a4 19.♗xf6+ [19.♗b5 ♗c5 20.♗xf6 ♗xf6 21.♗xf6+ gxf6 Shredder szerint egyenlő.] 19...♗xf6 [Jobb, mint 19...♗xf6 20.♗b5 ♗c5 21.e5 dxe5 22.fxe5, ami a gép értékelése szerint még mindig háromesélyes.] 20.♗b5 ♗b6 21.♗xd6



[Kétélű átmeneti tisztáldozat, amely az amatőr program bátorságát mutatja nagy erejű ellenfelel szemben. Szavaim szánt szándékkal utalnak az „emberközeli” játékra...] 21...♗d6 22.e5 ♗c5 23.exf6 g6 [Elsősorban az f5 előretörését akadályozza – kommentál Shredder. További megállapítása: 23...♗f6 24.♗xf6 gxf6 25.♗g4+ ♗f8 26.♗xh7 csak döntetlenre elég.] 24.♗e4 ♗xe4 [Cseréli a c2-t védő egyik tisztet. Vajon sikerül-e ezen a ponton betörnie? – teszi fel önmagának a koltói kérdést Shredder.] 25.♗xe4 a3 26.♗d2 axb2 [26...♗f8 27.♗xd8 ♗xd8 28.♗f3 után még mindig egyenlőnek ítéli az állást.] 27.♗d4 [Cszerejántar, amely elől Shredder – támadási esélyt látva – kitér. Vezércsere esetén nyílt a küzdelem.] 27...♗a5 28.♗xb2 ♗c5 29.♗xd8+ ♗xd8 30.f5 [Világos megkísérléssel visszanyerni az elvesztett terepet. Shredder szerint jobb volt 30.♗e5, de 30...♗a4 31.f5 ♗c3+ 32.♗b2 cxf5 után – saját értékelése szerint – szintén 6 áll jobban.] 30...exf5 31.♗f4 ♗e4 32.♗xb4 ♗xf6 [32...♗c3+!? Shredder ezt az állást egyenlő értékűnek ítéli a következő további folytatással: 33.♗b2 ♗d5 szintén az 6 előnyével.] 33.g3! [Jobb 33.♗b2 ♗d8 34.a3.] 33...g5 [Erősödik sötét támadása.] 34.♗c3 ♗c3+ 35.♗a1 [35.♗b2 ♗e5 36.♗d4 ♗xe1 37.♗xc3 ♗e3 is nyerő állás sötétnek.] 35...♗e5 36.♗f2 ♗d5 [Penyegtet Vxa2#!] 37.♗b2 ♗a8 38.a3 ♗d6 [Most Bxa3+-kal kezdődő matt fenyeget, ez elől már csak anyagi veszteség vállalásával lehet kitérni.] 39.♗xc3 ♗xa3+ 40.♗b2 ♗xc3 41. Kxc3 [A vezérnek a bástya-futóval szemben nyerne kell.] f4 42.♗d4 ♗c6+ 43.♗d2 fxg3 44.hxg3 f5 45.♗e3 h5 [A győzelemhez a királysámi gyalogtöbblet is szükség van!] 46.♗d3 h4 47.gxh4 gxh4 48.♗e5 ♗d5+ 49.♗c3 ♗f7 50.♗e2 f4! [A históriának vége – írja ki Shredder. A gyalog nem üthető. Fxf4-re Vf3+ lenyeri az egyik tisztet.] 51.♗d4 h3 52.♗f2 ♗h1 53.♗b2 h2 54.♗b6♗c6 55.♗xh2 ♗xb6+ 56.♗c3 f3 57.♗h3, és világos egyben feladta. 0-1



INTERNET HUNGARY 2000

**E-BUSINESS: ÚJ MÉDIA - ÚJ GAZDASÁG**

INTERNET FELHASZNÁLÓI KONFERENCIA

2000. OKTÓBER 24-25.

CLUB TIHANY SZÁLLODA- ÉS KONFERENCIA KÖZPONT

A TANÁCSKOZÁS - AZ ELŐADÁSOK, FÓRUMOK, SZAKMAI BESZÉLGETÉSEK - TÉMAVÁLASZTÉKA:

Online marketing és honlapépítés – Reklám és szponzoráció a neten – A hazai internet-fejlődés irányai – Az inkubátor: az ötlettől a nagy üzletig – Elektronikus kereskedelem: a valós üzlet (magyar esettanulmányok) – Banki szolgáltatások a neten – Linkeljünk bátran? Internet-biztonság – Horizontális és vertikális portálok

Konvergencia a gyakorlatban – Online média-műfajok – A szabad szólás határai, etikai kérdések – Szerzői jogok a világhálón – Tartalomszolgáltatás és újságírás – Politikai kommunikáció a neten

ÉRDEKLŐDNI, JELENTKEZNI A KÖVETKEZŐ CÍMEKEN LEHET:

INTERNET HUNGARY KONFERENCIA IRODA

TEL./FAX: 214-1293

E-MAIL: Media@mediahungaria.hu

POSTACÍM: 1537 Budapest Pf. 453/441

Weboldal: [www.mediahungaria.hu](http://www.mediahungaria.hu)

**index**  
www.index.hu

KÖSZÖNET TÁMOGATÓINKNAK:



E - GROUP  
THE NEW BUSINESS COMPANY

**Net World**  
AZ INTERNET  
NEKÜNK DOLGOZIK 2000

ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM

BIZTONSÁGTECHNIKA

MOBILKOMMUNIKÁCIÓ

HÁTTÉRTÁMOGATÁSOK

SZAKMAI KONFERENCIA

BEFEKTETŐI FÓRUM

# Informatikai szakkiállítás és konferencia

2000. NOVEMBER 14-16.

BUDAPEST KONGRESSZUSI KÖZPONT

[www.networld2000.hu](http://www.networld2000.hu)

További információ: Tel: 470-0530 · e-mail: Bela.Balog@expont.hu, Greta.Hajdu@expont.hu

**PANNON**  
Az élvonal.

**GSM**



**index**

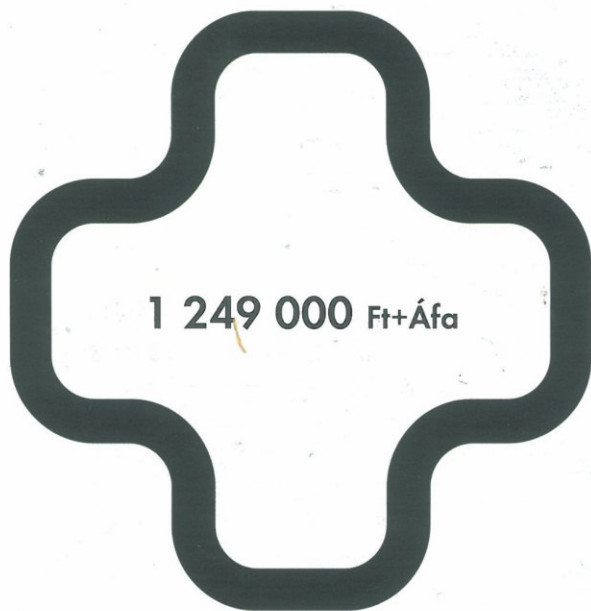
**HIS**

Your Partner for  
IT Security

**PRIM**  
ONLINE

Szervező és kivitelező:  
**EX PONT**  
KIALLÍTÁS  
TERVEZÉS  
KIVITELÉS

Designed by:  
**alchimedia**  
STUDIO



1 249 000 Ft+Áfa

## Egyedülálló kedvezmények egy egyedülálló szerverhez.\*

hp netserver lc2000 workgroup server

Modell D8521A: Intel® Pentium® III processor 600 MHz / duál bővíthetőség / 256 MB SDRAM (4 GB-ig bővíthető) / 3 x 9 GB Ultra2 SCSI forrócsérés merevlemez, 6-ig bővíthető, összesen 144 GB maximális belső tárolókapacitás / lemeztömb vezérlő / 10/100TX PCI hálózati kártya / 6 db PCI csatlakozás / Integrált HP Remote Assistant kártya / forrócsérés táp; redundáns, forrócsérés ventilátorok / Microsoft Windows 2000 Server OEM operációs rendszer / Ajánlott végfelhasználói ár 1 249 000 Ft+ÁFA



\*Most fantasztikus áron veheti meg a hp lc2000 netservert és a Microsoft Windows2000 Server szoftvert! Szeptember 1. és október 31. között a szerverhez a Windows2000 ügyfél hozzáférési licenceket 33% kedvezménnyel vásárolhatja meg.



(1) 382-11-11 | [www.hp.hu/lc2000](http://www.hp.hu/lc2000)

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