

Ehhez a modellhez meg kell becsülnünk a szoftverhibák számát, valamint annak a valószínűségét, hogy egy szoftverhiba adott idő alatt meghibásodásra vezet. Mindkettő a modul jellegének és fejlesztési szintjének függvénye, és vásárolt szoftver esetén nem biztos, hogy rendelkezésünkre áll. Kérhetjük a szoftverfejlesztőtől a fejlesztési problémákról szóló jelentést, de nem biztos, hogy megkapjuk, az is lehet, hogy irreálisan optimista jelentést kapunk.

A tesztelés és a betanulás drága ugyan, de csökkenti a hibás működés kockázatát. Egyrészt a tesztelés és betanulás költségei, másrészt a hibás működés költségei között igyekeznünk kell megtalálni az optimumot.

Következtetések

A vásárolt szoftvertermékek egyre terjedő használata speciális kockázatot eredményez, amely abból ered, hogy a meglévő szoftvert hozzá kell igazítani az új környezethez, és be kell építeni abba. A szoftver

meghibásodási kockázatának megismerése iránymutató lehet a szoftver beszerzésében és telepítésében.

Míg a szoftvervásárlás hagyományos szemléletmódja a rendszer képességeire és korlátaira koncentrált, addig a kockázatelemzés feltárja, mivel járulhat hozzá a vásárolt szoftver a befogadó rendszer kockázataihoz. Ezzel egyrészt többletet ad a hagyományos kiválasztási eljáráshoz, másrészt felhívja a figyelmet a rendszer későbbi működési problémáira és kockázati forrásaira. A működési kockázatok explicit elemzése a kockázatelemzés legfontosabb eleme.

A modulonkénti kockázatelemzés irányt szabhat a telepítési munkának, azokra a részekre fókuszálva a figyelmet, amelyek a legnagyobb kockázatot hozzák. Segít eldönteni, mennyi erőt kell fordítani a tesztelésre és a betanulásra.

/SHERER, S. A.: Purchasing software systems. Managing the risc. = Information & Management, 24. köt. 5. sz. 1993. p. 257-266./

(Válasz György)

CD-ROM vendorok az online piacon

Nemrégiben a *Dataware* új szoftverrel és ehhez kapcsolódó szolgáltatásokkal jelentkezett a piacon. A szoftver az Interneten publikált anyagokhoz BRS/SEARCH, Gopher és Mosaic lehetőségeket kínál. A *Dataware* törekvése, hogy minél változatosabb szolgáltatásokat nyújtson felhasználóinak, nem egyedüli. Hasonló szándékot jelez, hogy a CD Plus megvette a BRS Online-t, illetve a SilverPlatternek a CARL Systemmel való megállapodása is. A SilverPlatter törekvéseiről *Christopher MacPhail* beszélt az 1994. május közepén Londonban megrendezett *Internet World & Document Delivery World International* elnevezésű konferencián.

MacPhail elmondta, hogy a SilverPlatter 9 évvel ezelőtti megalakulása óta 1 Mbájt adat telefonvonalakon történő továbbításának költsége – a gyorsabb modemeknek és az egyre olcsóbb vonalaknak köszönhetően – 1/15-ödére csökkent. 1992 végén, „amikor az Internet kereskedelmi használata lehetővé vált”, a távoli kapcsolódások gazdaságossága 20-szorosára nőtt. A 300-szoros fejlődés stratégiájuk átgondolásának szükségességét vetette fel a vállalatnál. Mára a SilverPlatter évi 40–60%-os fejlődést ért el azzal, hogy megelőzte a vevőit: érdemesebb az egész adatbázist helyileg használni, s meg lehet feledkezni a modemekről és telefonvonalakról.

A SilverPlatter egyik legradikálisabb alkalmazása a hálózaton keresztüli, térítéses szolgáltatások bevezetése volt. Ennek kulcsa egy *SPIRS* nevű visszakereső szoftver, melynek fejlesztés alatt álló kliens-szerver verziója – az Internethez hasonlóan – a TCP/IP protokollt használja arra, hogy két fél kommunikálni tudjon egymással. (A *SPIRS* Internet-verziója az első tesztelések fázisában van, ehhez 7, díjmentesen kereshető adatbázist helyeztek el egy bostoni szerveren. Még ez évben elkészül a szoftver DOS-, Windows- és Macintosh-változata is.)

A cél által használt anonim ftp és a WWW lehetőséget kínál arra, hogy folyamatosan tájékoztathassák ügyfeleiket, s ezzel kutatási, postai és nyomtatási költséget is megtakarítanak. Saját belső cc:mail e-mail rendszerüket is hozzákapcsolták az Internethez. Ez biztosítja számukra a vevőkkel való levelezés egyszerű módját, azonnali hozzáférést a disztribútorok listájához, belső jelentésekhez, bármiféle emberi beavatkozás nélkül.

A SilverPlatter mellett még két cég kért szót a konferencián. A Springer Verlagtól *Amoud de Kemp* a cég már ismert projektjeit mutatta be, hozzátéve, hogy a Springer számos elektronikus újság kibocsátását is tervezi.

A másik felszólaló *Mary McCall* volt a Dow Jones képviselőjében. A cég az Internetet egyedülállóan globális, megbízható, nyilvános kommu-

nikációs hálózatként kezelte eddig. Nyár elejétől kezdve azonban a Dow Vision is elérhető az Interneten, s ezzel a Dow Jones azon elsők egyike, amelyek a WAIS szerveret kereskedelmi, profitorientált környezetben használják. Az információ egy része díjmentesen megjeleníthető, további hozzáférésekért azonban más hálózatokhoz hasonlóan fizetni kell. Számos kliens szoftvercsomag teszi rugalmassá a navigációt és a kezelést, elérési pontokkal, menüvel és párbeszédpannelokkal. McCall bár elismerte az Internet csábító voltát,

hangsúlyozta, hogy a Dow nem értékeli túl sem ennek, sem más közvetítő mechanizmusnak a jelentőségét. Arra gondoljunk, hogy „a médium nem az üzenet. Az üzenet maga az üzenet.”

Proceedings of the Second Annual Conference: Internet World & Document Delivery World International. Mecklermedia. ISBN 088 736 975-8.

/HYAMS, P.: CD-ROM vendors turn online. = Monitor, 160. sz. 1994. jún. p. 11–12./

(Koreny Ágnes)

CD-ROM kontra online: egy információbróker kilátásai

Az online és a CD-ROM elektronikus adatbázisok óriási hatással vannak az üzleti élet információs keresletére és kínálatára is. Ezen az információs piacon a speciális információk iránti igényt felmerülése után rövid idő alatt kell kielégíteni. Az online és a CD-ROM szolgáltatások igen alkalmasak e kereslet kielégítésére.

Az online módszer legfőbb előnye, hogy nagy mennyiségű információ elérését teszi lehetővé, amely az üzleti szférától a tudományos és műszaki szakterületeken át a jogi kérdésekig sokféle területet fed le. Az online adatbázisok szakkönyvtári információhalmazt juttatnak el közvetlenül a munkahelyekre. Az adatok célirányú, de rugalmas kereséssel könnyen visszakereshetők, így a bibliográfiai adatok, a cikkek kivonatai, vagy akár teljes szövegük is megjeleníthető.

A hátrányok között a legsúlyosabb a költségigényesség, ami különösen az üzleti világ számára készült adatbázisokra jellemző. Egy másik negatívum, hogy olyan kereső szakembereket igényelnek, akik közvetítő láncszemként működnek a végfelhasználóhoz, jól képzettek, és gyakorlottak az adatbázisok használatában. Az adatbázis-készítők ezeket a nehézségeket az ingyenes felhasználói tanfolyamok szervezése mellett új, különböző nehézségű szoftvertermékek kínálatával próbálják enyhíteni.

A magas árral és a képzett keresők szükségességével függ össze az online rendszerek harmadik hátránya. A kérdező annak tudatában használja az adatbázist, hogy ügyfelének vagy vállalatának minden egyes perc keresési idő igen sokba kerül. Ez a tudat egyfajta belső nyomással nehezíti rá, hogy igyekezzon minél pontosabban, gyorsabban megtalálni a keresett információt, ami csökkentheti a keresés hatékonyságát. A feszültséget az adatbázisokban és parancsnyelvében jártas kereső személyek képzésével és a közvetlen keresés előtti precíz felkészüléssel lehet csökkenteni.

További negatívum, hogy az egyes hostok (szolgáltatóközpontok) általában eltérő parancsnyelvet használnak. Ha a különböző hostok azonos parancsnyelvel lennének kérdezhetőek, akkor ez nagymértékben megkönnyítené az adatbázisok használatának munkáját. Végül megemlíthetjük még azt a hátrányt is, hogy az egyes keresések idő- és így költségigényét előzetesen nehezen becsülhetjük fel.

A másik elektronikus információs médium, a CD-ROM legnagyobb előnye felhasználóbarát volta. A CD-ROM adatbázisok is nagy mennyiségű és speciális információ közvetlen munkahelyi elérését teszik lehetővé. Az adatbázisok kevés kérdezői gyakorlattal is jól használhatók, keresésük rugalmas, könnyen elsajátítható. Mindaz a feszültség, ami az online keresésnél az idő- és költségigényezéssel fakad, itt megszűnik, az egyedüli hatás a kereső saját idejének költségessége.

A CD-ROM adatbázisok használatában jelentős előny, hogy hálózatba szervezhetőek, így ugyanabban az adatbázisban egyidejűleg több felhasználó is folytathat keresést. Igaz ugyan, hogy ebben az esetben a CD-ROM termék előfizetése drágább.

Ennél nagyobb hátrány, hogy a CD-ROM adatbázisok használata saját technikai környezet kiépítését igényli, ami elsősorban kisebb cégek számára lehet korlátozó tényező. Ezért azt mondhatjuk, hogy a CD-ROM technika akkor olcsóbb az online technikánál, ha nagy volumenű kereséseket folytatunk rajta, vagyis az adott vállalatnál nagy mennyiségű, hosszú keresési idejű és gyakori információigény merül fel.

A legnagyobb különbség az online és a CD-ROM elérési adatbázisok között a szakterület lefedettségében rejlik. Akármilyen széles és speciális témákban is jelennek meg ma már a CD-ROM adatbázisok, az online szolgáltatások mind a forrásokat, mind a kronológiai mélységet tekintve sokkal szélesebb területet ölelnek fel.