



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XV. ÉVFOLYAM 30. SZÁM 2000. JÚLIUS 25. ÁRA: 230 FORINT

Vonzások és választások

Szenátusi „meghallgatás”

Belevetette magát az internetről letöltött zenék ellentmondásos világába az amerikai szenátus jogi bizottsága: a honatyák zenészeket és webhelyek üzemeltetőit hallgatták meg. A szenátorok általánosságban kifejezték aggodalmukat a szerzői jogok megsértése miatt, ugyanakkor hajlottak arra, hogy a kérdés elrendezését a piacra és a bíróságokra bizzák, azaz nem akarnak kímoldottan ezzel foglalkozó törvényeket hozni. A meghallgatottak között volt Lars Ulrich, a Metallica rockegyüttes alapító tagja, Hank Berry, a Napster és Michael Robertson, az MP3.com vezérigazgatója. Ulrich azt kérte, hogy jogszabályokkal védjék a letöltéstől a szerzői jog hatálya alatt álló zenéket; a Napster-féle letöltési lehetőségeket egyszerűen lopásnak nevezte. Robertson azért kérte a törvényhozók beavatkozását, hogy tisztázzák: mit tehet jöhözmen a felhasználó azzal a zenével, amit már megvásárolt; egyes értelmezések szerint csak a pénztért való terjesztés ütközik jogi akadályba, ingyen meg lehet osztani az állományokat a barátokkal. Védelmébe vette cégének Beam-it szoftverét is: a felhasználónak saját CD-jét kell betennie gépébe, az MP3.com rákérdez, hogy tényleg az övé-e a kérdéses CD, és ha igen, bejelentkezhetnek a My.MP3.com címre, és a későbbiekben a cég saját katalógusából bármikor, bárhol elérhetik az adott CD zenéi anyagát. Az MP3.com védekezése szerint az kizárólag a felhasználó által már birtokolt zenéket teszi elérhetővé, és hogy jogilag rendben van, azt az is bizonyítja, hogy több kiadóval már sikerült meg egyezni. (IDGNS, Washington)

A Bullé az adatlap-feldolgozás

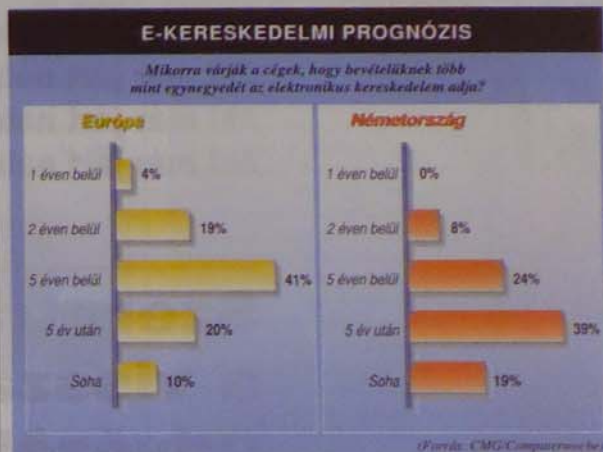
Július 19-én közzétették, hogy milyen eredménnyel végződött a KSH által kiírt pályázat a 2001. évi népszámlálás adatlapjainak OCR-es technológiával való feldolgozására. Az utolsó fordulóba bejutott négy pályázó közül a Bull Magyarország nyert, a maga 1,4 milliárd forintos vállalási díját kérő ajánlatával. A kiírás szerinti 15 millió lap feldolgozására – előreláthatólag az Állami Nyomdán belül – önálló csoport alakul, s rövidesen megkezdni a feladatra való felkészülést. A feldolgozásnak 2001 októberére kell befejeződnie. (Munkatársunktól)

Várakozáson felüli sebességgel bővül Japánban a vállalatok és végfelhasználók közötti (B2C) elektronikus kereskedelem piaca – állítja az Electronic Commerce Promotion of Japan (<http://www.ecom.or.jp>) és az Andersen Consulting (<http://www.ac.com>) nemrégiben megjelent közös tanulmánya.

A két szervezet széles körű felmérést végzett, s ennek adatai azt mutatják, hogy az elmúlt évben a szigetország B2C típusú elektronikus kereskedelmének forgalma elérte a 336 milliárd jent (hozzávetőleg 3,2 milliárd dollárt). Ez az érték 420 (!) százalékos növekedést jelent az 1998-as 64,5 milliárd jenthez képest, s a chicagói piacutató intézet szerint elsősorban a rendkívüli mértékben megnövekedett online ingatlan- és gépkocsiautóadásoknak köszönhető. (Ha nem vennék figyelembe az ingatlanértékesítést, akkor a forgalom 248 milliárd jentre, a bevételek növekedése pedig 280 százalékra módosulna.)

Igen kelendőek a személyi számítógépek és a különféle perifériák is. A pénzügyi szolgáltatások, az élelmiszerek és a szolgáltatások értékesítéséből ugyancsak tekintélyes bevételek folynak be.

Azt jóslják a felmérés készítői, hogy 2003-ban 4,4 billió, 2004-ben



pedig 6,7 billió jent értékű áru forgom majd a japán internetboltokban. Négy éven belül az autótértékesítés, az utazással kapcsolatos szolgáltatások, illetve az ingatlanadatok egyenként 1-1 billió jenes bevételt fognak termelni.

A látványos növekedés ellenére 2004-ben az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások a háztartási fogyasztásnak mindössze 2 százalékát teszik majd ki a távol-keleti országban – vetítik előre az Andersen

és az Electronic Commerce Promotion Council of Japan elemzői.

Egy másik Andersen-tanulmány szerint az elektronikus kereskede-

lem jóval kevesebb rizikófaktorral szembesíti a vásárlókat, mint a hagyományos eladási formák.

Ajit Kambil, a Mamilában működő Andersen Consulting Institute for Strategic Change munkatársa többek között a jellemző banki viselkedési mintákat vizsgálta tanulmányában. Kambil szerint a pénzügyi szolgáltatások értékesítésekor számos olyan helyzet merül fel, amely egyenesen megalázó lehet az ügyfél számára. Ugyanakkor az internetes jelzőlogkölsön-ügyintézés és hitel-elbírálás – a környezet természetéből adódóan – jóval diszkrétebb és kiméletesebb.

Még egy fontos jellemző, amely kiemelésre érdemes: az interneten megjelenő multimédiás megoldások színvonalának emelkedésével párhuzamosan egyre pontosabb, egyre valóságosabb kép közvetítésére nyílik mód valamennyi, eladásra felkínált árurol. (IDGNS, Tokió/Computerworld Philippines)

Regionális vezetés Magyarországról

A Compaq európai vezetése Beck Györgyöt, a Compaq Magyarország vezérigazgatóját bízta meg a négy országot – Csehországot, Lengyelországot, Szlovákiát és Magyarországot – magában foglaló közép-európai régió vezetésével. Beck György új megbízatása mellett továbbra is ellátja a magyar leányvállalat vezérigazgatói teendőit. Feladatai közé azzal bővül, hogy az említett négy Compaq-leányvállalatot is ő irányítja, koordinálja a cégek erőforrásait, fejlesztéseit és piaci munkáját.

A négy ország 6,5 milliárd dollár nagyságú informatikai piacából a compaqos forgalom meghaladja az 500 millió dollárt. Ezt a bevételt közel ezer compaqos munkatárssal és több tízezer fős, a Compaq-leányvállalatokhoz csatlakozó partneri gárdával érték el.

Beck György elmondta: egyik legfontosabb céljának azt tekinti, hogy a térség többi országában is elérjék a Compaq-leányvállalatok a Compaq magyarországi piaci részesedését, vagyis 11 százalékot. A régió másik három országában a Compaq piaci részesedése 6-10 százalék között mozog, a szlovákok állnak a legjobban, a lengyelek feljövőkben vannak, s a cseheknek van a legtöbb fejlődni valójuk. Az elmúlt öt esztendőben ezt a regionális igazgatói posztot hatan töltötték be, így Beck György többek között

Matti Virtanen és Paul Harvey örököbe lép. Mint elmondta, elődeinek tevékenységéből sokat tanult, s biztató jellek tekintni, hogy a Compaq most választott először régióbéli embert ennek a posztnak a betöltésére.



Beck György

Ugyancsak kuriózumnak számít, hogy helyi igazgatói pozícióját megtartva veszi át a régió irányítását. A vezérigazgató egyébként a hazai compaqos csapatot elég érettnek tartja ahhoz, hogy ne kelljen maga helyett dedikált helyettes kineveznie, mert a hazai vezetőség tagjai eddig is képesek voltak önállóan dönteni.

Sz. A.

Nem lesz WorldCom-Sprint üzlet

Végleg meghajolt a kormányzat ellenállása előt a WorldCom és a Sprint: a két távközlési óriás feladta egyesülési terveit. A 120 milliárd dollár értékűre becsült üzlet sikeres lezárását gyakorlatilag lehetetlenné tette az Egyesült Államok kormányzatának nemrégiben indított pere és az európai versenyhatóságok hasonlóan ellenséges hozzáállása. A kiadott közlemény szerint az Igazságügyi Minisztérium által követelt feltételek „semmissé tették volna azokat az előnyöket, amit a fúziótól reméltek” a vállalatok. A minisztérium elleni jogi hadakozás pedig nem szolgálna a részvényesek, az ügyfelek és az alkalmazottak érdekeit. A Sprint elnöke-vezérigazgatója, William T. Esrey külön közleményben nyilvánította ki, hogy a minisztérium állításával ellentétben az egyesülés nem akadályozná a versenyt a távközlési és a szélessávú internetes szolgáltatások piacán. „Nem jelent reális alternatívát” az sem, hogy bíróságon próbálják kiharcolni az igazukat a kormányzat ellenében. A minisztérium

csak januárban állt volna készen a per megkezdésére, és ha ezen nyer is a két cég, még akkor is meg kellett volna szerezni az FCC és az európai hatóságok jóváhagyását. Hasonló véleménynek adott hangot Bernard Ebbers, a WorldCom vezérigazgatója is; a kormány ellenállása „végső soron árt a fejlesztésnek és az előfizetők választási szabadságának”, mondta.

A vetélytársak és az elemzők általában megkönnyebbüléssel vették tudomásul az üzlet meghiúsulásáról szóló híreket. Többben vélték úgy, hogy a fúzióval egy, az AT&T-hez hasonló behemót jött volna létre. Mostantól viszont megint mindkét cég jövője nyitott kérdés; abban általában egyetértés van, hogy a Sprintnek újabb kérője akad. Emlegetik a Deutsche Telekomot, a France Telecomot és a japán NTT DoCoMo-t is; ezek ellen viszont az amerikai Szövetségi Kereskedelmi Bizottságnak (FTC) lehet kifogása, ugyanis mindegyikben van állami tulajdonrésze az adott ország kormányzatának. (IDGNS, Framingham)



9 770587 151006

COMPUTERWORLD

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

További híreink

GartnerGroup

Eseménynaptár

Előzetes

Észrevétel

Hírlevél

English
articles

Aki már járt nálunk, tudja, hogy mit talált.
Aki már járt nálunk, tudja, hogy van keresnivalója.
Aki már járt nálunk, tudja, hogy jól járt.
Aki már járt nálunk, rendszeresen visszatér.

Szeretnénk Önt a visszatérők között üdvözölni!

Kiknek ajánljuk hetilapunk napi frissítésű online kiadását?

- Elmélyülőknek, trendkutatóknak • **jelszó nélküli archívumok**
- Piacérzékenyeknek • **GartnerGroup**
- Kényelmeseknek • **Ingyenes hírlevél - naponta vagy hetente**
- Pénzembereknek • **Informatikai tőzsdefigyelő**
- Vásárlóknak • **eBolt**
- Mindenkinek • **Friss hírek az információtechnológia világából**

Hetilap – mindennap: vigye híreinket!

www.szamitastechnika.hu

TARTALOM

PIAC

- Középpontban a forráshelyezés – Origin (Schopp Attila) 4. oldal
- Wintel alapú nagy gép – Unisys (Csórián Sándor) 5. oldal
- Búcsú egy raklapnyi papírtól – HP-Triad (Sziebig Andrea) 5. oldal
- Az Oracle utazó nagykövete (Sziebig Andrea) 5. oldal
- Svéd módra (Schopp Attila) 5. oldal
- Jelentés az online turisztikai piacról (Mártonffy Attila) 5. oldal
- Autós banki rendszer (Mártonffy Attila) 6. oldal
- Oracle után Compaq – Gálfi Zoltán (Sziebig Andrea) 6. oldal
- Rt. left a Carnation Consulting (Mártonffy Attila) 6. oldal
- Weblap a magas vérnyomásról (Schopp Attila) 6. oldal

VEZÉRCIKK

- Fülolej (Varga János) 6. oldal

TÁVKÖZLÉS

- HÍREK 7. oldal
- Cél a konvergencia piac – Avaya Communication (Révész Gábor) 7. oldal
- A Compaq szállíthat (Révész Gábor) 7. oldal
- Műszeradomány 7. oldal

HÍRHÁTTÉR

- Szaporodó százalékok – Terjeszkedik a Deutsche Telekom (Zimányi Katalin) 8. oldal
- Vélemények itthonról (Révész Gábor) 8. oldal

NAPLO

- Nyolcvan nap alatt a föld körül (Váncsa István) 9. oldal



EBPP Európában 19. oldal

HARDVER

- HÍREK 14. oldal
- Újabb Biblio – Fujitsu-Siemens Lifebook B Series (Krizsán György) 14. oldal



CD-MUSTRA

- HÍREK 15. oldal
- Műtődés (Csórián Sándor) 15. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK 19. oldal
- EBPP Európában (Zimányi Katalin) 19. oldal
- Keveslik az állami támogatást – Egyenlőség az elektronikus kereskedelemben (Mártonffy Attila) 20. oldal
- Másfél év múlva netbanking a magyar bankok háromnegyedénél (Mártonffy Attila) 20. oldal
- Virtuális kapcsolatok tervezése (Kelemen Zoltán) 21. oldal

Előzetes

- Informatikai részvények ártolyama a tőzsdéken 22. oldal

Impresszum

- E számunk hirdetői 22. oldal

A HÉT HÍREI

IBM-tervek a PC utáni időkre

Február óta folyik az IBM-nél a Planet Blue (Kék Bolygó) névre keresztelt kísérlet, amelynek célja, hogy segítse a „túlélést” a PC utáni korokban. Ehhez új alkalmazásfajtákat és eszközöket akarnak kifejleszteni; bár még csak az alaputatások folynak a 180 millió dolláros tervben, egyes projektek már körvonalazódnak. Az egyik ilyen, hogy miképp lehetne megosztható tudásbázisokat fejleszteni, például azért, hogy könnyebb legyen tájékozódni a virtuális közösségekben. Ezért a laboratóriumon belül egy belső, automatizált tudáskezelő rendszert kezdtek el használni, a neve: Skills Marketplace. Ebben nem a munkatársaknak kell beírniuk, hogy mihez értenek, hanem a szoftver figyeli az elektronikus levelezésüket, és tartalomelemzéssel eldönti, hogy ki miben járatos. Az így összegyűjtött anyagot aztán rendszeresen bemutatják az adott dolgozóknak, aki megszerkesztheti azt. Az egyéb projektek között van annak vizsgálata, hogy hogyan használják az emberek a telekonferenciás lehetőségeket és mit várnak el mobilkészülékeiktől. (Munkatársunktól)

szándékozott. Whistler kódnevű operációsrendszer-változatban például már benne lesznek a webes hitelesítési képességek, a későbbi Blackhawk pedig a kezelőfelület megújítása terén jelent majd nagy változásokat. (IDGNS, Framingham)

Gondban az SCO

Ismét figyelmeztetést kellett kiadnia befektetői számára az SCO-nak; ez már sorrendben a második negyedév, amikor erre kényszerül a cég. A legújabb számítások szerint a mostani pénzügyi év harmadik negyedében a bevétel 26-28 millió dollár lesz, alig a fele az egy évvel korábbi 57,1 millió dollárnak, ennek megfelelően 50-55 centes részvényenkénti veszteségre számít a társaság. Az IDC egyik elemzője szerint a cég számára mind a Windows NT és Windows 2000, mind a Linux egyre nagyobb kihívást jelent. Az OpenServer és UnixWare operációs rendszerekkel az SCO a Linux feltűnéséig egyeduralkodónak számított az Intel-platformra gyártott Unixok piacán. Az SCO vezetői kezdetben figyelmen kívül hagyták a Linuxot, majd bejelentették, hogy saját változatot fejlesztenek ki, végül pár hete hirtelen előltek a tervüktől. Az előző negyedév vesztesége arra készítette a vállalatot, hogy három, önálló elszámolási üzleti egységet hozzon létre. (IDGNS, Framingham)

A Net Gates szemével

Tovább finomította a .Net szolgáltatásokról vázolt Microsoft-féle jövőképet Bill Gates a cég fejlesztői konferenciáján. Gates szerint az új stratégia elmozdítja a különbséget az alkalmazások és a weblapok között. A Windows operációs rendszer két következő kiadása már tartalmazni fogja a .Net keretrendszer egyes elemeit, így a kiszolgálószoftverek és alkalmazások megindulnak azon az úton, hogy a végén webes szolgáltatások legyenek. A 2001 közepén megjelenteti

kat. A csődjelzés keretében viszont a Toysmart.com a vásárlói listát szintén felkínálta megvételre, ami miatt beperelte az amerikai Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (FTC). A Disney most azért akarja megszerezni az adatokat, hogy azok ne kerülhessenek illetéktelen kezekbe (ez pedig a pert is okafogytató tenné); közleményében tudatta, hogy a bizalmas információkat minden körülmények között megőrzi. A dolgot ugyanakkor megnehezíti, hogy a csödbe jutott cég vagyontárgyait – így a listát is – a csődgondnok döntése értelmében nem lehet külön-külön megvásárolni, így a Disney is kizárólag a csődbíró engedélyével veheti meg azt. Ha ez nem sikerül neki, arra kéri a bíróságot, hogy olyan vevőt válasszon ki, amely bizalmasan kezeli a birtokába került információt. (IDGNS, Framingham)

Internet szabályok alapján

Specifikációkat jelentett be fejlesztői konferenciáján a Microsoft a SOAP (Simple Object Control Protocol) Contract Language-bez és a SOAP Discovery-bez. Ezek azt a célt szolgálják, hogy az internetes szolgáltatások az operációs rendszertől, az objektummodellől és a programozási nyelvtől függetlenül integrálhatók legyenek. Mivel a specifikáció a HTTP-t és az XML-t használja, az új technológiák révén az alkalmazások kommunikálhatnak egymással. A SOAP Contract Language (SCL) segítségével a fejlesztők leírhatják az XML-alapú webszolgáltatás jellemzőit; a SOAP Discovery pedig olyan szabályokat állít fel, amelyek révén a fejlesztők automatikusan megtalálhatják egy webszolgáltatás leírását az SCL-en belül. (IDGNS, Orlando)

Nevek vásárlás alatt

Felajánlotta a The Walt Disney, hogy megvásárolja a csödbe jutott Toysmart.com ügyféllistáját. A Disney 60 százalékban tulajdonosa a befücsolt online játékkereskedésnek; utóbbi garantálta vásárolóinak, hogy külső feleknek nem adja el és más módon sem hozza nyilvánosságra a személyes adato-

Borland INFRISE
JÚLIUSBAN IS FOLYTATÓDNAK AKCIÓINK!

Minden termékünkben 5% árengedmény!

Enterprise Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Upgrade AKCIÓ Professional változatról:
• Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Enterprise Upgrade from Prof. 439.900,- Ft + ÁFA

Enterprise, Professional Additional licensz AKCIÓ (CD only termék):
• Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Enterprise Additional license 569.900,- Ft + ÁFA
• Delphi 5, C++Builder 5, JBuilder 3.5 Professional Additional license 109.900,- Ft + ÁFA

Oktatási intézmények számára különleges ajánlat a 11 gépes "Classroom" változatra!

Bővebb információt az alábbi web, e-mail, telefon és fax címen kaphat:



Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 252-8145
Fax: 363-0098, internet: http://www.borland.hu, e-mail: info@borland.hu

KTI NETWORKS „ALL YOU NEED IN LAN WE BACK YOU UP”
Tel.: (06-20) 9333-KTI (9333-584) Fax: 318-6813
Mail: ktinet@ktinet.hu Web: http://www.ktinet.hu

10 és 100 Mbps sebességű hálózati kártyák, hubok, switchek, média konverterek széles választékát kínáljuk.

Figyelmébe ajánljuk optikai eszközeinket!

- Újdonságainkból:
- KS-150 - mini switch (5 UTP)
- KS-115F - mini switch (4 UTP + 1 optika)
- KS-516/524 - 19" VLAN switch (16/24 UTP)

Termékeinket keresse forgalmazóinknál
http://www.ktinet.hu/forg.htm

Tekintse meg teljes kínálatunkat az Interneten!



Wintel alapú nagy gép

Július 11-én három partnercéggel – az Intellel, a Microsofttal és az EMC-vel – közösen mutatta be az újságíróknak és a szakma képviselőinek a Unisys új, ES7000 kiszolgálóját és annak lehetséges alkalmazásait. A kiszolgáló az Intel Xeon III processzorát alkalmazza, ezért vett részt az Intel a bemutatón. A hagyományos Intel alapú kiszolgálóknál nagyobb teljesítményű gép új piaci szegmensekben ad megjelenési lehetőséget a Windows 2000-nek, ez magyarázza a Microsoft jelenlétét; az ilyen rendszerekhez többnyire önálló tárolórendszer csatlakozik, ezek első számú független gyártója pedig az EMC. Kérdésre válaszolva a cégek hazai képviselői elmondták, hogy a közös bemutatókörűt ellenére egyelőre nincs szó hosszú távú együttműködésről.

Az ES7000 kiszolgálót – amelynek egy példányát ott, „élőben” is szemügyre lehetett venni – Tamás György mutatta be előadásában. A többprocesszoros rendszer újdonsága a nagygépek világában használható CMP (Cellular MultiProcessing) technológia, amelyet eddig Intel alapú kiszolgálókban nem alkalmaztak. Ezek általában olyan SMP (Symmetric MultiProcessing) kiszolgálók, amelyekben a főmemória-riához való hozzáférés egy közös sávon át történik, és a processzorszám növekedésével ennek az átviteli képessége válik szűk keresztmetszetté. A CMP felépítés lelke az a

gyors kapcsoló, amelyen keresztül a processzormodul hozzáfér a közös osztott memóriához. Mivel a kap-

A kiszolgálót felkészítették az Intel 64 bites processzoraira, az Itaniumra is, ehhez csupán a processzormodu-



Tamás György, a Unisys kereskedelmi menedzsere

csoló figyelni tudja, hogy a modul mely memóriaterületekhez fordul – a hagyományos SMP-vel szemben – egyszerre több modul is használhatja a közös memóriát. A memóriahasználat csökkentésére minden modul tartalmaz egy újabb, 3. szintű gyorsítótárat is. A rendszer megtartja az SMP-nek azt az előnyét, hogy az alkalmazások módosítás nélkül futtathatók, és az operációs rendszert is csak a hagyományos SMP-re kell felkészíteni (ez a mai kiszolgáló-operációsrendszereknél egyébként is alapkövetelmény). A 3. szintű gyorsítótár koherenciájára szintén a hardver ügyel. A rendszer maximum 32 CPU-t használhat, 32 bites processzorokkal a közös memória maximum 64 gigabájt lehet.

lokot kell kicserélni. A kiszolgálón belül a processzormodulok önálló egységekbe, maximum 8 partícióba

konfigurálhatóak. Egy-egy partíciót az operációs rendszer önálló gépek „lát”, a különböző partíciók különböző operációs rendszereket – például Windows 2000-et és Unixot – futtathatnak egyszerre. A partíciók fürtökbe (cluster) is szervezhetők, az egyik kiesése esetén a többiek a fürtnél megszokott módon átveszik a feladatát. A rendszer a nagygépekre jellemző hibabiztonsággal rendelkezik, a processzor- és tápegységmodulok, a háttérárak működés közben is cserélhetők. A gép természetesen nem olcsó, egy nyolc processzoros, 32 megabájtos 3. szintű gyorsítótárral és 1 gigabájtos központi memóriával ellátott konfiguráció 100 ezer dollár, a maximális kiépítésű változat pedig 870 ezer dollárba kerül. A Unisys képviselői szerint azonban lényegesen olcsóbb

a versenytársak – a Sun, a Data General, az IBM stb. – hasonló képesű rendszereivel.

A Microsoft a Windows 2000 Datacenter kiadását szánja a Unisys kiszolgálója által megcélzott piacra. Az operációs rendszer jellemzőiről és az alkalmazási területekről Viryi Péter, a Microsoft Magyarország kereskedelmi igazgatója beszélt. Az Intel bejelentés előtt álló Itanium processzoráról és az Intel internetes jelenlétéről Golubeff Róbert, a cég hazai képviselője tartott előadást. Az e-világ nemcsak egyre nagyobb teljesítményű kiszolgálókat, hanem a tárolt adatmennyiség növekedését is jelenti. A fizikai tárolás, hálta az egyre nagyobb kapacitású meghajtóknak, nem gond, ezt az információmennyiséget azonban megbízhatóan kell kezelni, gondoskodva a gyors és hibabiztos elérésről. Az EMC ilyen megoldásait Nagy Péter, a cég területi menedzsere tekintette át előadásában.

Cs. S.

Búcsú egy raklapnyi papírtól

Július 14-én jelentette be a HP Magyarország és a Triad Kft., hogy stratégiájuk együttműködés megállapodást kötöttek az internetes számlamegjelenítésre és fizetési megoldásokra. A megállapodás szoftveroldalon a CheckFree technológián alapul (erről lapunk 21. számában, az Új Gazdaság rovatban már részletesen beszámoltunk), s ezt Magyarországon a Triad Kft. képviseli. Kelen András, a Triad ügyvezető igazgatója elmondta, hogy a CheckFree segítségével a meglévő informatikai rendszerekből kinyerhető adatok igen gyorsan – akár néhány hét alatt – megjeleníthetők az interneten. Az ügyvezető szerint az elektronikus számlamegjelenítési és fizetési rendszer (EBPP) főleg a sokat számlázó cégeknek lehet fontos: havi számláikat megtekinthetik az interneten, s ezzel hatalmas összegeket takaríthatnak meg. Példaként az Andersen Consultingot említette: ha ott bevezetnék ezt a rendszert, az egy hónapban esedékes számlák egy raklapnyi papírmennyiséget váltanának ki az EBPP használatával.

Bár a jogi feltételek még nincsenek kialakítva arra nézve, hogy a papír alapú számlák kiválthatók-e

ezzel a rendszerrel, de az egyenlegek vagy a részletes telefonszámok már helyettesíthetők. Pesti István, a HP Magyarország ügyvezető igazgatója hozzáfűzte, hogy a CheckFree technológia jól illeszkedik a

HP e-services stratégiájába, s a két cég által kínált teljes körű megoldást elsősorban a pénzügyzeteknek, a közszolgáltató cégeknek és a telefontársaságoknak ajánlják.

Sz. A.

Svéd módra

A svéd informatikai ipar helyzetéről, a magyar-svéd kapcsolatokról és egy új, az országot bemutató weblapról tartott sajtótájékoztatót július 14-én Staffan Carlsson, a skandináv ország budapesti nagykövete. Noha a svéd informatikai ipar és társadalom fejlettsége mindenki előtt ismeretes, mégis irigylésre méltónak mondhatók azok az adatok, amelyek szerint a háztartások több mint felében van személyi számítógép, a lakosság több mint 50 százalékának van mobiltelefonja (a vezetékes és mobiltelefonok teljes száma meghaladja a lakosságét), és a felnőtt svédek több mint fele rendszeres internetfelhasználó. Ami a svéd-magyar informatikai kapcsolatokat illeti, itt a meglévő köteleke-

ket – ide sorolható például az Ericsson fejlesztőközpontja is – szeretnék erősíteni; ezért még az idén egy budapesti szemináriumot szerveznek, amelyre svéd és magyar informatikai vállalatok vezetőit akarják meghívni.

A mindössze pár hete működő internetoldal, a <http://www.itusweden.com>, arra szolgál, hogy bemutassa Svédország az informatika és a mobilkommunikáció világának élvonalába tartozik. Az adatokkal és statisztikákkal, hírekkel, sikertörténetekkel, valamint linkekkel sűrűn megtűzdelt, mégis jól áttekinthető oldal egy, a jelenére büszke és a jövőbe tekintő ország képét vetíti a látogatók elé.

Sch. A.

Az Oracle utazó nagykövete

Magyarországra látogatott Robert Gordon, az Oracle rangidős alelnöke, aki június elejétől látja el az ECEMEA-régió elnöki feladatait. Gordon kilenc esztendeje tevékenykedik az Oracle-nél, s hosszabb időn át Larry Ellison, a cég elnöke vezérigazgatója mellett dolgozott. Pályafutása alatt nemcsak olyan nagy országok oracle-ös tevékenységét irányította, mint például Kanada, hanem kis országokért is felelt. Így a magyarországi helyzet sem ismeretlen az új európai főnök előtt. Mostani látogatása alkalmából néhány nagy ügyféllel és partnercéggel is találkozott. Ígérete szerint negyedévente igyekszik meglátogatni az Oracle magyarországi leányvállalatát.

Magyarországi látogatásának alkalmával az Oracle Hungary kiemelt ügyfeleinek legfelső szintű vezetői és a sajtó munkatársai előtt tartott előadást, ennek központi mondanivalója az e-business világhoz kapcsolódott. Mint elmondta, az Oracle üzleti tevékenységének 90 százalékát a weben szándékozik bonyolítani. Az Oracle az elmúlt pénzügyi évben az elektronikus kereskedelem területéről egymilliárd dolláros bevételt könyvelhetett el, s ezt az eredményt idén meg akarják duplázni. Larry Ellisons idézve elmondta, hogy az e-business alkalmazása révén ebben az esztendőben egymilliárd dolláros megtakarítást prognosztizálnak. Hogy ezt elérjék,

adatközpontjaik számát negyvenről kettőre csökkentették, s kiszolgálók számát is redukálták, azaz 200 szerver helyett csak 40-et üzemeltetnek. Az Oracle e-business stratégiájával kapcsolatban példaként említette a CRM-megoldásokat, amelyek révén 550 millió dollárt takaríthatnak meg. Az elektronikus



Robert Gordon

utaztatási módszerek bevezetésével további 150 millió dolláros megtakarítás érhető el. Munkatársaik internetes önkiszolgáló és osztott tevékenysége révén pedig a megtakarítás várható mértéke 50 millió dollárba is rúghat. Robert Gordon az Oracle-t az informatikai oktatás vezető cégeként jellemezte, s közölte, hogy további 32 millió dollárt takaríthatnak a különféle internetes oktatási módszerekkel.

Sz. A.

Jelentés az online turisztikai piacról

A hazai turisztikai piac értéke meghaladja a 2 milliárd forintot, s ennek legmeghatározóbb szegmense a repülőjegy-értékesítés; ez az internetes rendelések összértékének 90 százalékát adja, és a teljes hazai repülőjegy-értékesítés közel 3 százalékát képviseli – derül ki a Carnation Research legújabb felméréséből.

Emellett számottevőek még a szállásfoglalásból származó bevételek, és megjelenik az üdülésterékesítés – ámbar alacsony részesedéssel. Néhány olyan kiegészítő szolgáltatás is jelen van a piacon, mint az utasbiztosítás és az autókölcsönzés, ám ezek ma még nem eredményeznek jelentős bevételeket.

A turisztikai szolgáltatások online kifizetésére ma egyetlen hazai hon-

lapon sincs mód, s emiatt szűk értelemben vett elektronikus kereskedelmi tevékenységről a hazai turisztikai weboldalak esetében nem beszélhetünk. Az online bevételek az internetes megrendelést követően, hagyományos csatornákon keresztül történő értékesítésből származnak.

Annak ellenére, hogy a repülőjegy-értékesítési eredményezi az online turisztikai piac bevételeinek túlnyomó részét, a nemzetközi légitársaságok döntő többsége nincs jelen magyar nyelvű honlappal az interneten. A Carnation Research kutatása rámutat, hogy a magyarországi képvisellettal rendelkező több mint 40 légitársaság mindössze egytizede kínál magyar nyelvű oldalakat, míg a Magyar Utazási Irodák Szövetség-

ének tagjai közül minden negyedik rendelkezik saját weboldallal.

Az utazási irodák mellett a szálláshelyeknek van a legtöbb önálló webhelyük, bár a szállást kínáló cégek jelentős része megelégszik az adatbázisokban való megjelenéssel. Ma már van a piacon olyan szálláshely-adatbázis, amely képes az online foglalás folyamata közben a megrendelt szálláshely szabad kapacitását ellenőrizni. A rendszernek nincs állandó közvetlen kapcsolata a szálláshelyekkel, így a szolgáltatás teljes mértékben nem megbízható. Az önálló weboldallal rendelkező szálláshelyek között mindazonáltal a hotelláncok a legigényesebb megjelenésűek.

M. A.

Fülolaj



A Napster vagy az MP3.com dolgait támadják innen is, onnan is, s ismét csak érvényesül a médiában a marketing egyik régi, jól bevált receptje: mindegy, hogy mi, a lényeg, hogy beszéljenek rólunk. Ennek révén pedig aztán olyanok is megismerik a kvazi ingyen zenei kánaán elérhetőségét, akiknek korábban meg sem fordult volna a fejükben, hogy a mindennapi fülbevalójukat éppen ilyen forrásokból szerezzék be.

Nem tisztunk bármiféle döntést megfogalmazni, főként nem sugallni, de egy dolog biztos: már megint a jogászok jártak jól...

Egyébként meg fura időket élünk mostanság. Csak kapkodjuk ide-oda a fejünket egy-egy – látszólag pofonegyszerű – új ötlet átütő sikerének hallatán, s rácsodálkozunk: mi mindenből lehet pénz csinálni, mígféle új dimenziókkal gazdagította az üzleti lehetőségeket az internet. Persze ez is nézőpont kérdése: nosztalgizásra hajlamosak ilyenkor kezdik felemlíteni az egykor volt műszaki teljesítmények feltűnő árátlan öröm eufóriáját: milyen jó is volt fethötenul – s rendszerből kiragadva – örülni egy kilónak, egy megának, egy ártalmatlan kis hávelnyki növekedésnek vagy egy csintalan kis pixelnek.

Talán nem is véletlen, hogy éppen a zene kerül időről időre az internethetek fókuszába is. A két dolog fejlődéstörténetében, jelenlegi kultúránkban betöltött szerepében ugyanis nagyfokú a hasonlóság. A (könnyű) zene mostani hegemóniájának okait kutarva egy szomszédos műfaj, a rádiózás szolgálhat adalékokkal: Valószínűleg nem járunk messze az igazságtól, ha kijelentjük: a kereskedelmi rádiók jelenlegi „műsorstruktúrája” lényegében nem tesz mást, mint megéli az egykor rádióként tisztelt műfajt. Merthogy legfeljebb két mondatnyi – baromi vidámak vagyunk hangulatú – konferansz után jön az éppen aktuális kötelező divandiktátor néhány mívrí traktusa, s botfülű ember már kapcsol is másik csatornára. Hogy ott azúrn ugyanazt találja, legfeljebb némi képlettel. Újabb átkapcsolás, újabb tárgy vidámkodás, és így tovább, végig a frekvenciákon. S egyszer csak – zene füléimnek! – Latinvitsot hallani, amin Kostolányit mond. Hát ha ilyen is lehet – vajon meddig lehet még? –, akkor miért ez a kötelező, dühögésbe, nyögögésbe, dallamnak, ritmusnak gondolt valamibe szublimálódo maszlag? Hogy miért? Nyilvánvaló, hogy a rádiózásba bevonható tőke éppen a beszédre botfülű, s a szórakoztató zenei ipart találja az egyedül technológiailag elérhető modellnek. S a tőke általában tudja, mit csinál. Igen ám, de az uniformizált könnyűzenei csatornák szárnyalása csak ideig-óráig lehetséges, mivelhogy van egy magasabb rendű érték is a tőke érvényesülésekor: ez pedig a kereslet. A csomór, az elfordulás az uniformizáció, káfofóniába hajló harmónizálhatatlanság egy szunnyadó, elemi embert ösztön éleszt fel. Hogy is szól a mondás? „Nincs nekem semmi bajom ezekkel a ...kel, csak kötelezővé ne tegyék mindenki számára.” És éppen itt van a sebezhető pont, itt következhet be törés a divatdallamok szárnyalásában. Ilyenkor a legújabb polgárból is megatalkodott renegát lesz: na nem, az azért nem...

S hogy hol a párhuzam másik oldala? Nyilvánvalóan az elektronikus kereskedelemben, amely lényegében kiszajátítja magának az internetet, egyedül működőjének tüntetve fel önmagát. Az internet jelenlegi fejlettségi fokán nemes egyszerűséggel célként fogalmazza meg azt, amelyre nézve a dolgok normális folyamánként az eszköz funkciója volna egyedül indokolt. Az erre adandó elemi reakció pedig ismét csak a csomór, az elfordulás, az alternatívák keresése.

Valószínűleg sokan túlzottan fennköltnek, s műfajidegennek tartják a kifejezéseket, de mindkét jelenség esetében lényegében szabadságról vagy – valami jónak mondott dologban kérdésemelhető – rabságról van szó. A választás korlátozásáról, a korlátozott választásihatóságról – a választható korlátozottságról.

S hogy mégis melyek lehetnek a letisztulás irányai? Csűrűiben már most jelen van egy középtávú internetjövő. A profiltisztulás alighanem akkor veszi kezdetét, amikor az internetre (sokak szerint rátelepedett szolgáltatások köztü jellege válik domináns. Vagyis amikor „beáll” a piac, s nem a területfoglalás lesz az uralkodó tevékenység, hanem a csöndes, hétköznapi működés. S a kötelezőből, ránk kényszerített uniformisból ismét szabadon választhatóvá válnak az egyes értékek, egy más szinten eredményezve peszsgét a versenyben. Bizonyra lesznek majd olyanok, akik megmaradnak a – szabadon választott – zene mellett, de felértékelődnek a ma még csak botfülűket lelkesítő értékek is.

Varga János

Autós banki rendszer

Az elmúlt hónapban vette használatba a Porsche Bank az Online Rt. CoreBOSS nevű integrált banki rendszerének autofinanszírozási modulját. Ezzel – azaz a két éves projekt utolsó lépésének végrehajtásával – a CoreBOSS teljes körűen lefedi a pénzügyi valamennyi banki tevékenységet, beleértve a klasszikus kereskedelmi és lakossági banki

forint- és devizaüzletágakat, a főkönyvi, tárgyszerű nyilvántartási, számlázási, vevő- és szállító-nyilvántartási, illetve a különböző konstrukciókat tartalmazó autofinanszírozási területeket.

A rendszer egyébként egyetlen szoftvercsomagban belül integrálja a bank teljes üzleti tevékenységét, jelentősen csökkentve ezzel az üzem-

bentartási és emberierőforrás-költségeket, továbbá számos előnyt kínál az azonnali vezetői információszolgáltatás területén. A korszerű technológiákat alkalmazó rendszer továbbfejlesztése – az Online Rt. és a Porsche Bank megállapodása alapján – máris elkezdődött; rövid időn belül a márkakereskedői hálózat valós idejű interneteléréssel kapcsolódik be a banki informatikai rendszerbe, ami az egyik első hazai banki internetes business-to-business megoldás lesz.

Az Online Rt. másik termékének, a NetBOSS internet banking csomagnak is bővülnek a piaci lehetőségei azáltal, hogy biztonsági megoldásai sikerrel vizsgáltak egy multinacionális cég által végzett biztonsági auditon – tudtuk meg Székely Zsuzsa marketingigazgatótól. A biztonsági tanúsítvány megszerzése jelentősen megkönnyíti a lehetséges banki partnerek dolgát, hiszen nem kell saját megítélésükre hagyatkoznuk a NetBOSS internetes biztonságja jellemzőinek vizsgálatakor.

A cég idén júniusban sikeresen auditáltatta minőségbiztosítási rendszerét is az ISO 9001 szabvány szerinti. Az audit a teljes tevékenységre kiterjedt, beleértve a tervezés, fejlesztés, értékesítés, implementáció, vendégtámogatás és hibakezelés, oktatás, üzleti adminisztráció, infrastruktúra területeit is.

M. A.

Oracle után Compaq

Öt évet töltött az Oracle Hungary-nél Gálfi Zoltán, s július elsejétől távozott a cégtől. Gálfi Zoltán az Oracle Hungary egyik legeredményesebb vezetőjének számított, értékesítési menedzserként jelentős szerepet játszott az Oracle Applications hazai térnyerésében s az Oracle döntéstámogatási rendszereinek elterjesztésében. Oracle-ös pályafutásának utolsó két évében az államigazgatási területért felelt, s elért eredményei nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy az Oracle Hungary bevétel tekintetében jelentős mértékben emelkedett.

Gálfi Zoltán folyamatosan vezető pozíciókat töltött be az Oracle-nél, s a váltás után sem fordít hátra az Oracle világának, mert új munkahelyén, a Compaq Magyarországnál is tevékenységének középpontjában az Oracle termékek, megoldások és



Gálfi Zoltán

szolgáltatások sikerre vitele áll majd. Gálfi szeptembertől erősíti a hazai compaqos csapatot.

Sz. A.

Rt. lett a Carnation Consulting

Százmillió forintos alaptőkével kft.-ből részvénytársasággá alakult át a Carnation Internet Consulting. Ezzel egyidejűleg a cég operatív irányításáért felelős vezérigazgatói posztjára kinevezték Bobály Mihályt, míg Székfi Balázs, aki korábban a cég ügyvezető igazgatója volt, az Rt. elnökévé az üzletfejlesztés területén fog tovább tevékenykedni. A részvénytársaság expanziójának finanszírozása érdekében további potenciális befektetőket tárgyal. A

részvénytársasággá alakulás egyben lehetővé teszi a cég számára a munkavállalói rész tulajdonosi program bevezetését, s ez fontos lépés lesz a munkatársak további motiválása s megtartása érdekében.

A Carnation Internet Consulting 1997-es megalapításának idején a hazai internetgazdaság még csak csírájában volt ugyan jelen, az eltelt időszak alatt azonban többszörösére nőtt az igény az internet üzleti felhasználását felőlelo szaktanácsadás

iránt. A fogyasztói igények növekedésével együtt nőtt fel a Carnation Internet Consulting: mára neves cégek tudhat ügyfelei között, tanácsadóinak számát pedig rövid idő alatt megduplázták. A cég vezetősége az iparágban elengedhetetlen gyorsaság és rugalmasság mellett mindig is a stabil növekedést tartotta szem előtt. Ennek köszönhetően a 2000. év első felében elnyerte több nemzetközi befektető bizalmát.

M. A.

Weblap a magas vérnyomásról

Július 13-tól látogatható az a honlap, amelyet a Knoll Gyógyszergyár hozott létre és üzemeltet a magasvérnyomás-betegség bemutatására. A <http://www.hipertonia.hu> címen megtalálható oldalak átfogó információt kínálnak a betegségről, a megelőzési módokról, a kezelésről – mondta a bemutató sajtótájékoztatóon Lantos Zoltán, a gyár ügyvezető igazgatója.

A honlap életmódtanácsokkal is ellát – interaktív programokkal meghatározhatjuk stressz-szintünket, kiszámolhatjuk testtömegindexünket, feltett kérdéseinkre orvosok válaszolnak. Jelszóval védett külön oldalak szolgálják az orvosok igényeit; itt már kimondottan a szakmabelieknek szóló információkat lehet találni. Bár a hazai internetező többsége már csak életkor folytán sem igazán érintett a betegségben, a Knoll előremutató lehetőséget lát az internetben; a szervezők szerint most először történik kísérlet egy betegség internetes bemutatására. A magas vérnyomás kimondottan népbetegség: egyes becslések

szint az ebben szenvedők száma hazánkban eléri a 3 milliót, és a halálokok 72 százaléka vezethető vissza a hipertóniára.

Sch. A.

2. képen látnunk, kissé talán ügyetlenebbül használható, mint egy könyv, de még így is messze légiesség a Töke három köteténél, nem is szólva arról, hogy az utóbbinak még háttérvilágítása sincs.

Persze a Psion-cédén nemcsak utazással összefüggő anyag van, hanem a képszerkesztőtől a hírovaságig minden, de most egyelőre elég a Psionból. Nyaralni egyébként is később megyünk, most te-

hát pécsés képszerkesztő és hírolvasó következnek.

20/20 v2.2.1

Erről a programról egyszer már megírtam az ismertetést, emlékszem rá, hogy megírtam, hiszen pár nappal ezelőtt történt, és ezen a gépen írtam meg, viszont egy büdös bitet se találok belőle. Ilyen a DOS-korban volt utóljára, cross-linked files meg lost clusters meg effélék, egy-két pillanat alatt odalett az ember életművének a fele, de azóta ez valahogy nem szokás. Amellett minden README.* anyaga különálló, saját alkönyvtárba kerül és arról a könyvtárról automatikus és folyamatos biztonsági mentés készül egy ZIP lemezre, ergo a világon semmi se veszhetne el, noha elvész.

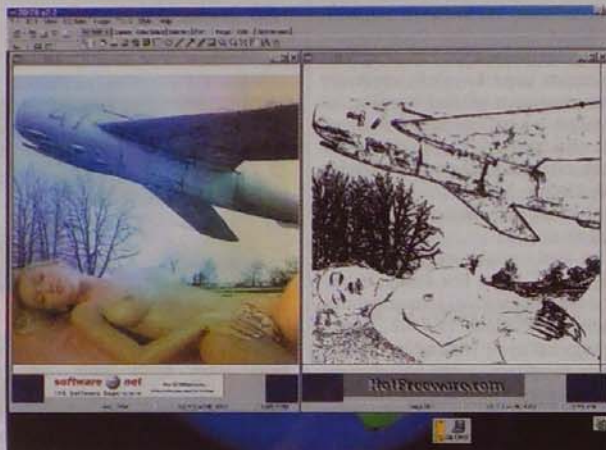
Most akkor megírom újra, bár a 20/20 ennyit azért mégse érdemel, amúgy nincs vele baj, de semmit se utálok jobban, mint még egyszer megírni ugyanazt.

És egyáltalán. Még az a szerencsése, hogy ingyenes (valójában adware). Képlőpó és -szerkesztő alkalmazás, egy önmagát byLight Technologies néven tisztelő cég műve, néhány nappal ezelőtt még kedveltem, sőt össze is foglaltam a tulajdonságait, ez most elmarad, akit érdekel, leltől (<http://www.hotfreeware.com/2020wh.html>), annyit talán megér. Igazából akkor lehet rá szükség, ha az a feladatunk, hogy a főnök legkedvesebb barátjának művészi aktfotójából izléses háttérpapát készítsünk a vállalati weboldalra, fogjuk tehát a képet, kicsinyítjük, konvertáljuk stb., aztán befüzzük egy HTML állományba, és az lesz belőle, amit a 3. képen látnunk, azaz sorminta, vagy saktábla, vagy ilyesmi, mindenesetre rondaság. A nő sírógörcsöt fog kapni, a főnök pedig gutaütést, és nem is ok nélkül, hiszen ő nem azt mondta, hogy kerítéspóznákat csináljunk a nőjéből, hanem hogy hátteret. Fogjuk tehát ezt az átkozott 20/20 v2.2.1 nevű izét, betöltjük a nőt, adunk neki egy kicsike transzparenciát, aztán klikk és annyi. A 4. képen látjuk a folyamatot és mellette az Internet Explorerben az eredmény is, mindenki elégedett lesz, nagy piros pontot kapunk. Még szebb a mű, ha a hölgyet előbb megfelelő környezetbe ágyazzuk és utána alkalmazzuk rá az effektet, lásd mindezt a 5. képen, nem is tudom, nem kéne-e politikai plakátok tervezésével foglalkoznom inkább, az ilyesminek nem sokára nagy konjunkciójára lesz.

Ugyane képen látható, hogy a képernyő tetején húzódik a 20/20 v2.2.1 eszközsávja, ha nem kell, akkor picit ikonná zsugorítható a tálcán. Képszerkesztőként nem egy nagy szám, bár néhány elemi műveletre jó, például a 6. képen a pedagógiai hatás fokozása érdekében megnagyobbítottam a terhes nő kezében lévő söröspoharat, a 7. képen pedig vázlatot alkottam a fotóból, erre az effektusra az alkotók láthatóan büszkéek, nem egészen világos, miért. Ami viszont csakugyan rejtélyes, az a Split funkció értelme, ilyenkor ugyanazt a képet látjuk két példányban, mindkettő külön manipulálható, de a végén ügyis csak az egyik lesz elmentve. Ha valaki netán megérti, hogy ez mire



6. kép. Átváltottunk antiálkoholista propagandára



7. kép. A byLight legényei erre büszkéek



8. kép. Az Ultimate Paint megjelenése mintha a Gimpére hasonlítana

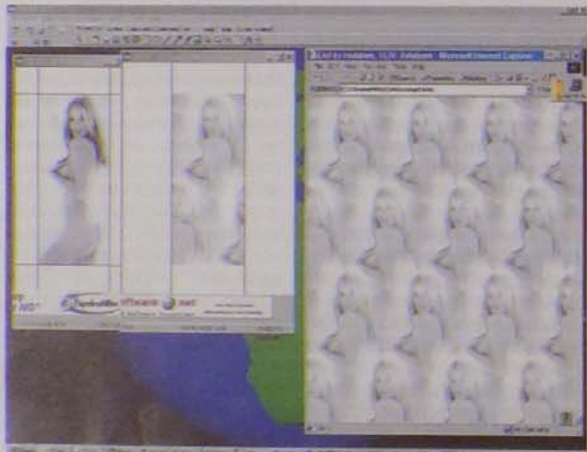
jó, alkalomadtán tudassa velem. Egyébként a 20/20 v2.2.1 sokféle állományt ír és olvas, a képeket elküldi emailben vagy ftp-vel feltölti a hálóra, többoldalas képeket is szerkeszt, és főleg képernyőt rögzít, akár sorozatfelvétellel is, voltaképp ezért figyeltem fel rá, de most már valahogy nem szeretem annyira.

Közben kínomban összeszedtem valahonnan egy Ultimate Paint nevű cuccot, ez shareware ugyan, de van ingyenes változata is (megtalálható az [ftp://ftp.southcom.com.au/ftiledude/website/win95/imagedit/files/up.zip](http://ftp.southcom.com.au/ftiledude/website/win95/imagedit/files/up.zip) címen), ráadásul az Ultimate Paint meglepően jó, sőt, mint a telepítés után kiderült, magyar gyártmány, kissé meglepő módon a Blaha Lujza téri fényűjság testvére. Ehhez képest a honlapja

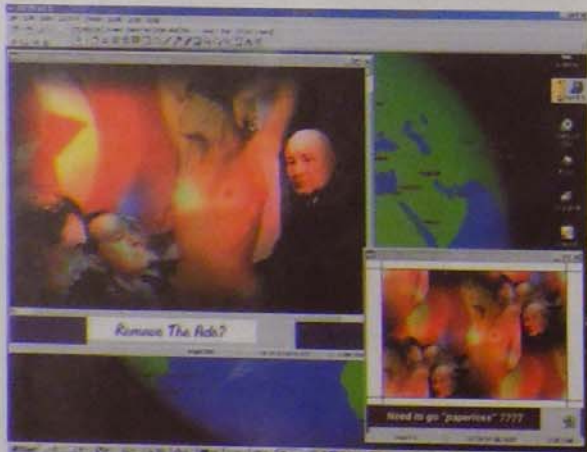
(<http://www.ultimatepaint.com/>) angol nyelvű és az Ultimate Paint v1.91f freeware változat letöltéséhez három amerikai, egy német és egy osztrák helyet ad meg, nekem egyik link se működött, a fenti ftp címre is a Lycos révén találtam rá. Első blikkre a program mintha a Gimp-re hasonlítana valamelyest (8. kép), amennyiben van neki egy központi panelkája, a képek etől függetlenül külön ablakokban nyílnak meg, a szerszámoskamrát és a palettát pedig lehet húzogatni ide-oda. Ezzel, persze, a hasonlóságnak vége is, a Gimp egyértelműen a legjobb freeware képszerkesztő volt és marad, ám az Ultimate Paint se kutyá. Van neki képbőngészője, képes a vágóasztal tartalmát új képként betölteni, képet vagy képrészletet ecsetté változtatni és megfordítva, színcsa-



3. kép. A nő háttérbe szorításának dilettáns módja



4. kép. Ez a háttér is diszfunkcionális, ám a főnöknek tetszeni fog



5. kép. A mozgalmi diszitóművészet gyönyörei

Intel, the Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. Microsoft and Windows are registered trademarks of Microsoft Corporation. ©2000 Hewlett-Packard Company. All rights reserved.



HP Vectra Corporate PC: Intel® Pentium® III processzor 667-800 MHz / 64-512 MB RDRAM / 10-30 GB Ultra ATA 66 HDD / CD, DVD vagy CD-RW / Windows 95 vagy Windows 2000 / HP monitorok opcionálisan
További információért látogasson el weblapunkra: www.hp.com/desktops/vectra
vagy hívja a HP Vevőszolgálatot: 382-1111



Vannak esetek, amikor a kiszámíthatóság kifejezett előny.

A Hewlett-Packard a közép- és nagyvállalatok számítógépes hálózatainak stabilitását szem előtt tartva fejlesztette ki a HP Vectra sorozatot. Szolgáltatásai közé tartozik a HP szoftverkörnyezet-tervező, amellyel a szoftverkörnyezet stabilan és biztonsággal kezelhető. A HP Vectra PC modellek legalább 9-12 hónapig változatlanok, így Önnek olyan stabil rendszere lesz, ahol az általános problémák könnyen felismerhetők és kezelhetők, az új számítógépek telepítése pedig nemcsak könnyebb, de jóval olcsóbb is.

műen pozitív hatásának tekintjük: az kapcsolta vissza Magyarországot – ha nem is önálló államként – az európai vérkeringésbe. Ez a történelmi esemény akkoriban azonban óriási vitákat kavart a nemzetben belül, sokan az 1848-as szabadságharc elárulásának tekintették. Nem szabad elfelejteni, hogy 1867-ben még éltek a szabadságharc résztvevői, az elítéltek, a száműzöttek, és a kivégzettek családtagjai. A Habsburgok politikai bölcsességének egyik jele, hogy a szabadságharcot nem próbálták meg a Monarchia idején „átértékelni”, illetve a megemlékezéseket betiltani vagy korlátozni. Ennek eredményeként az otthonok falán jól megfér egymás mellett Kossuth Lajos és Ferenc József arcképe.

Mai szemmel nézve a Monarchia különös államalakulat volt. Horvátország, Magyarországhoz hasonlóan önálló belügyhatárral és fővárossal rendelkezett, ennek megfelelően az 1867-es osztrák–magyar kiegyezést egy évvel később a horvát–magyar kiegyezés követte.

A demokratikus hagyományok hiánya napjainkban is probléma, amelynek történelmi gyökerei vannak; és a Monarchia is hozzájárult ehhez, mert ellentétben a nyugati demokráciákkal, a parlamentnek csak formális szerepe volt. Ezt azonban csak viszonylag

kevesen érezték valódi problémának, mivel csupán a lakosság 6 százalékának volt választójoga. Ugyanakkor az uralkodó a sokféle népet és kultúrát magába foglaló

Monarchiában egyfajta integráló tényező volt. Ha lettek volna közvélemény-kutatók, és megkérdezték volna az utca emberét, hogy kicsoda is ő, akkor a kérdézet első-



sorban a király és császár alattvalójának vallotta volna magát, és csak másodsorban magyar, szlovák, vagy németnek.

A lemez legérdekesebb részét természetesen az 1890 és 1910 között készült fényképek jelentik: ezek fejezetenként, tematikus csoportokban tekinthetők meg. Ha valaki ki akarja hagyni a szöveget, kérheti a fotók megjelenítését, illetve azt a tematikus listát, ahol fogalmak – például pénzügy, személy-, tájegység és helységnevek – szerinti csoportosításban szerepelnek a képek. A fotók alatt csupán a cím és az évszám jelenik meg, bővebb információkat csak a Jegyzetek című fejezetben találhatunk. Itt tudható meg a kép készítőjének a neve – ha ismert, valamint annak a gyűjteménynek a neve, ahonnan a kép származik, és egy-két mondatos magyarázat a képen látható személyekről, tájról, helységről. Sajnos, a magyarázó szöveg a képpel együtt nem jeleníthető meg, csak a kép száma alapján lehet párosítani a kettőt, ez kissé kényelmetlen megoldás.

A felvételek a programból kinyomtathatók; a lemezen önálló állományokként, bmp formátumban vannak tárolva. Képnézegetés közben a témához illő zenét hallgathatunk: tíz felvétel, összesen 33 és fél percnyi hanganyag van a lemezen, a számok között nem lehet válogatni. A fotóalbum angol nyelvű változata is megtalálható a CD-n.

A történelemnek az aktuális politikától függetlenül újra- és átértékelése természetes folyamat. A távoli múlttól kialakult képet mindig módosíthatja egy-egy, a föld vagy a levéltárak mélyéről előkerült lelet. A közelmúlt megítélését pedig – furcsa módon – pusztán a tőle való távolodás befolyásolja; messzebből ugyan elvesznek a részletek, de jobban látszik az egész. Persze a korokról, korszakokról sokszor eltérő a kutatók/történészek és a közvélemény ítélete. Baj akkor van, ha valaki érzelmi okokból, vagy csak rózsaszín, vagy csak fekete szemüvegen át tekint vissza. Így ideális alanyává válhat az érzelmi-indulati alapon manipuláló aktuális politikának. Ennek legjobb ellenszere a tények minél szélesebb körű ismerete. Jól szolgálja ezt a célt a Balassi Kiadó CD-je.

Készítői a lemezen a minimális konfigurációt ugyan nem tüntetik fel, de egy 486DX4/100 megahertzes processzorral, 16 megabájt memóriával, Windows operációs rendszerrel és legalább 10-szeres sebességű CD-ROM-meghajtóval felszerelt gépen már nem okoz gondot a képek nézegetése és közben a zenehallgatás.

(Volt egyszer egy Magyarország, Balassi Kiadó, áfás ára: 5000 forint)

Hálózat analízis, tervezés, építés

Hálózat felügyeleti, biztonsági rendszerek tervezése, telepítése

Hálózati operációs rendszerek telepítése, hangolása

Rendszerfelügyelet és karbantartás helyszíni rendelkezésre állással

Most érkezett...

...vadásszon nálunk
a legfrissebb IT-hírekre!

www.szamitastechnika.hu

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:

Macen és PC-n készült PostScript munkák
levilágítása (Scitex Dolev 250),
szkenelés (Crosfield Magnascan 280 I
dobszkenner),
kromalínkésítés (DuPont Europrint),
nyomdai fényképezés (Klimsch Autocompact)

Továbbá vállalunk
teljes nyomdai kivitelezést is!

1012 Budapest,
Márvány u. 17.
Telefon:
356-0691
356-8291/308
06-20-921-0149
Fax:
356-9772
Nyitva:
hétfőtől péntekig
8^h - 22^h
Anyagot interneten is
fogadunk!

 IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

Dinamikusan fejlődő, banki tulajdonú informatikai cég keres

TÁVKÖZLÉSI MÉRNÖK

munkatársat Pesterzsébeti központjába.

- Követelmény:
- szakirányú felsőfokú végzettség
 - X.25, TCP/IP, HDLC, X.21, V24, RS/232 ismerete
 - 3-5 év szakmai gyakorlat
 - angol nyelv ismerete
- További előnyök:
- nagygépes ismeretek (Tandem-ismeret további előny)
 - routerek (CISCO IOS) ismerete
 - Intranetware- és Internet-ismeretek
 - PC-s ismeretek (Office, Windows NT, Novell)
- Egyéb:
- Jó kommunikációs képességek
 - Önálló munkavégzési képesség
- Amit ajánlunk:
- Versenyképes jövedelem egy fiatal szakértő csapatban
 - Szakmai fejlődési lehetőség

Az önéletrajzokat az alábbi címre kérjük:
GIRO Bankkártya Rt. 1205 Budapest, Mártonffy u. 25.
Gbc@gbc.hu

29027

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit
a **CW-Számítástechnikában**
jelentesse meg!

Hirdetésfelvétel: Egyed Zsóka
Telefon: 356-8291/346 • Telefax: 375-0191
E-mail: zsoka@idg.hu

Pénzügyi-informatikai rendszerek
fejlesztésével foglalkozó, budapesti
vállalkozás főállású munkatársakat keres

rendszerfejlesztői

munkakörbe.

Oracle PL/SQL programozókat keresünk.
Felsőfokú végzettség és szakmai
angolnyelv-tudás elvárás. A sikeres
pályázóknak gyors szakmai fejlődési
lehetőséget, érdekes és változatos munkát,
versenyképes jövedelmet kínálunk.

A jelentkezők leveleit rövid szakmai
önéletrajzzal együtt
a finn@elender.hu címre vagy
a 36-1-369-4350-es faxszámra várjuk.

30019

Érdeklődő neve:

Cég neve:

Címe:

Telefonszáma:

Ezt a lapot az alábbi címre
kérjük borítékban visszaküldeni

 IDG
HUNGARY



IDG Magyarországi
Lapkiadó Kft.

Cím: 1012 Budapest,
Márvány utca 17.
Postacím: 1537 Budapest,
Postafiók 386

AZ OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. MINDEN 1999. JANUÁR 1-TŐL ÁLTALA FORGALOMBA HOZOTT LAPNYOMTATÓJÁNAK LEVILÁGÍTÓEGYSÉGÉRE (LED FEJ) ELETTRANTAM GARANCIÁT VÁLLAL.



CSEREAKCIÓ!

→ CSERÉLJE VADONATJÁRA RÉGI, MÉG MŰKÖDŐKÉPES LED- VAGY LÉZERNYOMTATÓJÁT! OKIPAGE10EX LAPNYOMTATÓ VÁSÁRLÁSA ESETÉN AZ ÁRBA BESZÁMÍJTJUK!!! * OKI TÍPUS ESETÉN A KEDVEZMÉNY MÉRTEKE 10.000 FT, MINDEN EGYÉB TÍPUS ESETÉN 12.000 FT.



10 lap/perc
600x1200 dpi
DOS, WIN 3.1/95
WIN 98/NT/2000

OKIPAGE 10ex

OKI SYSTEMS MAGYARORSZÁG KFT. 1051 BUDAPEST,
BAJCSY-ZSILINSZKY ÚT 12. • TELEFON 327 4070 • FAX 327 4076
E-MAIL: OKI@OKIHU.HU • HONLAP: WWW.OKIHU.HU
NAGYKERESKEDŐ PARTNEREINK • CHS KFT. 06 1 451 3500 • FLAG RT. 06 1 383 0155 • HUMANSOFT KFT. 06 1 270 7600

OKI
People to People Technology

Szakmailag jó hírű és nemzetközileg is ismert, dinamikusan fejlődő, több éve az IT piacon működő informatikai cég

informatikai eszközök értékesítésére
tapasztalattal rendelkező

kiemelt ügyfelei kiszolgálására
sales manager munkatársat
keres.

Amit várunk:

üzleti angol nyelvtudás, szakmai tapasztalat valamint jó kapcsolatteremtő és kommunikációs készség. Hasonló szakmai területen megszerzett tapasztalat előny az állás betöltéséhez.

A jelentkezéseket a fizetési és egyéb igények megadásával, magyar és angol nyelvű szakmai önéletrajzokkal és elérhetőségek megjelölésével együtt a következő e-mail címre kérjük 2000. augusztus 04-ig eljuttatni: petar.szabo@varhu.hu vagy a 06-30-9-662-011 telefonszámra.

30004

A CW-Számítástechnika 2000/30. heti számából a következő kódszámú hirdetésekről szeretnénk tájékoztatást kapni:

- | | | | |
|-------|--------------------------|-------|--------------------------|
| 17011 | <input type="checkbox"/> | 30001 | <input type="checkbox"/> |
| 18030 | <input type="checkbox"/> | 30004 | <input type="checkbox"/> |
| 27001 | <input type="checkbox"/> | 30005 | <input type="checkbox"/> |
| 28003 | <input type="checkbox"/> | 30006 | <input type="checkbox"/> |
| 28008 | <input type="checkbox"/> | 30009 | <input type="checkbox"/> |
| 28012 | <input type="checkbox"/> | 30017 | <input type="checkbox"/> |
| 28013 | <input type="checkbox"/> | 30018 | <input type="checkbox"/> |
| 28019 | <input type="checkbox"/> | 30019 | <input type="checkbox"/> |
| 29022 | <input type="checkbox"/> | | |

A megfelelő kódszámokat kérjük szíveskedjék megjelölni!

Support Team Számítástechnikai Kft.

Microsoft Solution Provider
COMPUTER ASSOCIATES
IBM Business Partner
BORDER PATENT
VIP
HP
COMPAQ

1055 Bp., Honvéd u. 40. fszt. 8. Tel/Fax: 269-2233, 269-2797

Microsoft termékek	Symantec termékek	AKCIÓK/ÚJDONSÁGOK!!!	Hardver ajánlatunk
Windows Pro 2000 /Ág. 91.500/43.100	Rozon AntiVirus 2000 Eng /Ág. 11.500/7.100	HP LaserJet csereakció! 40000	IBM PC 300 (PSM10x) 152.900
Windows Server 2000 /Ág. 290.100/139.800	pcAnywhere 9.2 /Ág. 43.300/47.500	ES-7575T Háziasztali - Kérs. 94.140	COMB 3198, 508, 400mm, audio, W98 333.230
Windows 2000 Server 5 CAL 53.300	WinFax Pro 9.0 /Ág. 24.500/22.300	DocuPrint 68 nyomtató 94.140	IBM Netfinity 3000 (7518CD) 333.230
Windows 98 2nd Ed. R. /Ág. 59.200/26.900	Rozon SystemWorks 2000 23.300	HP LaserJet 1000 1000	IBM Netfinity (7718ED) 380.800
Print 98 Eng. 11.400	Rozon SystemWorks 2000 11.300	HP LaserJet 1000 1000	PIHOK, 5498, 1.168, 1W, 150, 4000
Office 2000 Std. /Ág. 144.700/87.900	Rozon Commander WP4 /Ág. 12.000/10.500	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 300 149.900
Office 2000 Pro /Ág. 173.200/103.300	Rozon OfficeScan 2000 WP4 /Ág. 15.800/12.700	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 400 199.200
Office Premium 2000 /Ág. 254.300/136.900	Rozon OfficeScan 2000 32.800/16.400	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 550 261.970
Office 2000 Developer Ed. Eng. 293.100	Rozon Symantec Disk 5.0 NT 11.900	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 600 295.800
Office 2000 Developer Tools Eng. 119.300	Rozon CleanSweep 2000 12.600	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 650 305.800
PhotoDraw 2000 /Ág. 24.100	Rozon Ghost Personal Edition 15.900	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 700 387.800
PhotoDraw 2000 /Ág. 24.100	Rozon Cash 4.0 Std/Expert 31.400/24.100	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 750 421.200
Visual Studio 6.0 Pro/Cat. 216.500/475.000	Quarantech Prosemin Plus 4.0 47.200	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 800 459.800
Visual Basic 6.0 Pro/Cat. 161.100/379.800	Quarantech Partition-It 1.1 18.900	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 850 499.800
Visual C++ 6.0 Pro/Cat. 161.100/379.800	Egyéb	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 900 539.800
Visual Page 2000 Eng / Ág. 44.400/17.800	AMCarnet 2000 NT Wp. Ltd. 135.600	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 950 579.800
Visual 2000 Std /Ág. 57.000/29.600	AMCarnet 4.0 RW Single server 135.600	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 1000 619.800
Visual 2000 Pro /Ág. 116.000/59.500	Azok is az ÁFA-t nem tartalmazó! Az árakért meg kell fizetni az ÁFA-t! Az árak hozzáértésért, azonnali próbátudás! Az árak termékek vásárlásaihoz közzéadottak! Kérjük érdeklődjön telefonon!	HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 1050 659.800
Project 2000 /Ág. 142.900/57.500		HP LaserJet 1000 1000	COMPAQ Presario 1100 699.800

www.support.hu; info@support.hu

30009

PANNON NETWORKING

Akciók pedig léteznek!

→ minden 100e Ft felett vásároló 1db PannonNetworking tenisz pólót kap ajándékba!

Részletes árlistaért vagy információért telefonáljon, mailtessen, webben!

www.pannonnetworking.hu
mail: pannoninfo@annonnetworking.hu
Tel.: 382-0313; 0314 Fax: 204-9292
Cím: Budapest 1119. Etele út 10.

SYSTREND

A Systrend Számítástechnikai Kft. - mint COMPAQ, IBM, HP, MICROSOFT és Novell Rendszerintegrátor - bővíteni kívánja munkatársai létszámát. Keresünk

RENDSZERMÉRNÖKÖT

magasfokú PC hardware, software, hálózati és kommunikációs gyakorlatnal.

Elvárásaink:

- a magas szintű szakmai tudáson túlmenően segítőkész, ügyfelbarát fellépés.

Jövőorientált munkahelyet ajánlunk egy dinamikus csapatban, továbbképzési lehetőségeket, valamint a feladatok jelentőségének megfelelő fizetést.

Kérjük hívjon minket a 351-5457 telefonon vagy küldje el jelentkezését a Systrend Kft. részére (1068 Bp., Rippl-Rónai u. 2., fax: 322-5414, e-mail: info@systrend.hu).

28013

28019

Egyenlőség – „e-quality” az elektronikus kereskedelemben

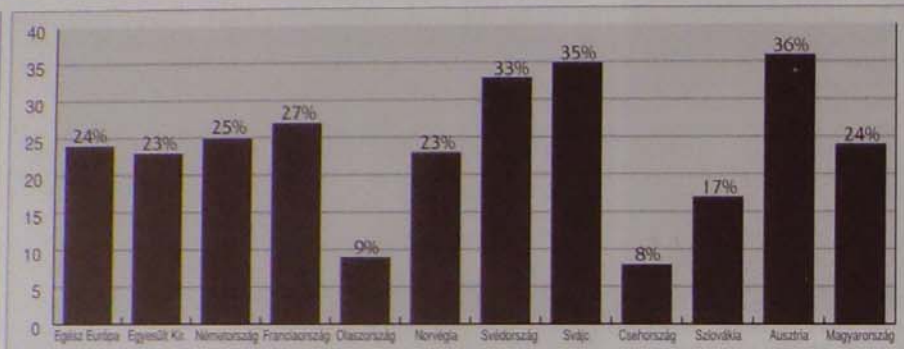
Keveslik az állami támogatást

Elterjedt vélekedés szerint a világháló jövőtől a kis- és középvállalatok globális szinten is felvehetik a versenyt nagyobb vetélytársaikkal, s a net megváltoztatja az eladás és a vásárlás hagyományos formáit. Újabban azonban több példát is láttunk arra, hogy az internet nem mindegyiküknek vált be vagy jár tartós pozitív hatással, gondoljunk csak a technológiai részvények erős hullámzására, vagy tekintélyes e-vállalatok kudarcaira – figyelmeztet bennünket **Mártonffy Attila**. A kis- és középvállalatokat kiszolgáló páneurópai Nextra internetszolgáltató ilyen előzmények után rendelt meg egy tanulmányt arról, hogy mi a véleményük ezen szektor európai vezetőinek az elektronikus üzletről.

A felmérést a NOP Solutions végezte, az idén májusban, 11 országban (Franciaország, Egyesült Királyság, Svédország, Norvégia, Svájc, Németország, Ausztria, Cseh Köztársaság, Szlovákia, Magyarország és Olaszország) folyt 825 telefonbeszélgetés alapján.

A felmérés szerint a kisméretű európai vállalatok 68 százaléka úgy érzi, hogy az internet adta lehetőségek révén egyenlő eséllyel szállhat versenybe a „világfaluban”. A legnagyobb arányban az ausztriai megkérdezettek értették egyet ezzel a gondolattal, s csak egyetlen olyan ország volt, ahol a többség nem így gondolta: Magyarország.

A vállalatoknak mindössze 24 százaléka érzi úgy, hogy kormánya elegendő segítséget ad a magafajta cégeknek az elektronikus kereske-



Az állami támogatást szükségesnek tartók aránya területenként

delemben rejlő lehetőségek kiaknázására. Ausztriában értékelték a leginkább a kormány erőfeszítéseit, a legkevésbé Csehországban. Egyéb-ként a vélemények megoszlanak arról, hogy vajon csakugyan a kormány feladata-e segíteni a vállalatokat az elektronikus kereskedelem adta lehetőségek kihasználásában. A megkérdezettek 44 százaléka úgy

gondolta, hogy ez bizony a kormány feladata, 50 százaléka úgy, hogy nem, sőt ehhez a kormányoknak semmi közük. E téren az olasz cégek várnak a legtöbbet a kormányuktól, s mindjárt utánuk az angolok; a franciák érik be a legkevésbé.

A vállalatok Európának szinte minden országában úgy érzik, hogy elmaradnak európai társaiktól az elektronikus kereskedelem bevezetésében. Az egyetlen kivétel Svédország: az ottani cégek szerint ők előrébb tartanak Európa többi részénél. Arra a kérdésre, hogy melyik európai ország jár el az elektronikus kereskedelem bevezetésében, a legtöbben az Egyesült Királyságot jelölték meg (29 százalék). Egyetlen egy vállalat sem érezte úgy, hogy ezen a téren Ausztria, Csehország, Szlovákia vagy Magyarország vezető lenne Európában.

A vállalatok 80 százaléka szerint össze kell hangolni az európai adó-törvényeket, hogy azok előmozdítsák az országhatárokon átvitelű elektronikus kereskedelmet. A felmérés szerint ez iránt Olaszországban, Szlovákiában és Magyarországon a legnagyobb az igény.

A megkérdezett vállalatok több mint egyharmadának (36 százalék) vezetői vélték úgy, hogy 2005-re a különféle pénzügyi szolgáltatások – például a részvénykereskedelmek – lesznek a legsűrűbben használtak a mobilkereskedelemben.

A válaszoló cégek 23 százaléka szerint a legkeresettebb termékek a vállalatok közötti alkalmazások lesznek, 14 százaléka szerint utazással kapcsolatos termékek (mint például vonatjegyvásárlás), szintén 14 százaléka szerint pedig kikapcsolódással összefüggők (például mozijegyvásárlás). Az itt megnyitkozó nagy területi különbségek közül arra lehet következtetni, hogy a mobilkereskedelmre más-más módon tekintenek Európai különböző részein.

A mobilkereskedelemmel kapcsolatos alkalmazások a következő években minden bizonnyal kedvezőbbé válnak majd, de alighanem más- és másfajta a különböző területeken. Azt, hogy mi válik sikeresebbé és melyik területen, olyan tényezők befolyásolják, mint a jövedelem viszonylagos szintje, a létező földi vonalon kínált távközlési szolgáltatások megbízhatósága és elterjed-

Másfél év múlva netbanking a magyar bankok háromnegyedénél?

A hazai bankok 71 százaléka már beindította internet banking projektjét, és 2001 decemberéig beüzemelt tervezett szolgáltatásait. Az internet banking projektek egyharmada elsősorban a külföldi anyaintézmények nyomására és az általuk kijelölt megoldásban jön ugyan létre, egyre több bank nyilatkozik azonban úgy, hogy felhasználóik határozottan igénylik az ez irányú szolgáltatásokat.

A Carnation Research szakértőinek becslése szerint 2001 decemberéig több mint 110 ezer regisztrált felhasználója lesz a pénzintézetek internet banking szolgáltatásainak –

ez a következtetés adódott egy június, 21 bank informatikai és termékefejlesztési vezetőjével készített telefonos interjúból.

„Jelentős változás érezhető a bankok internetes attitűdjében az 1999 szeptemberi kutatásunkhoz viszonyítva” – hangsúlyozta *Avasi Gábor*, a Carnation Internet Consulting online banking szakértője. Szerinte tavaly az interjúban elsőre biztonsági aggályok jutottak a vezetők eszébe, ma már a fogyasztói kényeség. Nagyon fontos lenne persze az ügyfél-azonosítás törvényi szabályozása, de a hazai bankok többsége ma már elfogadja a nemzetközileg

SZLOVÁKIA

A megkérdezett szlovák vállalatoknak mindössze 13 százaléka nyilatkozott úgy, hogy az év végéig üzleti tevékenységéből semmi sem fog a hálózaton keresztül lebonyolódni; 44 százaléknál már úgy véli, hogy 2003 végére üzleti tevékenységének több mint 21 százalékát a hálón keresztül végzi majd. Jókora hányaduk, 79 százalék szerint az internet lehetőséget ad arra, hogy egyenlő eséllyel szálljanak be a globális versenybe.

A szlovák vállalatoknak azonban mindössze 17 százaléka véli úgy, hogy az őhozzá hasonló cégeknek a kormány elég támogatást nyújt az elektronikus kereskedelemben rejlő lehetőségek kihasználásához, s 56 százaléka tartja úgy, hogy a kormány feladata segíteni az erőforrásait.

A megkérdezetteknek csupán 8 százaléka gondolja azt, hogy az ország Európa többi részénél előbbre tart az elektronikus kereskedelem bevezetésében; 36 százalék Németországot teszi az európai e-kereskedelmi mezőny élére, 29 százalék pedig az Egyesült Királyságot.

A megkérdezett szlovák vállalatok 89 százaléka úgy tartja, hogy össze kell hangolni az európai adó-törvényeket, hogy azok elősegítsék a nemzetközi elektronikus kereskedelem terjedését. A körkérdesben szereplő szlovák vállalatok többsége szerint 2005-re a legtöbb pénzügyi szolgáltatásokat használnak majd a mobil kereskedelemben keresztül.

sége, a mobil távközlés sávszélessége, jogi kérdések, és a szabadidő-alternatívák. 36

MAGYARORSZÁG

Hazánk az egyetlen olyan ország Európában, ahol arra a kérdésre, hogy ugyanakkora eséllyel ad-e az internet a kis- és középvállalatoknak, mint a nagyoknak, kevesebben (47 százalék) válaszoltak igen-nel, mint nemmel (49 százalék).

A Magyarországon megkérdezett cégek 24 százaléka úgy érzi, hogy a kormány elég támogatást ad az őhozzá hasonló vállalatoknak az elektronikus kereskedelemben rejlő lehetőségek kihasználásához. A vállalatok 88 százaléka szerint igenis a kormány feladata az, hogy segítse őket az elektronikus kereskedelem kihasználásában. Ez az arány meghaladja az európai átlagot, s csak az Egyesült Királyságban és Olaszországban nagyobb.

Aligha meglepő módon a magyar vállalatoknak mindössze 12 százaléka érzi úgy, hogy az ország az elektronikus kereskedelem bevezetésében megelőzi a többi európai országot. A magyar vállalatok 37 százaléka Németországot tartja az e-kereskedelem európai éllovasának, kisebb hányaduk pedig az Egyesült Királyságot, illetve Svájcot.

A magyar vállalatok 16 százaléka naponta frissíti a honlapját, a vállalatok 25 százaléka pedig egyáltalán nincs honlapja, s ez az arány nagyon közel esik az európai átlaghoz. A magyar válaszadók 89 százaléka szerint össze kell hangolni az európai adó-törvényeket, hogy azok előmozdítsák a határokon átvitelű elektronikus kereskedelem terjedését.

A megkérdezett magyar vállalatok 49 százaléka szerint 2005-re leginkább pénzügyi szolgáltatásokat vásárolnak majd az emberek a mobilkereskedelemben.

Virtuális kapcsolatok tervezése

Sokak szerint virtuális csoportok és vállalatok létre sem jöhetnek: nincs olyan kommunikációs csatorna, amely pótolhatná a személyes kapcsolatot. Noha a fenti állítás második fele nemigen vitatható, mégsem biztos – ad hangot kételyeinek **Kelemen Zoltán** –, hogy a virtuális csoportok életképtelenek lennének. Csak figyelni kell néhány apróságra. Például olyasmire, hogy miként működik mindez egy hetvenezer főt foglalkoztató multinacionális vállalatnál.

A közeljövőben talán nem is esodálkozunk majd el azon, hogy a velünk szoros munkakapcsolatban álló kollégáinkkal is csak ritkán találkozunk. Csoportok, osztályok vagy egész részlegek jönnek létre virtuális csatornákon. Még ha történetesen azonos épületben dolgozunk is ezekkel a kollégákkal, könnyen lehet, hogy sokkal csak „drótos” kapcsolatot fogunk fenntartani. De ennek megvan az a veszélye, hogy személyes találkozókat, rendszeres és fizikai jelenlétet megkövetelő megbeszélések híján kárt szenvedhetnek a kapcsolatok és a kommunikáció.

A virtuális szervezetekben sokkal jobban meg kell tervezni a kommu-

nikációt, mint a hagyományos cégekben. A következőkben a virtuális kommunikáció tervezésének főbb lépéseit mutatjuk be.

1. Igényfelmérés

Csoportosítsuk a cég foglalkoztatottjait, figyelembe véve a szervezet méretét és összetettségét. Csoportképző ismételhet a terület, a beosztás, a részleg vagy a funkció, esetleg valamilyen más jellemző, például az új belépés. Kérdőívekben, interjúkon vagy fókuszcsoportos megbeszéléseken keressük meg a munkavállalók kommunikációs igényeit. Kezdjük általános kérdésekkel. Kérjük meg őket arra, hogy

osztályozzák a kommunikáció mostani hatékonyságát, és mondják meg, milyen információkkal végezhetnek könnyebben a munkájukat. Ha lehet, próbáljuk számszerűsíteni az adatokat, mert akkor rangsorolhatjuk a mérési eredményeket, és összehasonlíthatjuk a különböző időszakra vonatkozókat.

Bontsuk szét az adatokat kategóriák szerint. Ennek az az egyik módja, hogy megkérdezzük a munkavállalókat: mennyire elégedettek a vállalati üzenetekkel, a feladatokkal és teljesítményükkel kapcsolatos egyedi információkkal, a csoporthoz kapcsolódó információkkal, valamint a vállalati irányelvek és folyamatok ismertetésével.

Érdeemes megkérdezni azt is, hogy mit szeretnek az emberek a meglévő, használatos módszerekben, mitől szabadulnának meg leginkább, s a jövőben milyen módon szeretnék fogadni az információkat (elektronikus postán, személyesen stb.)

2. Elemezzük a válaszokat csoportok szerint!

Miben hasonlítanak és különböznek a csoportok? Mik az akadályok a kommunikációs rendszerben?

3. Készítsük el a kommunikációs tervet!

Kezdjük a célok felsorolásával, majd rajzoljunk fel egy mátrixot; a sorokban következzenek egymás után a kommunikációtípusok, az oszlopok pedig az alábbiak legyenek:

- ♦ Információhordozó (például konferenciabeszélgetés, hírlevél stb.)
- ♦ A hordozó feladata (például a célok következetes ismertetése)
- ♦ A közönség
- ♦ A végrehajtók (akik majd megcsinálják)
- ♦ Gyakoriság

Bár minden kommunikációs terv más, a sikeres tervek azért hasonlótanak egyben-másban, éspedig a következőkben:

Sokfajta, változatos kommunikációs csatorna

Az általános használt információhordozók között megtalálhatjuk az elektronikus postát, az elektronikus kézikönyveket, a konferenciabeszélgetéseket, a személyes találkozókat, a videokonferenciát, valamint az oktatási terveket – ezek például az újonnan felvetteknek megtanítandó kommunikációs ismereteket adják tovább. Egyetlen csatorna használata általában nem elegendő. Mindenki naponta tapasztalhatja, hogy az elektronikus posta elárasztja az embereket információval. Az elektronikus levelek nagy részét azonban a címzettek olvasatlanul letörlik, ezért ez a csatorna önmagában kevés; az információ több, egymástól különböző csatornán való továbbítása jobban megfelel a virtuális közösségek igényeinek. Az információhordozó és a kapcsolatok nevesítése önmagában is fontos lehet: bizonyos csoportok esetleg csak konferenciabeszélgetés révén tarthatnak fenn kapcsolatot egymással. Ennek kü-

lönféle gyakorlati és érzelmi okai lehetnek: megszokták, más csatornában nem bíznak stb.

Van idő a személyes találkozókra

Sok egyesült államokbeli társaság a virtuális közösségek kialakításakor nem tervezett értekezleteket, később mégis kénytelen volt visszavonni a személyes találkozókhoz. Nincs ugyanis olyan kommunikációs forma, amely hatékonyabb lenne, és mindenben helyettesíthető a személyes találkozással. A virtuális kapcsolatok csak akkor működhetnek jól, ha a kapcsolattartó felek megbíznak egymásban. Ebben segít a fizikai kapcsolat – képernyőn látható fejekkel csak akkor lehet tényleg beszélgetni, ha a beszélgetők között előzetesen már kialakult valamiféle kapcsolat.

A cég helyzetének rendszeres ismertetése

Ha az emberek szem előtt tévesztik a vállalati célokat, akkor esetleg nem megfelelő feladatokon kezdnek el dolgozni, megismétlődhetnek a projektek, és szétszóródhatnak az energiák. Elveszhet a szervezeti önkép, mivel az emberek nem találhatnak olyanokat, akikkel azonosulhatnak. A vezetőknek folyamatosan kimerítő információkkal kell szolgálniuk az üzleti célokról, a vállalati helyzetéről, és közvetíteniük kell a vállalat képviselte munkakultúrát és értékeit is.

Meg kell győződni arról, hogy a címzettek meg is kapják az üzeneteket

Ez néha farszto ismétlésekkel jár, de elkerülhetetlen. Ráadásul az ellenőrzéseknek nem szabad írásban történnie – az írásos üzeneteket ugyanis könnyen félre lehet tolni. Helyesebb tehát, ha az ellenőrzés előben, vagy legalábbis valós időben történik.

Kelemen Zoltán

HOGYAN MEGY A NORTELNÉL?

A virtuális kommunikációs terv nemcsak időben és térben egymástól távoli csoportok között működik, hanem vállalati szinten is. A kanadai Nortel Networksnek ma 70 ezer dolgozója van a világon, s telefonos adatátvitelt, internetes vezetékes és vezeték nélküli kommunikációs formákat használnak és gyártanak. Richard Byrd alelnök szerint az elektronikus technológia három területen hozott hatékonyabb megoldást:

A mozgás fenntartása. Byrd szerint a Nortel küldetése a nagy teljesítményű internet építése. A cég állandóan újraszerveződik, sok virtuális csapattal dolgozik, és sokszor kísérletezik új piac megszerzésével vagy megteremtésével. Ebben a környezetben az egyik részlegnek a tudás átváltása és a tanítás a feladata – vagyis a csoportok közötti kommunikáció fenntartása. S – ahogyan a piac is mozog – folyamatosan jönnek létre újabb és újabb csoportok.

Némelyik új megoldás elektronikus fórumokon kért vélemények révén fejlődik; ezeken a fórumokon különböző területeken működő résztvevők oszthatják meg szabadon a maguk ötletét.

A kritikus információ az érintettek asztalára kerül. Az információk túlterhelést kiküszöbölendő, a cég külön webhelyet hozott létre menedzsereinek. A

speciális levelek csak havi néhány alkalommal jelennek meg rajta, nem kellene tehát információs dugót. Ez aktív elven működő webhely, vagyis üzenetet küld bizonyos eseményekről; a fontos eseményekre – és csak azokra – hívja fel a címzettek figyelmét. Ismerteti az eseményt, és kifejti azt is, hogy mi lesz benne a levelet kapott menedzser szerepe. Tartalmazhat emellett szemléltető anyagokat és adatokat is.

Visszacsatolások. A Nortel személyzeti politikájában meglehetősen fontos szerepet kap a fiatal tehetségek megszerzése – azoké, akik videón nőttek föl, és otthon vannak az elektronikus játékokban. Erre a célra a vállalat kommunikációs részlege animált tanulójátékokat fejlesztett ki a webre, s ezekben a játékokban méri a résztvevők előrehaladását. Ilyen például a Zenekar nevű játék: ahhoz, hogy valaki a résztvevője lehessen, meg kell válaszolnia néhány kérdést – mondjuk, a legutóbbi kampánnyal kapcsolatban –; ezek után a képernyőn összegyűlnek egy animációs technikával létrehozott zenekar tagjai, s játszani kezdenek. A vállalat szerint ilyesfajta játékkal könnyen lehet terjeszteni a vállalati információkat, s mérni a dolgozók tájékozottságát.

K. Z.

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

**Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!**

Hirdetésfelvétel: Egyed Zsóka • Telefon: 356-8291/346 • Telefax: 375-0191 • E-mail: zsoka@idg.hu

Pályázati felhívás

Az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság (1132 Budapest, Visegrádi utca 49. a továbbiakban kiíró) tárgyalásos nyílt pályázatot hirdet.

Területi nyugdíjellenőrzési feladatok ellátását segítő nyilvántartási, tervezési, ügyiratkezelési és statisztikai adatszolgáltató rendszer kialakítására.

Az ajánlati dokumentáció megvásárolható 2000. július 25-től augusztus 1-ig naponta 9-12 óráig az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság Informatikai Főosztály titkárságán (1132 Budapest, Visegrádi utca 49. fsz.3.)

Az ajánlati dokumentáció ára: 10.000 Ft + ÁFA

A kiíró az ajánlati dokumentációt megvásárlók részére írásbeli konzultációs lehetőséget ajánl fel. Az írásbeli kérdések benyújtási határideje 2000. augusztus 8. 10.00 óra. A kiíró a feltett kérdésekre 2000. augusztus 11-ig írásban válaszol.

Az ajánlat benyújtásának határideje:
2000. augusztus 18. 10.00 óra.

Az ajánlat benyújtásának címe:
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság 1132 Budapest,
Visegrádi utca 49. fsz. 3.

3000

szakértői

A gyors hálózat egyszerű megoldásai

Switches

ADAPTERS

COMPUTER 2000

Computer 2000 XL

SMC®
network focused

HRP
HRP HUNGARY KFT

SMC Networks GmbH • Fritchdamm 81 • D-81827 München
Tel: +49-89-92921-0 • Fax: +49-89-92921-200
Liftigszak megfontolást: <http://www.smc-europe.com>

1701

www.szamitastechnika.hu
**Jelszó nélkül
szabadon
bárhonnan
bármikor**

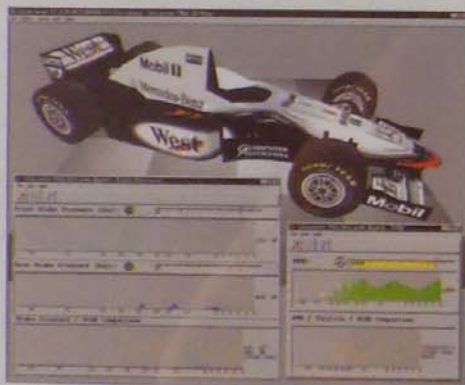
Nézzze, hogy a Unicenter mi mindent irányít!



Nemcsak mondjuk, hanem komolyan is gondoljuk, hogy a Unicenter® bárhol bármit képes irányítani.

Miközben ez a Forma 1-es MP 4/12-es versenyautó 300 km/óra feletti sebességgel száguld, többszáz megabájtnyi kritikus telemetrikus információt sugároz a boxutcai segítő gárdának. A szerelők ennek alapján a másodperc töredéke alatt döntenek, ami gyakorta a győzelem és a vereség közötti különbséget jelenti.

A Unicenter TNG® segítségével a West McLaren Mercedes - amely a Forma 1. történetében a legeredményesebb csapat - ezeket az életbevágóan fontos információkat a Unicenter TNG kifinomult manager/agent technológiáján és 3D interfészén keresztül értékeli. Minden történést - a bal hátsó kerék féknyomásától kezdve a karosszéria leszorító erejéig - a Unicenter TNG-n keresztül nyomon lehet követni és irányítani lehet.



A Unicenter TNG Real World Interface™ olyan kritikus teljesítmény-értékeket elemez, mint például az első- és hátsó féknyomásnak az autó sebességére történő hatása.

Azáltal, hogy a West McLaren Mercedes ezen információkat teljesen új szemszögből nézi, a csapat rövidebb idő alatt bölcsőbb döntéseket tud hozni. Egy olyan üzletágban, ahol századmásodpercek a világot jelenthetik, a Unicenter TNG lényeges változást hoz.

Ez csak egy példa arra, ahogy a Unicenter TNG a legkülönbözőbb szervezetek legkülönbözőbb berendezéseit irányítja.

Hívjon minket, hogy elmondhassuk, hogy a Unicenter TNG hogyan teheti eredményesebbé az Ön vállalkozását.

Hívja a 374-9600-l, vagy keressen fel minket a www.cai.com címen.

COMPUTER ASSOCIATES
Software superior by design.

Unicenter TNG®

©1997 IBM Computer Associates International, Budapest. Minden itt megnevezett termék a szerzők és/ vagy saját márkájuk.