

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

NEMZETKÖZI INFORMATIKAI HETILAP WWW.SZAMITASTECHNIKA.HU XVI. ÉVFOLYAM 33. SZÁM 2001. AUGUSZTUS 14. ÁRA: 250 FORINT

Kereslet és kínálat

Védekezésben az FBI

Egy szövetségi bíróság arra kötelezte az amerikai igazságügyi minisztériumot, hogy fedje fel, milyen technológiával hallgatták le egy gyanúsított billentyűleütéseit. Még 1999 májusában történt, hogy FBI-ügynökök behatoltak a maffiakapcsolatokkal és illegális szerencsejáték szervezésével gyanúsított Nicodemo S. Scarfo Jr. otthonába, és lehallgatószerűket szereltek a billentyűzetére: a leütésekből akarták megkérni a jelszót egy titkosított állományhoz.

Az FBI már korábban megvizsgálta a gyanúsított számítógépet, és talált egy PGP-vel titkosított állományt. Mivel a titkosítást nem tudták feloldani, a már említett megoldáshoz folyamodtak. A feltört állomány, illetve a benne tárolt információk végül kulcsfontosságú bizonyítékként szerepeltek a perben. A bíróság viszont nem tudja, hogyan működik a billentyűzetfigyelő rendszer. A kormányzat nemzetbiztonsági okokból nem akarja nyilvánosságra hozni a módszert, de az ügyben eljáró bíróról kötelezte a hivatalt, hogy tíz napon belül magyarázza el, mitéle technológiát használtak a megfigyelésre. A kormányzat arra hivatkozik, hogy a technológia ismertetése veszélyeztetne több, folyamatban lévő vizsgálatot.

Az ügynek a konkrét eseten túlmutató következményei lehetnek a „technológia kontra magánélet védelme” vitában. A mostani bírói kérelem hozzájárulhat annak megállapításához, milyen korlátok között használhatók az elektronikus lehallgatórendszerek. Egy elvi jogvédő szervezet szakértője szerint a bűnüldözési hatóságok kihatás nélkül, hogy a bírói gyakorlat nem képes követni a technológiai lehetőségek gyors fejlődését. (IDGNS, Boston)

Kanadában készítették azt a tanulmányt, amely rámutat, hogy hiába készek a nagyvállalatok a mobil-szolgáltatások fogadására, ha a piac szereplői nem készek rá, hogy időben és megfelelő színvonalon szállítsanak szolgáltatásokat, technológiai megoldásokat. Az International Data Corporation (IDC) Canada az IBM helyi leányvállalatának megbízásából készített piaci jelentést: az ország 100 legrangosabb vállalatának vezetőjét kérdezték meg a mobil-szolgáltatásokkal kapcsolatos terveikről és stratégiájukról.

Közül 56 százalék nyilatkozta azt, hogy vagy máris rendelkezik kiforrott mobil-szolgáltatási stratégiával, vagy legkésőbb az év végéig rendelkezni fog átfogó elképzeléssel. Szinte 100 százalék volt azon a véleményen, hogy a megoldászállítók nem képesek lépést tartani az igényekkel. Joe Greene, az IDC Canada elnökhelyettese szerint 2003-ra minden helyi cégnek lesz majd mobil-

szolgáltatásokra vonatkozó stratégiája.

Greene abban nem talál semmi kivételt, hogy Kanada le van maradva az Egyesült Államokhoz képest, azt azonban aggasztónak tartja, hogy Európa, sőt Ázsia és a csendes-óceáni térség mögött is jelentős az ország lemaradása. A nagy végfelhasználókról biztosan tudni, hogy igénylik a vezeték nélküli szolgáltatásokat; inkább a szolgáltatói oldalról van a gond: ők nem tudják kielégíteni a keresletet.

A Securities Industry Association Technology nevű egyesült állambeli szervezet technológiai szakértői szerint semmi akadálya annak, hogy a helyi pénzintézetek és bankok tömegesen térjenek át a mobil-szolgáltatásokra. Az észak-amerikai piacon elegendő mobil eszköz van jelen ahhoz, hogy konkrét, jól használható szolgáltatásokat építhessenek rájuk. Ha minden ilyen egyszerű lenne!

A TD Waterhouse Group nevű

Jó évet zárt a Cisco Magyarország

Augusztus 9-én számolt be a Cisco Systems Magyarország Kft. a cég július 28-án lezárult pénzügyi évének eredményéről, továbbá az új pénzügyi év legfontosabb terveiről. Budafoki Róbert igazgató elmondta, hogy az 1995-ben alapított, jelenleg 38 munkatársat foglalkoztató Cisco Systems Magyarország a most véget ért pénzügyi évben – amerikai dollárban számítva – 61 százalékkal növelte forgalmát az előző évhez képest. (A Cisco Magyarország ezúttal is csak a százalékos növekedési arányt tette közzé, a konkrét tényezőket nem.)

Jól teljesített a két fő üzletág: a vállalati és a szolgáltatói terület, továbbá élénkült a Cisco jelenléte a stratégiai ügyfél-, az iparvállalati és a közmunkaszolgáltatói piacokon. Jelentős szerepet játszott az üzleti sikerekben az is, hogy az új technológiákat (IP-telefonía, IP alapú kapcsolati központok, a virtuális magánhálózatokhoz [VPN] kínált biztonsági megoldások, vezeték nélküli hálózatok, tárolóeszköz-hálózatok, a Long Reach Ethernet [LRE], a tartalomkezelő hálózat és az optikai hálózatok) a nemzetközi megjelenéssel egyidejűleg a piacon is bevezették, illetve a partnerbizist technológiailag folyamatosan felkészítették.

Számos sikert könyvelhetett el a Cisco Systems Magyarország a 2001-es pénzügyi évben. A vállalat szállította a Budapesti Közgazdasá-

gi Egyetem, a Nyíregyházi Főiskola, az Union Biztosító, a Csemege-lánc és az UVATERV IP-telefonía és LAN hálózatát, a Kereskedelmi és Hitelbank Nagyvárosi (Metro) Optikai Hálózatát és a MATÁV Optical Transport Networkjét. A Cisco Magyarország nevéhez fűződik a Magyar Posta WAN és LAN infrastruktúrájának, valamint a Vivendi Multi Service Backbone Network, ADSL & Dial Access rendszerének megvalósítása.

Az egyesült államokbeli anyacég 22,29 milliárd dolláros nettó árbevételét jelentette a 2001. pénzügyi évre, ami 18 százalékos növekedés az előző év 18,93 milliárd dolláros eredményéhez képest. A pro forma adózott eredmény – amely nem tartalmazza az akvizíciós költségeket, a részvényopciók érvényesítésének személyi juttatásait, illetve az átszervezési költségeket és az egyéb speciális kiadásokat – 3,09 milliárd dollár (részvényenként 0,41 dollár) volt. A 2001. pénzügyi év tényleges vesztesége 1,01 milliárd dollár (részvényenként 0,14 dollár) tett ki, míg a 2000-es üzleti évben 2,67 milliárd dolláros (értékpapíronként 0,36 dolláros) tényleges adózott eredményt jelentettek.

Budafoki hozzátette: a Cisco a jövőben is azon dolgozik, hogy tovább növelje előnyét versenytársaival szemben.

Z. K.



amerikai brókerház mobiltelefonon keresztül is lehetővé teszi az online kereskedést, de vezetői szerint csak azért működhetnek sikeresen, mert az IT-ipar egyik élenjáró cégével közösen nyújtják a szolgáltatást. (A név nem fontos, ügyis az élv a lényeg!) A Szerk.)

Scott Ellison, az International Data Corporation elemzője úgy véli, hogy nem annyira a partneren, mint inkább a mobil-szolgáltatás fajtájan

és minőségén múlik a siker. Nem árt odafigyelni a szaktanácsadó cégekre vagy kikérni a marketinges szakemberek véleményét, mielőtt elindítunk bármilyen szolgáltatást. Ellison azt jósolja, hogy 2005-re a mobil-szolgáltatások egyesült államokbeli használóinak száma elérni, sőt meg is haladhatja a 45 milliót. Jelenleg mindössze 12 millióan vesznek igénybe banki vagy brókerszolgáltatásokat. (Computerworld online)

Graphisoft negyedév

Ideai második negyedévében ismét nyereséges lett a Graphisoft, és az ArchiCAD sikeres verzióváltásának köszönhetően az árbevétel is nagymértékben nőtt az első negyedévhez képest: a június 30-án lezárult negyedévben 8,5 millió eurót tett ki, ami 39 százalékkal magasabb, mint 2001 első három hónapjának árbevétele. Ugyanakkor a tavalyi év hasonló időszakához képest alig sikerült növelni a forgalmat, amely az első félévet tekintve 5,9 százalékkal csökkent 2000-hez képest.

A második negyedév 707 ezer eurós nettó nyereséget hozott, ami jó egyharmadával elmarad a tavalyi profittól. Még rosszabb a helyzet, ha a teljes első félévet nézzük: a gyengén sikerült első negyedév miatt a

féléves nyereség csak 59 ezer euró, szemben a 2000-es 2,7 millió euróval. Bojár Gábor, a Graphisoft elnök-vezérigazgatója a második negyedév javuló eredményességét a januárban bevezetett szigorú költségcsökkentésre irányuló intézkedéseknek tulajdonítja.

Az árbevétel túlnyomó része továbbra is az ArchiCAD értékesítéséből származik; a szoftvercsomag legfrissebb, 7.0-s verzióját a második negyedévben vezették be a legnagyobb piacokra (Egyesült Államok, Nagy-Britannia, Németország). Különösen jól teljesített a német piac, ahol a bevétel 34 százalékkal nőtt a tavalyi második negyedévhez képest.

Sch. A.

Nem fogy a szerver

Alig-alig nőtt a kiszolgálók világpiaça a második negyedévben. A Dataquest előzetes eredményei szerint a nagyobb teljesítményű gépek iránti igények csökkenése miatt a csupán 0,7 százalékkal több, mintegy 974 ezer kiszolgálót adtak el szerte a világon. A vezető gyártó továbbra is a Compaq; 26,7 százalékos részesedését a második Dell és a harma-

dik IBM sem tudta nagyon megközelíteni (18, illetve 16,7 százalék) bár ez utóbbiak valamennyit behoztak vetélytársuk előnyéből. A piac gyengélkedésének elsődleges oka, hogy az Egyesült Államokban 11 százalékkal estek vissza az eladások, bár az USA még mindig több mint egyharmadát adja a teljes világpiacnak. (Munkatársunktól)

Mindent az informatikáról!



www.szamitastechnika.hu



A large, light-colored, stylized letter 'O' is centered on the page. Inside the 'O', the words 'think smart' are written in a white, cursive font. To the right of the 'O', there is a large, light-colored, stylized letter 'Z' and a small solid circle above it.

*think
smart*

Ismerje meg az Oracle9i tulajdonságait részletesen
2001. szeptember 6-i rendezvényünkön. Regisztráljon
a www.oracle.com/hu/9imeghivo/ honlapon.
Az esemény támogatója a Compaq.

ORACLE[®]
SOFTWARE POWERS THE INTERNET

TARTALOM

PIAC

- Mit tegyünk, ha dől a pénz?
(Schopp Attila) 4. oldal
- Vezetékes távközlési társaságok
(Schopp Attila) 5. oldal
- MOL-térkép a weben
(Zimányi Katalin) 5. oldal
- Pályázatnyertes Kürt
(Schopp Attila) 6. oldal
- Személyeserék az IBM-nél
(Schopp Attila) 6. oldal
- Hiányzik a kritikus tömeg
(Mártonffy Attila) 7. oldal

VEZÉRCIKK

- Börtönkosztón
(Kelemen László) 6. oldal

MONITOR

- A felhasználó is ember ... valahol
(Trautmann Balázs) 8. oldal
- Mit kell tudniuk
az e-üzleti vezetőknek
(John Kador) 15. oldal

INTERJÚ

- Látható és láthatatlan veszélyek
(Schopp Attila) 9. oldal

SZILÍCIUM-VÖLGÝ

- Vándormadarak előnyben
(Mártonffy Attila) 10. oldal

HARDVER

- HÍREK
Kisebbség
(Horváth László) 11. oldal

HÁLÓZAT

- HÍREK
Új nemzedékek
a lekérdezőnyelvekben
(Kelemen Zoltán) 13. oldal

TÉNYEK ÉS TRENDK

- Elöttem van észak
(Zimányi Katalin) 16. oldal

ÚJ GAZDASÁG

- HÍREK
Megérik a pénzüket
(Zimányi Katalin) 17. oldal

Pénz, piac, profit

- Előzetes 18. oldal

E számunk hirdetései

18. oldal

A HÉT HÍREI

Internet Explorer 6

A napokban elkészült a Microsoft Internet Explorer 6-os böngésző végleges változata. A Microsoft ezt a verziót építi be az október 25-én megjelenő Windows XP-be, és ugyanattól a naptól kezdve külön is kapható lesz a böngésző. A jelenlegi, 5,5-ös verziószámú böngészőt felváltó friss program új funkciói között van a Media Bar, a böngészőablak mellett függőlegesen elhelyezkedő panel, amely a weben található hang- és videotartalmakhoz mutató linkeket jeleníti meg. Új eszköztáv segíti a felhasználókat a webes tartalom elmentésében, nyomtatásában és elektronikus levélként való tárolásában. Az IE 6 támogatja a P3P-t (Platform for Privacy Preferences), így a felhasználó hatékonyabban ellenőrizheti, mire információkat gyűjtenek róla a webhelyek. A W3C által fejlesztett P3P érteklő, mely oldalakat gyűjtnek cookie-kat, és lehetővé teszi a szűrőlőnek, hogy távol maradjon azoktól a weboldalaktól, amelyek a kellenél túl sokat dobálnak bizonyulnak. Azonban a Microsoft és a Sun pereskedése miatt az új böngé-

szőben nem lesz Java Virtual Machine. (IDGNS, San Francisco)

Kevesebb PDA fog

Ötödével csökkent a kézi számítógépek (PDA-k) eladása a második negyedévben – áll a Dataquest egyik friss jelentésében. Az ok, hogy az egyéni végfelhasználói piacon rendkívül visszaesett a kereslet, a vállalati szegmens pedig nem hozta a benne rejlő potenciált. 2001 második negyedévében „mindössze” 2,8 millió készülék talált gazdára a világon, ami 21 százalékkal kevesebb, mint az első negyedévben eladott 3,5 millió darab volt. Noha az eladott darabszámokat tekintve továbbra is a Palm a piacvezető, a cég veszített részesedésétől, miközben a Compaq a vállalati piacra pozícionált iPAQ-kal megduplázta piaci arányát. A Dataquest szerint a vállalati piacot jóval kevésbé érinti a gazdasági visszaesés, mivel az ide szánt PDA-khoz sokféle alkalmazás kapható, áruk magasabb és még viszonylag szűkebb körben terjedtek el. Egyelőre ritka, hogy egyetlen vállalat 500 darabnál több PDA-t rendeljen, jövő-

re viszont már ennek is meglesz az esélye, amikor a készülőket ellátják csomagkapcsolt vezeték nélküli adatátviteli funkciókkal. (IDGNS, Boston)

Európa: csökkenő PC-eladások

Az idei év második negyedében olyasmi történt, ami még sohasem: Európában kevesebb személyi számítógépet adtak el, mint egy évvel korábban. A Dataquest adatai szerint ebben a három hónapban 6,02 millió PC fogyott az öreg kontinensen, ami 4 százalékos csökkenést jelent. Az EMEA-régióban (ami magába foglalja a Közel-Keletet és Afrikát is) 8,38 millió volt az eladott PC-k száma. Ezen belül az üzleti számítógépek értékesítése 5,7 százalékkal nőtt, miközben az egyéni felhasználók 15,4 százalékkal kevesebb gépet vettek, mint egy évvel ezelőtt. A visszaesés mértéke meglepte az elemzőket. Noha Európa még mindig jobban áll, mint az Egyesült Államok, arra nem számítottak, hogy a kontinenten ennyire érzékenyen érinti az amerikai gazdaság gyengülkedése. (IDGNS, Berlin)

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



SuperMicro ATX SC 350M ház

A legmagasabb ajánlat
2001. augusztus 10-én
31000 Ft volt!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

Most érdemes licitálni!

www.szt.hu



Pinnacle STUDIO PCTV PRO,
kiváló minőségű TV kártya,
sztereo tunerrel, rádióval,
távírányítóval

KIKIÁLTÁSI
ÁR: 1 Ft!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Online

A licitálás utolsó napja: 2001. augusztus 17.

Számítástechnikában jártas munkatársat keres?

Álláshirdetéseit
a CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!



Részletek az infokommunikációs jelentésből

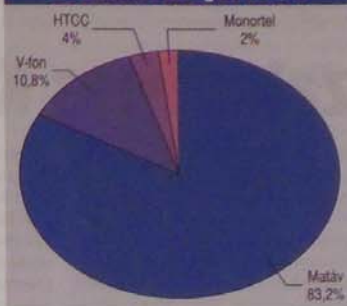
Vezetékes távközlési társaságok

A magyar üzleti távközlési piacon – ezen a 10 főnél több dolgozót foglalkoztató cégeket kell érteni – a Matáv közel nyolcszor akkora részesedéssel rendelkezik, mint legközelebbi vetélytársának, a Vivendi-csoporthoz tartozó V-fonnak – derült ki a BellResearch & Think Consulting (Magyar infokommunikációs jelentés című) tanulmányából. A Matávnak mintegy 230 ezer előfizetése van ebben a szegmensben, ami 83 százalékos részesedésnek felel meg; ezt követi a Vivendi 34,5 ezer előfizetéssel (12 százalékkal); majd jócskán leszakadva jön a HTCC 9500 (3 százalék) és a Monortel 5 ezer (2 százalék) előfizetésével. Ez azt is jelenti, hogy a Matáv az üzleti szférában még nagyobb előnyt élvez, mint a teljes magyarországi vezetékes telefonpiacon: az Emitel és az EPT vonalaival együtt az előfizetéseknél mintegy 80 százaléka az övé.

Az üzleti szféra havonta átlagosan 8 milliárd forintot költ vezetékes telefonszolgáltatásokra; az összes megoszlása az egyes társaságok között jól tükrözi az előfizetők számában meglévő különbségeket (ábránkon az egyes távközlési szolgáltató-

zok adatokat átszámítjuk éves szintre (eltekintve az esetleges szezonális különbségektől), akkor 2001-ben a Matávnak hozzávetőleg 84,9 milliárd forint bevétele származik az üzleti vezetékes telefonok előfizetési és forgalmi díjaiból. Ugyanez a szám a Vivendi (V-fon) esetében 10,6 milliárd forint, a HTCC-nél 4,2 milliárd, a Monortelnél pedig 1,8 milliárd forint. Mindebből az is kiderül, hogy a vezetékes telefonszolgáltatások éves vállalati piaca mintegy 100 milliárd forintos forgalmat generál az idén.

A bevétel megoszlása a telefontársaságok között



csoporthoz tartozó V-fonnak – derült ki a BellResearch & Think Consulting (Magyar infokommunikációs jelentés című) tanulmányából. A Matávnak mintegy 230 ezer előfizetése van ebben a szegmensben, ami 83 százalékos részesedésnek felel meg; ezt követi a Vivendi 34,5 ezer előfizetéssel (12 százalékkal); majd jócskán leszakadva jön a HTCC 9500 (3 százalék) és a Monortel 5 ezer (2 százalék) előfizetésével. Ez azt is jelenti, hogy a Matáv az üzleti szférában még nagyobb előnyt élvez, mint a teljes magyarországi vezetékes telefonpiacon: az Emitel és az EPT vonalaival együtt az előfizetéseknél mintegy 80 százaléka az övé.

Az üzleti szféra havonta átlagosan 8 milliárd forintot költ vezetékes telefonszolgáltatásokra; az összes megoszlása az egyes társaságok között jól tükrözi az előfizetők számában meglévő különbségeket (ábránkon az egyes távközlési szolgáltató-

zok adatokat átszámítjuk éves szintre (eltekintve az esetleges szezonális különbségektől), akkor 2001-ben a Matávnak hozzávetőleg 84,9 milliárd forint bevétele származik az üzleti vezetékes telefonok előfizetési és forgalmi díjaiból. Ugyanez a szám a Vivendi (V-fon) esetében 10,6 milliárd forint, a HTCC-nél 4,2 milliárd, a Monortelnél pedig 1,8 milliárd forint. Mindebből az is kiderül, hogy a vezetékes telefonszolgáltatások éves vállalati piaca mintegy 100 milliárd forintos forgalmat generál az idén.

Az áprilisban elvégzett elemzés szerint 2001-ben a hagyományos beszéd-célú távközlés teljes piacának növekedése 5 százalék körül lesz. A BellResearch & Think Consulting előrejelzése szerint a piac nagysága eléri a 360–365 milliárd forintot. Ebből a 10 főnél nagyobb vállalatok már említett 100 milliárdos forgalma mintegy 27–28 százalékot tesz ki, miközben részesedésük az előfizetések számában csupán 7,4 százalék, azaz a vállalati szegmens – mint az várható volt – számarányát jóval meghaladó mértékben járul hozzá a távközlési piac bevételeihez.

MOL-térkép a weben

Új, az interneten egyedinek számító Magyarország-térképpel bővítette vállalati honlapjának szolgáltatásait a MOL Rt. A MOL-térképén kívül ingatlan-adatbázissal, virtuális tölthetőállomással, valamint ügyességi játékokkal is bővült a www.mol.hu. A társaság a Webigen Rt.-t bízza meg az új funkciók fejlesztésével. Egy évvel ezelőtt a Webigen készítette el a MOL jelenlegi honlapját is.

Báthory Balázs, a Webigen vezérigazgatója elmondta, hogy a térkép-rendszer kijelöli a MOL Rt. lakossági és viszonteladói értékesítési pontjait, a törzsadatok és a specifikus információk alapján teljes körű keresési lehetőséget biztosít köztük, továbbá olyan hagyományos térképészeti szolgáltatásokkal segíti a felhasználókat, mint az útvonaltervezés vagy a címmeghatározás. Gábor Zsolt, a MOL Rt. beszerzési igazgatója az év végére ígéri a vállalatnál jelenleg folyó elektronikus beszerzési próbaprojekt eredményeinek kiértékelését. A négyhónapos projekt keretében, amelynek háttérében SAP-vállalatközi alkalmazás áll, elsősorban a beszerzések operatív részére összpontosítanak. Gábor Zsolt áresökkenést és a tranzakciós költségek lefaragását reméli a programtól.

A MOL-térkép – www.mol.hu/molmap – térkép-adatbázisból, a MOL Rt. kereskedelmi információit tartalmazó üzleti rétegből és keresőből áll. Egyediségét részletesség-

ge adja: a fővárosi pontokat háztömbök szerint, a magyar helységek településszintű részletességgel ismerteti. Három funkciót egyesít: a címkereső a felhasználó által megadott helyet határozza meg, a termék- és szolgáltatáskereső a látogató által választott feltételek szerint – Magyarország teljes területén vagy a meghatározott településen – keresi a MOL Rt. körülbelül ezer értékesítési pontját, az útvonaltervező pedig a böngező által kiválasztott két helyszín közt a legrövidebb utat tervezi meg, és feltünteti az utazás közben elérhető kereskedelmi pontokat.

A Webigen szakemberei elmondták, hogy – a MOL Rt. webrendszerehez alkalmazkodva – az internetes fejlesztéseknél széles körben használt AIX, ORACLE platformra épült a térkép adatkezelő és megjelenítő modulja. Az alkalmazás térinformatikai modulja mint tartalom-szolgáltatás integrálódik az egyedi webes megoldásba. A térinformatikai rendszert Windows NT platformon alakította ki a Webigen.

A két kiszolgáló között állomány- és egyéb információs transzfer működik; ezek biztonságtechnikailag belső hálózati szegmensen, dedikált vonalakon kommunikálnak, így az internetes felhasználók számára nem elérhetők. A térképalkalmazáshoz szükséges dealeradatokat a MOL Rt. online és offline módon is karban tudja tartani.

Z. K.

Mekkora a világ?

Velünk kicsi...

Belföldi és Nemzetközi üzleti-kommunikációs adatösszeköttetés az AT&T frame-relay hálózatán keresztül.



www.att.com/hungary

telefon: +36 (1) 382-5588 e-mail: framrelay@att.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Börtönkoszton



A hackereket tömörítő egyik világszervezet, a DEF CON júliusban tartotta az év legnagyobb hackeres világtalálkozóját a Las Vegas-i Alexis Park Hotelban. Meghívójukban párbeszédre szólítottak fel mindenkit, aki érintett az információtechnológia biztonságában – azaz nemcsak a biobanditákat, hanem a kormányzati és vállalati szakembereket és fejlesztőket is.

A kiűzött nemes cél sem akadályozta meg a zömében hackerekből álló közönséget abban, hogy a konferencia első három órájában elűntesse a hotelből az összes mozdítható tárgyat. A szálloda vezetősége jó képet vágott a dologhoz, és veszteségei mellett a kisebb rendbontások felett is szemet hunyt. A jó digitális betyárok ugyanis nehezen viselték a hatóság jelenlétét. A hovatartozásukat nyíltan vállaló kormányhivatalnokok ép bürrrel megúszták, de a beépülmi próbáló FBI-ügynökökre kifejezetten vadásztak. Mivel a hackerek okoskodása szerint a beszívó gének mindig fekete zoknit és fekete alsónadrágot viselnek, ezért a bizonyítási eljárás során a gyanús egyéneknek a pódiumon, egy vetkőzéstől kezdve kellett demonstrálniuk hovatartozásukat.

A nadrágleltolás autentikációs technológián alapuló tűzfalrendszer jól működött, sikerült is kiszűrni az oda nem illők nagy részét – de nem mindet. Így történhetett meg, hogy az FBI rátette a kezét a moszkvai Elcomsoft nevű szoftvercég nem-hacker programozójára, Dimitrij Szkljarovra. A letartóztatás oka: az Adobe szoftvercég felhívta az FBI figyelmét arra, hogy a programozó Advanced eBook Processor nevű programja, az Adobe érdekei mellett, az amerikai törvényeket is sérti.

Az Adobe eBook-formátumú internetes – rendszerint fizetős és jelszóval védett – dokumentumait eddig csak az Adobe eBook Reader nevű programjával lehetett olvasni. A programba beépített korlátozások miatt a fájlokat nem lehet nyomtatni, más formátumra átalakítani, illetve szövegrészeit átadni más alkalmazásoknak. Az eBook-állományok kiadói leltárhajthatják a program talán leghasznosabb funkcióját, a szövegek hangos felolvasását is, amivel a csökkentlítőket és vakokat fosztják meg kiadványaik használatától. Szkljarov épp ezeket a tiltásokat iktatta ki az Elcomsoft alternatív eBook-olvasójából.

Az orosz programozót nem a szerzői jogok közvetlen megsértése miatt tartóztatták le, a vád azonban akár öt év börtönhöz is elég. Az ellentmondásos DMCA-törvény miatt ugyanis tilos olyan eljárások fejlesztése és terjesztése, amelyek megkerülik a szerzői jogvédelem alá eső állományok védelmét. Az ellentmondás a dologban az, hogy a dokumentumokat védő technológiák nem esnek jogvédelem alá.

Az Elcomsoft programja Oroszországban semmilyen szabályt nem sért, sőt ott egyenesen előírás a számítógépes dokumentumok nyomtathatósága. Szkljarov egyébként éppen az internetes kiadványok gyenge védelméről tartotta a DEF CON záró előadását.

Az esetnek óriási nemzetközi visszhangja lett. Néhányan a szerzői jogok közvetett védelmére hivatkozva helyeselték az eljárást. Az elsősorú többség azonban természetesen tiltakozott ellene; sokan egyenesen az Adobe termékeinek bojkottjára szólítottak fel. Mit tett a cég? Gyorsan visszavonta, sőt a legjelentősebb tiltakozó szervezethez, az Elektronikus Határ Alapítványhoz csatlakozva átállt a Szkljarov szabadulását követelők táborába.

Késő bánat eb gondolat! A törvénykezés az Adobe pályafutása ellenére is folytatja az eljárást. Szkljarov három hétfő börtönben darvadozott, mert a San José-i Kerületi Bíróság csak augusztus hetedikén helyezte örvenerer dolláros óvadék ellenében ideiglenesen szabadlábra a programozót.

A tiltakozók szerint túrheteren, hogy a Bill Gates által Digitális Évtizednek kikiáltott korszakban, ráadásul ilyen ellentmondásos törvény alapján bárkit bebörtönözzenek. A Yahoo náci tárgyakat árverező weboldalait, az internetes személyiségi jogok, az online váms- és adózási törvények – és sorolhatnám – földrészeként és országokként eltérő megítélése után itt az újabb példa. A felhasználók érdekeit saját országában jogszerűen szolgáló programozót Amerikában ugyancsak a tevékenységért letartóztatják. Szkljarov esete botrányos adalék az információtechnológiát szabályozó helyi törvények ütközéséhez, és az egységes nemzetközi szabályozás sürgető kívánalmához.

Kelemen László



Pályázatnyertes Kürt

Augusztus 8-án Szabó Gábor, az Oktatási Minisztérium kutatási-fejlesztési helyettes államtitkára aláírta az első három támogatási szerződést azokkal a konzorciumokkal, amelyek a Nemzeti Kutatási Fejlesztési Programok (NKFP) keretében nyertek el különböző összegű támogatá-

tatón. A Széchenyi-tervhez kapcsolódó NKFP célja, hogy támogatást nyújtson átfogó kutatási-fejlesztési és innovációs programokhoz öt területen, amelyek közül az egyik az információs és kommunikációs technológiák területe. A programoknál kiemelt cél volt, hogy olyan pályá-

gatást az NKFP-től; ehhez a nyertes pályázók saját forrásaikból 12 milliárd forintot tesznek hozzá.

A Kürt és partnerei az „informatikai biztonsági technológia és adatbiztosítás” témájával pályáztak. Hároméves futamidőre 176 millió forintos támogatást nyertek, amelyet a Kürt további 300 millió forinttal egészített ki. A projekt elsődleges célja, hogy megteremtse egy informatikai kockázatkezelési és adatbiztosítási rendszer alapjait. Ehhez viszont szükség van az objektív informatikai értékmeghatározás módszertanának kidolgozására, vagyis annak eldöntésére, mennyit érnek a vállalati adatok. Ugyancsak fel nem térképezett terület az informatikai kockázatok egzakt elemzése, enélkül ugyanis nem lehet adatbiztosítási szolgáltatásokat nyújtani. Ennek megfelelően a kutatási-fejlesztési pályázat négy célja az informatikai adatok értékbecsléséhez szükséges alapok megteremtése, az informatikai kockázatok meghatározása és csoportosítása tudományos alapon, matematikai kutatások elvégzése az informatikai kockázatelemzés és menedzsment területén, végül az adatbiztosítási termék előállításához szükséges tudományos alapok lefektetése. A kutatás során a Kürt hasznosítaná akárja azt a hatalmas adathalmazt, amely 12 éves adatmentési munkája során halmozódott fel. Az első eredmények – az adatbázis feldolgozásának módszertana – a jövő év elejére várhatók.

Sch. A.



Kürti Sándor és Szabó Gábor

sokat. A nyertesek közt van a Kürt Computer Rendszerház is, amely az MTA SZTAKI-val és a Veszprémi Egyetem Matematika Tanszékével alakított konzorciumot.

A Széchenyi-terv egyik hosszú távú célkitűzése a hazai kutatási-fejlesztés elősegítése – mondta Pálincz József oktatási miniszter az aláírás kapcsán rendezett sajtótájéko-

zatokat támogassanak, amelyek erősítik a kapcsolatot a kutatói közösség és a versenyszféra között, és amelyekből a gazdaságban közvetlenül hasznosítható eredmények szülehetnek. Az idén első alkalommal meghirdetett pályázaton 124 konzorcium – köztük 14 az informatikai-kommunikációs területről – nyert el mintegy 20 milliárd forintos támo-

Személycserék az IBM-nél

Augusztus 1-jétől, illetve szeptember 1-jétől több poszton is változik az IBM Magyarország vezetősége: létrehozták az értékesítési vezető pozícióját, új főnököt kap a Szoftver Csoport és változik az üzleti partnermenedzser személye is.

Augusztus 1-jétől dolgozik kereskedelmi igazgatóként Damján Tamás. Damján 1991-ben lépett be az IBM-hez: először a PC-üzletág vezetője volt, majd az értékesítési vezető pozícióját töltötte be. 1999-től mostanáig az IBM bécsi központjában dolgozott a közép-kelet-európai, közel-keleti és afrikai térség PC-részlegének értékesítési felelősékeként. Az új munkakör létrehozásával az IBM egyik fő célja az ügyfélközpontú működés erősítése – kö-

zölte lapunkkal Kiss Imre, a vállalat emberierőforrás-menedzsere. Az értékesítési vezető feladata lesz – egyebek mellett – az IBM teljes kínálatának összefogása, az egyes vertikális részlegek eladásainak összehangolása, ezzel a cég szerepének erősítése a megoldászállítói piacon. Ugyancsak Damján feladatköréhez tartozik majd az ügyfélkapcsolatok magas szintű ápolása is.

A Szoftver Csoport új vezetője Fóris Zoltán lett, aki Kiss Tibort követi ebben a pozícióban. (Kiss a jövőben az IBM üzletfejlesztési igazgatója lesz.) Fóris 1995–1998 között a Lotus Magyarország vezetője volt, majd két évig a Compaq Magyarország rendszerintegrációs üzletágának értékesítési vezetői posztját töl-

tötte be. Fóris kinevezése összefüggésben van azzal a hosszabb ideje tartó folyamattal, amelynek során a belső függetlenséget élvező, bár jogilag mindig is az IBM alá tartozó Lotus mind szorosabban integrálják a Szoftver Csoportba. Az új üzleti partnermenedzser szeptember 1-jétől Burián Zoltán lesz. Ő is dolgozott már az IBM-nél (kiemelt ügyfelek kereskedelmi képviselője volt), ezt követően pedig a Haitec Kft.-nél töltött be vezetői pozíciót.

A kinevezésekkel kapcsolatban Kiss Imre még elmondta: „Meggyőződésünk, hogy a külföldön, illetve az IBM-en kívül szerzett tapasztalatok komoly értéket képviselnek a cég életében”.

Sch. A.

Az internet-hozzáférés hazai tendenciái

Hiányzik a kritikus tömeg

Magyarországon a felnőtt lakosság 16 százaléka, vagyis 1 320 000 ember éri el valamilyen módon a világháló – egyebek között ez áll a KÓD Gazdaság és Médiautató Intézet nemrégiben készült, 1000 fős, országos reprezentatív felmérésében.

Az információs társadalom kibontakozásához és jó néhány üzleti gazdasági jelenség elterjedéséhez sokkal szélesebb körűvé kell válnia az internet használatának, de erre addig nincs lehetőség, amíg az internethez hozzáférők száma el nem ér egy bizonyos, kritikus nagyságú tömeget – nagyjából 25 százaléknyit. Ettől Magyarország ma 10–12 százalékponttal van elmaradva.

A néhány hónapja készült 1000 fős, országos reprezentatív felmérés szerint a felnőtt lakosság 16 százaléka, vagyis 1 320 000 fő ér hozzátul valamilyen módon a világhálóhoz, többségük továbbra is a munkahelyéről vagy az iskolájából, de dinamikusan nő az otthoni internetelés szerepe: most a háztartások 6 százalékából lehet hozzáférni a világhálóhoz. Az iskolai csatlakozás tavaly lassabban nőtt, mint a kezdeti bekapcsolódási láz idején. A Sulinet program révén mintegy 1900 középiskola és általános iskola kapcsolódik a netre, és a Sulinet az Oktatási Minisztérium becslése szerint – az egyetemi hálózattal együtt – több mint 400 ezer diáknak és tanárnak ad internetezési lehetőséget.

Ha figyelembe vesszük az ingy-

nes és az előfizetés szolgáltatások átfedéseit, akkor az adódik eredményül, hogy a hazai kapcsolati vonali piac csatlakozási pontjainak teljes száma a lakossági szegmensben ma több mint 300 ezer. Az ingyenes szolgáltatók azonban nem tudják elkülöníteni a kisvállalati és az otthoni hozzáférést kiépítő ügyfeleket, s ez rontja a becslés pontosságát.

A vezető szolgáltató az Axelero (a felmérés készítésekor még Mátyánet): több mint 100 ezer előfizetője van, s ezzel övé a kapcsolt vonali előfizetők piacának több mint 50 százaléka. 2000 második fele lényeges változást hozott, hiszen ebben az időszakban két ingyenes szolgáltató – a Kiwwi és a Freestart – kezdte meg működését, és mára összesen 140 ezer csatlakozási pontot szereztek. Bár az internetkapcsolatok száma erőteljesen nőtt az elmúlt 2–3 évben, ez a piac abszolút értelemben még nem nevezetes nagyságú (10–12 milliárd forint).

A KÓD lakossági felvétele az alternatív, digitális és szélessávú megoldások elterjedésének esélyeit is vizsgálta. A legismertebb hozzáférési mód – ez aligha meglepő – az analóg telefonvonalon való betár-

császás (72 százalék), az ISDN megoldásról csak a megkérdezettek 52 százaléka hallott. Valamivel kevesebben tudnak a kábelhálózati csat-

lásokhoz, de éppen ettől lesz fontos ez az összeg, ugyanis egyfajta rezervációs árat ad meg, s a fogyasztó értékétét tükrözi.

A kutatás összehasonlította a különböző díjakért kapható szolgáltatásokat. Az 5000 forintos költségartományban a fizetendő összeg nagyobbik részét az előfizetés díja teszi ki, a kisebbiket a telefonköltség. A magasabb költségartományokban megfordul ez az arány: a korlátlan előfizetés díja a szolgáltatástól függően 4–8 ezer forint havonta, s ilyen körülmények között az intenzív internethasználat költségének nagyobbik hányadát a telefonköltség adja. Ezen segíthetnek az ADSL- és kábeltelevíziós csomagok, hiszen viszonylag magas állandó havi díjért korlátlan elérésrel és nagy sebességgel szolgálnak.

Ma azonban csupán tetéigényeket elégít ki a szélessávú szolgáltatás, még az internethez hozzáférők körében is. E csoport tagjainak 45 százaléka érdeklődik a kábel vagy az ADSL iránt, a fizetendő árakat azonban csak a netezők ötöde tartja arányosnak a fogyasztói várakozásokkal.

A különböző kábeles és ADSL-csomagoknak ma 10 és 30 ezer forint között mozog az árak; közülük csak a 10–15 ezer forintos sávba esők lehetnek versenyképesek a lakossági piacon. A szélessávú szolgáltatások piaci potenciálja – mivel az ország még nincs egészen lefedve, és még mindig gyér az otthoni PC-ellátottság – legfeljebb 40–50 ezer háztartásra terjed ki, állapítja meg a KÓD felmérése.

Ezeknek a szélessávú internetel-

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci



forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

forintot tartanak elviselhetőnek az internet havi összes költségeként. Az elemzőknek arról azonban nem volt tudomásuk, hogy a válaszadók vajon tisztában vannak-e a piaci

A Magyar Szabadalmi Hivatal Informatiótechnológiai Főosztálya munkatársakat keres az alábbi területekre:

SAP RENDSZERGAZDA (1 fő)

Az alkalmazás feltételei:

- * felsőfokú informatikai végzettség,
- * valamely Unix operációs rendszer ismerete,
- * Oracle RDBMS ismeret,
- * legalább 2 év informatikai szakmai tapasztalat,
- * legalább a szakirodalmi angol nyelvben való jártasság.

A felvételnél előnyt jelent:

- * technikai SAP ismeret,
- * ismeretek a Compaq Alpha szervercsalád terén (Alpha 4100, DS10, ES40),
- * az Oracle RDBMS és a Compaq Tru64 Unix operációs rendszer terén szerzett üzemeltetési tapasztalat,
- * fürtözött rendszerek ismerete.

RENDSZERSZERVEZŐ, TERVEZŐ, PROGRAMOZÓ (2 fő)

Az alkalmazás feltételei:

- * felsőfokú informatikai végzettség,
- * Oracle Developer 2000, Designer 2000 ismerete,
- * SQL, PL/SQL ismeret,
- * Oracle RDBMS ismeret,
- * legalább 2 év szakmai tapasztalat,
- * legalább a szakirodalmi angol nyelvben való jártasság.

A felvételnél előnyt jelent:

- * technikai SAP, ABAP4 ismeret,
- * tapasztalat C++, JAVA nyelvek terén,
- * Windows NT ismeret,
- * WEB-es tapasztalat.

Kérjük, hogy a pályázat tartalmazza

- a részletes szakmai önéletrajzot,
- az iskolai végzettséget, a nyelvtudást igazoló okiratok másolatát.

Jelentkezési cím: Magyar Szabadalmi Hivatal Informatiótechnológiai Főosztály
1370 Budapest 5, Pf. 552, telefon: 474-5824, fax: 474-5809

Csosz István számítástechnikai osztályvezető e-mail: csosz@hpo.hu
Várhegyi Ákos ügyvitelfejlesztési osztályvezető e-mail: vaki@hpo.hu

33005



Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Hálózatépítési
anyagok,
eszközök
nagykereskedelme

1047 Budapest,
Baross u. 91-95.
Tel.: 399-51-66, (-67, -68)
Fax: 399-51-69
2600 Vác, Zrínyi u. 41/a.
Tel.: (27) 314-882
Fax: (27) 314-909
E-mail: info@fibex.hu
Internet: www.fibex.hu

25 év
rendszer
garanda

Brand-Rex

M
MILLENNIUM
CAT6 és GigaPlus
kábelezési rendszerek



33007

AAM VEZETŐI INFORMATIKAI TANÁCSADÓ KFT.

Az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Kft. alkalmazásintegrációs és middleware kompetenciájának és erőforrásainak bővítéséhez tanácsadó munkatársakat keres.

Légy a munkatársunk!

Amit ajánlunk:
• bel- és külföldi karrierlehetőség,
• felelősségteljes munka,
• tanulási lehetőség.

Az informatikus képzettség, diploma és a középfokú angol nyelvtudás alapkövetelmény; 1-3 év szakmai tapasztalat előnyt jelent!



A pályázatokat augusztus 31-ig (angol és magyar nyelvű CV-vel, kísérőlevéllel, igazolványképpel) a 465 2078-as faxszámra vagy a hr@aam.hu címre várjuk.

31008

A felhasználó is ember ... valahol

A világ valamennyi rendszergazdájának rémálma a garázda vagy nem kellő informatikai tudással felvértezett felhasználó, a legendás, a mesebeli jüzer. Minél inkább terjed a számítástechnikai kultúra, annál több lesz a ... hm ... megkérdőjelezhető hozzáértésű felhasználó. Kérdezzék csak meg a rendszeradminisztrátorokat ... Amerikai testvérilapunk, a Computerworld így is tett; az ott közölt történetekből adunk közre egy kisebb válogatást.

Mottó: *Hit any user to continue...*
(Az ismeretlen rendszergazda kézikönyvéből)

Az első kategória talán a terület legnépszerűbb, leghasznosabb gégfotósa: a nyomtató. A rendszergazda (a továbbiakban *sysop*) telefonja megcsörren: kedves női hang tudósít a lézernyomtató hibájáról, miszerint valahol begyűrődött

a papír abba a fránya berendezésbe. Semmi probléma, szól hősünk, íziben utánajárok a hibajelenségnek. Mivel a *sysop* létének köztudottan alapeleme a gyorsaság és a problémameérő képesség, a nyomtató hamarost enyhén kibelevzve tátong a szakértő szemek előtt. A *sysop* kissé értetlenül szemléli a lézernyomtató által „feldolgozott”, eredetileg is összefűzött papírt, polgári nevén le-

porellőt. A dolgot tisztázandó, finoman kérdőre vonja a kellemes hang tulajdonosát, felvilágosítván őt az A/4-es papírlap szerepéről a nyomtatás folyamatában, arról tehát, hogy ebből bizony a nyomtató nem képes egyszerre többet használni, mint egyetlenegy vékonyka lapocskát. „Tudjuk” – hangzik a megsemmisítő válasz (csapás) –, de bannert akarunk nyomtatni...

Akadnak azért ennél nehezebb feladatok is, már ami a nyomtatási hibákat illeti. A *sysop*hoz befutott jelentés szerint a Microsoft Word a nyomtatáskor teljesen érthetetlen módon további szövegekkel tömi tele a jüzer által kinyomtatott lapot. Amint a helyszíni vizsgálat kideríti, a hibajelenség valóban létezik, a *sysop* által is reprodukálható. A papír minden nyomtatáskor a helyes szöveg

mellett jelentős mennyiségű, rejtelmes karakterkúpaccal is megtelik. A szoftver újratelepítése sem segít, a helyzet változatlan, a jüzer kétségbeesik, a *sysop* tekintélye megrongyosulni látszik. A nyomtató ellenőrzésénél aztán kiderül végre a turpisság: valamilyen oknál fogva olyan papírt helyeztek a nyomtató tálcájába, amelyre korábban már nyomtattak. Így minden lap eleve jelentős mennyiségű karakterrel volt megterhelve már azelőtt is, hogy a hengerek közé jutott volna...

A *sysop* élete komoly zoológiai meglepetésekkel is szolgálhat, hiszen sose lehet tudni, mi vár rá a nyomtató műanyag borítólemezei mögött. Történetünk hőse a szokásos „nem működik a nyomtató”-érzéssel terhes telefonhívást fogad. A kikérdezőes ellenőrzőlistának megfelelően (hiszen az érintett irodahelység távol esik a központtól), a segítőkész jüzerrel kizárja a papír begyűrődésének lehetőségét, az ellenőrzőlámpák biztató almazöld színben pompáznak, a papírtálca kellőképpen megtömöttnek mondható, az operációs rendszer beállításai tökéletesek, a jüzernek van jogosultsága nyomtatni azon az eszközön. Némi tanakodás után a *sysop* megkérdi a jüzert: mi változott a legutolsó sikeres nyomtatás óta? Rövid torokköszörelés után a jüzer bátoran hangon teszi fel a kérdést: „Okozhatja a nyomtató hibáját egy bug?” A *sysop* rutinosan kérdez vissza, hiszen a programhiba lehetőségét szinte kizártnak tekinthető. A jüzer azonban pillanatok alatt kijózanítja a kissé fásult *sysop*ot: egy élő bugról, egészen pontosan egy csótányfamiáról van szó. A lelkes izeltlábúak ugyanis birtokukba vették a nem túl gyakran használt nyomtatót. A jüzer a hiba okának megjelölésén fellelkesülve azonnal visszaküldene a nyomtatót a *sysop*nak, az azonban nyomtatókosan figyelmezteti: semmilyen körülmények között nem hajlandó az eszközt fogadni, de melegen ajánlana a helyi csótányirtó brigád kirendelését a helyszínre.

Kicsiny csokrunkat egy kedves, sokkal kevésbé ijesztő esettel zárjuk. A *sysop* rémült telefonhívást kap a nagy építőipari vállalat egyik hallhatóan pánikba esett felhasználójától: érthetetlen szöveggel telt meg a nyomtató LCD-kijelzője. A *sysop* néhány rutinkérdés után sikeresen behatárolja a hibát: a nyomtató kezelőszerveinek nyelvezeté spanyolra lett átváltva. A hiba elhárítása csupán néhány percet vesz igénybe, azonban a *sysop* kíváncsi a hiba keletkezésének körülményeire is. A roppant megkönnyebbült, s ezért felletőbb készséges jüzer felvilágosítása szerint éppen a nyomtató kezelőszerveivel játszott, amikor megjelent a spanyol nyelvű beállítás menüpontja, és ő azt azonnal ki is választotta. Úgy képzelte ugyanis, hogy a nyomtató ezentúl nyomtatás közben le is fordítja majd spanyolra az eszközeire átküldött angol szöveget...

Azért a hazai gyökerektől sem szabad teljesen elszakadnunk: lelkes vásárló érkezik az üzlet szervízvezetőjéhez. Kérdése csupán csak annyi lenne, mivel mondható optimálisabbnak a merevlemez rögzítése: spárgával vagy leukoplaszttal? A szervízművek arckifejezésének elképzelése legyen a Kedves Olvasó feladata...



Egy összeszokott csapatban mindenki a tudása legjavát adja

Matáv üzleti kommunikáció

A jó vezető tehetsége abból áll, hogy a legjobb szakembereket megtalálja. A jól szervezett, profi csapat olyan erő, amely sokszorosára növeli az energiákat.

A Matáv az üzleti kommunikáció területén profi csapatagként járul hozzá az Ön vállalkozásának a sikeréhez.

•  **matáv**

a szavakon túl

www.matav.hu

Szilícium-völgy – mítosz és valóság 3.

Vándormadarak előnyben

A Szilícium-völgy egyik legfontosabb vívmánya a mobilitás, a rugalmasság, az egyéni érdekek és karrier legteljesebb tekintetbe vétele. A cégek büszkék arra, hogy a munkaszerződések nem tesznek béklyót az alkalmazottakra. **Mártonffy Attila** immár harmadjára ült le beszélgetni a helyi viszonyokról **Danyi Pállal**, az Ernst & Young információrendszer-ellenőrzési szakértőjével.

A mikor a Szilícium-völgyben az élete első munkahelyére bekerült fiatalnak az ezzel foglalkozók elmagyarázzák a politikailag korrekt nyelvhasználatot, viselkedést, no meg a nők szexuális zaklatásának fogalmát és eseteit, akkor kénytelenek „Jemenni” a harmincéle nemzetiiségű alkalmazott legkisebb közös kulturális nevezőjének szintjére; aligha kell bizonygatni, hogy ez igen alacsony szint. Az itteni cégek óriási erőfeszítést tesznek azért, hogy összekovácsolják az összekovácsolhatatlan, soknemzetiségű társaságot. Tréningek, közös programok tömkelegét szervezik meg, vállalati újságokat adnak ki a csapatmunka, a kooperáció, a kollegialitás erősítése és az elkülönültség enyhítése végett. Minderre azért van szükség, mert a rendszer alapjai ezzel mind ellentétesek: mert az amerikai társadalom lényege éppen az individualizmus, az egyéni boldogulás és az egyéni jogok felsőbbrendűsége.

Munkahelyi kommunikáció

Sokkoló élmény, hogy az új kommunikációs csatornák, paradox módon, a végtelenségig elszárazítottak az emberek közötti kapcsolatokat. A munkahelyi kommunikáció 80–90 százaléka elektronikus levél vagy hangposta útján zajlik. Naponta tízegyhány hangposta és 30–40 e-mail érkezik, ezekre legalább két választ választ kell szerkeszteni, s mindezt kinek-kinek a maga számítógépe előtt, a maga paravánokkal elkülönített „kockájába” bezárva. A legszörnyűbb az, amikor az egymástól 10 méterre ülők is inkább számítógépes levelet küldenek, semmint át-sétálnának egymás asztalához. Ennek főként az az oka, hogy a legmesszebbmenőkig tiszteltetben kell tartani a kolléga egyéni időbeosztását, és csak nagyon indokolt esetben illik zavarni egy szemtől szemben feltett kérdéssel.

A személytelen kommunikáció erősen hátrányos helyzetbe hozza a nem anyanyelvi dolgozókat, hiszen ők nem tudnak írásban megfelelő stílusban, megfelelően sok idiómat vagy szlenget használva frappánsan fogalmazni, vagy épp csak nyökkönni valamit a hangpostába, alig értik az angolsgált. Ilyen nemzetközi környezetben döbber rá az ember arra, hogy mit számít neveltetésünkben a földrajzi és kulturális örökség. Pillanatok alatt nyilvánvalóvá válik, ha valaki európai gondolkodású, s az európai kollégákkal egy magyar sokkal jobban megérti magát. Egy közép-európaival pedig, legyen az lengyel, szerb vagy bolgár, szinte fél szavakból értik egymást.

Mobilitás

A Szilícium-völgy egyik legfontosabb vívmánya a mobilitás, a rugalmasság, az egyéni érdekek és karrier legteljesebb tekintetbe vétele.

A cégek büszkék arra, hogy a munkaszerződések nem tesznek béklyót az alkalmazottakra. Ha valaki 10 óra 27 percor úgy dönt, hogy kilép a vállalattól, akkor egyszerűen kiszámítják a neki addig járó fizetést, és nem tartóztatják (nem is tartóztatják), még ha egy fontos projekt közepén tart is, s lépését még megindokolni sem köteles. Persze a laza kötöttségek a munkáltatót is felhatalmazzák ezeknek a szabadságjogoknak a gyakorlására, például az elbocsátásokban. A 30–60 napos felmondási időhöz szokott európaiak szinte elképzelhet-

len, az már gyanús, mert nem elég rugalmas. Fontos szerepe volt az internetes állás- és fizetésigyelelő szolgáltatások beindulásának is. Mindenki pillanatok alatt ellenőrizhette – és ellenőrizheti most is –, hogy a munkája mennyit ér, és ha a munkáltatója spórolni akart rajta, máris ment a következő céghez. Persze az internetlufi kipukkanásával és a gazdaság lassulása közepette manapság mindenki sokkal körültekintőbben vált munkahelyet, s a többség igyekszik jól megkapaszkodni az asztalába.

A kis internetes cégeknek nagy volt a csábításuk, főleg a függetlenség, az önálló ötletek kivitelezhető-

ressé vált és maradandónak látszik: az elmúlt években a hagyományos nagyvállalatok is több figyelmet fordítanak a munkakörülmények élvezetesebbé tételére.

Specializáció

Ha Magyarországon adódik valamilyen probléma, akkor megpróbálunk megoldást keresni rá. Ha Amerikában adódik, akkor ők megpróbálnak szakértőt keresni hozzá – magyarul Danyi Pál a felfogásmód különbözőségét. Magyarországról nehéz megérteni a specializáció jelenségét. Amerika hatalmas ország, és ennek következtében még a szűk szakterületeken is elég nagy a szakértők száma. Az amerikaiak hisznek a szakértőkben, mert ők maguk is komolyan szakértőkké akarnak válni a szakmájukban. Vegyük például azt a speciális szakmai kérdést, hogy egy gyógyszergyár JD Edwards programcsaládot akar telepíteni gyártási folyamatának támogatására; ehhez kell egy JD Edwards-szakértő, ráadásul olyan, aki ismeri a gyógyszergyári folyamatokat. Amerikában ekkor csak fel kell hívni egy informatikai szakértőt közvetítő céget, és az nagy eséllyel egy-két nap alatt talál megfelelő szakembert, s ez a szakember – esetleg az Egyesült Államok másik oldaláról – a helyszínre repül. Magyarországon leginkább csak olyan független szakértőt találunk, aki vagy a gyógyszergyári folyamatokat érti és (esetleg egy másik informatikai rendszert), vagy JD Edwards-specialista, de feltehetően csak fél év múlva ér rá.

A Szilícium-völgyben a specializációnak két formája terjedt el. Vagy egy konkrét, egyszeri munkát kell elvégeztetni szakértőkkel, vagy egy egész folyamatot kell velük hosszabb távon működtetni. Az első esetben a cég a munkaközvetítőknél keresztül szerződéses szakértőket von be; a közvetítők számtalan adatbázist üzemeltetnek a legkülönbözőbb informatikai és mérnöki igények kielégítésére. Minden szakértőről több oldalnyi jellemző tartanak nyilván, és persze részletes önéletrajtot. Amikor az igény beérkezik, a közvetítő igyekszik megtalálni a legmegfelelőbb szakértőt, s azt azután a konkrét munkára, 3–6 hónapra, esetleg hosszabb időre szerződtesítik. A speciális szakértők piaca azért működhet hatékonyan, mert sok a szakértő, hiszen vonzó a pálya. Igen jól lehet keresni, többéves tapasztalattal 120–150 dollárt is óránként, s emellett a közvetítő is megkapja a maga 30–40 dollárját. A másik oldalon a megbízó is jól jár, mert nagy eséllyel – és viszonylag gyorsan – talál megfelelő embert, és a szakértők olcsóbbak is egy-egy konkrét munkára, mint ha a megbízó cég saját állományába venne fel valakit, és fizetné a számos járulékot.

A specializáció másik formája az

erőforrás-kibelyezés. A Szilícium-völgyben igen népszerűek a humán-erőforrás- és bérszámfejtési szolgáltatók, s ők még a kapcsolódó információs rendszereket is üzemeltetik. A számtalan internetes kisvállalkozás eleve nem vett fel embert ilyenfajta adminisztratív tevékenységre, és nem vásárolt drága programokat. A másik nagyon népszerű szolgáltatás a kiszolgálógép-üzemeltetés. A cégek ugyanis kihelyezték gépközpontokban – a nagy sebességű hálózatok jóvoltából – olcsóbban üzemeltethetik a gépeiket. A szolgáltatók dolga még a gépek fizikai őrzése szükség szerinti karbantartása, az adatok mentése, a biztonsági előírások betartása, esetleg a különféle programok frissen tartása is.

Hatékonyság és eredményesség

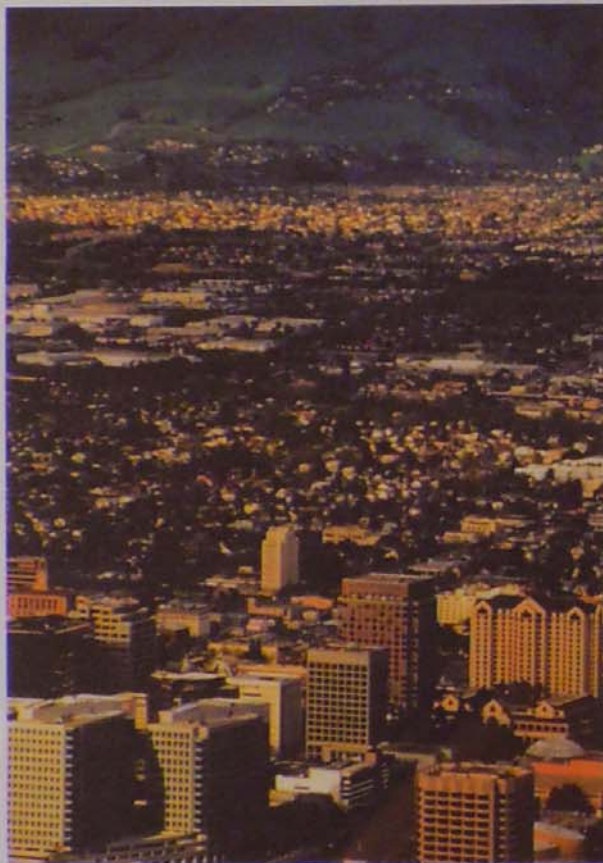
Az amerikai üzleti életnek a tervezés az egyik alappillére. A tervezés azonban az Újvilágban mást jelent, mint Európában. A számok bővítőben élő amerikaiak felbecsülnék minden jövőbeli eseményt, előrejelzést állítanak fel rá, növekedési görbéket rajzolnak, és eközben egyáltalán nem zavarja őket, ha eleve lehetetlen dolgot jeleznek előre. Nemcsak arról van szó, hogy hány szoftvert fog eladni ez vagy az a cég, vagy hány internetszolgáltató fog aranyórárt vásárolni a weben a következő hónapban, hanem pontosan tervezni kell – a munkáltató jövőhágyásával – az egyéni pályafutást is: a következő évben hány órát fog a munkatárs továbbképzésen eltölteni, hány órát fog szakmai könyveket tanulmányozni, vagy éppen hány napig lesz beteg.

A Szilícium-völgyben mindazonáltal mindenki tisztában van azzal, hogy a jövő kiszámíthatatlan, ezért a legfontosabb menedzseri tevékenység a tervek folyamatos ápolása, karbantartása. A terv Európában valamifajta kötöttséget, elhatározást jelent – olyasmint, amihez illik ragaszkodni –, ám ez a fajta mellékértelmezés Amerikában szinte ismeretlen. Lelkiismeret-furdalás nélkül változtatnak a terven még egyik napról a másikra is, hiszen a terv – ez a lényegéből fakad – bizonytalan dolog.

A munkahelyi teljesítmények tervezésének és számszerűsítésének legfontosabb mozzगतórája a számonkérhetőség. Ez teszi lehetővé az emberek maximális teljesítményre ösztönzését, egyszerismind az elért eredmények díjazását vagy éppen soggal az érintettek elmarasztalását. Mindez igaz a legfelsőbb vezetőktől kezdve egészen a kezdő alkalmazottokig. A vezérigazgatónak a profitot kell maximalizálnia, az alkalmazottnak pedig a munkahelyén a hasznosan eltöltött órákat.

Talán sehol a világon nem hat ennyire paradox módon a technika fejlődése az ember életére, mint itt, a Szilícium-völgyben. Mintha nem azt várnánk a legújabb számítógépprogramoktól, hogy megkönnyítsék az életünket... Egyfelől persze teljesül a várakozás: interneten intézhetjük a pénzügyeinket, ha kell, még a hétvégi bevásárlást is, de mindez csak arra jó, hogy minél többet dolgozhassunk és görnyedhessünk a számítógép előtt...

(A teljes tanulmány a következő webcímen olvasható: www.ey.hu/hungarian/index-main.htm)



len bizonytalanság uralkodik Kaliforniában: számos helyen használatos – főleg nagyobb cégek, bankok telefonos ügyfélszolgálati részlegeiben – a „48 órás felmondás”. Ez annyit jelent, hogy ha az alkalmazott nem jelenik meg a munkahelyén és telefonon sem közli, mi történt vele, akkor két nap elteltével automatikusan törlik a fizetési listáról.

1999-ben és 2000 első felében szinte ijesztő méreteket öltött a szándékos munkahelyváltás. A vándorlás irányát elsősorban a frissen alakult internetes cégek vonzása és a gyors anyagi siker ígérete határozta meg. Az a monda járta, hogy ha valaki több mint 3 éve van egy he-

ségének reménye, és az ösztönző, élvezetes munkahelyi légkör miatt. A jellegzetes internetes cégben a dolgozók többsége fiatal, egyedülálló, 30 éven aluli, s nekik a munkahely bizonyos tekintetben otthon is. Az emberek reggel 9-től este 10-ig bent vannak. Az italok, az ebéd és vacsora ingyenes, a cégek a legkülönbözőbb ételeket rendelik, csak hogy a dolgozók inkább házon belül, egymással beszélgetve töltsék el az étkezési szüneteket. Szinte minden esetben kialakítanak egy közös helyet is. Noha az internetes cégek száma jelentősen megnövekedett az elmúlt évben, az általuk kialakított munkahelyi légkör hí-



Fokról fokra, a siker felé. **SAP**

2001. szeptember 23-26.
Már most jegyezze be naptárába!

On-line regisztráció és részletes információ
 honlapunkon: www.sap.com/hungary/tihany

SAP KONFERENCIA 2001
 TIHANY

Előre Leállítás Frissítés Nezuulop

<http://www.szamitastechnika.hu/>

Mindent az informatikáról!



- ✓ Legfrissebb hírek
- ✓ Hír-sms
- ✓ Eseménynaptár
- ✓ Fórum
- ✓ Állás
- ✓ Letöltés
- ✓ Archívum

www.szt.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
 Online

A svéd IT-modell

Előttem van észak

Svédország mintha mit sem érezne a dotcom-válságból. Vállalkozók új generációja virágzik, az International Data Corporation (IDC) és a World Times Information Society indexe a világ „vezető információs társadalmának” nevezi a svédekét, míg ugyanebben a rangsorban az Egyesült Államok – Norvégia és Finnország mögött – csak a negyedik helyen áll. **Zimányi Katalin** Észak-Európa IT-trendjeit vizsgálja.



Az IDC/World Times Information Society Index (ISI) azt mutatja meg évről évre, hogy egy-egy ország milyen mértékben és mélységig képes hasznosítani az információt, illetve az információ-technológiát. Az alig Kalifornia-méretű és kevesebb mint 9 millió lakosú észak-európai ország folyamatosan vezeti a listát, miközben az Egyesült Államok a tavalyi második helyről idén a negyedikre csúszott vissza. Az ímént említett országokon kívül Dánia, Nagy-Britannia, Svájc, Ausztrália, Szingapúr, valamint Hollandia szerepel a tízes toplistán.

Az IDC elemzői szerint nem egy, hanem számos oka van annak, hogy Svédország főként vezető az ISI-l. A távközlési piac deregulációjának immár történelmi hagyományai vannak, a lakosság egyértelműen technológiorientált, magas az otthoni PC-k, az internet-, illetve a mobiltelefon-használat aránya, stabil a makrogazdaság, irigylésre méltó az életszínvonal és hosszúak a téli esték...

Majd, ha fagy!

A Svédország ellen szóló érvek közt csupán olyan bagatell dolgok szerepelnek, mint hogy csúcsidőben borzasztó Stockholm belvárosának, illetve Kista elővárosnak (Kista a svéd főváros „Szilícium-völgye”) a közlekedése, még mindig viszonylag kevés a szálloda és a konferenciaközpont, ráadásul a magas fizetések és a hatalmas mennyiségű tömegközlekedési csillagászati árakat kérnek az ingatlanpiacon. S végül, de egyáltalán nem utolsósorban: túlságosan hosszúra nyúlnak a téli hónapok, sötét van és kíméletlenül hideg!

Ezzel nagyjából be is fejeződik a panaszlista, amelyhez hozzá kell tennünk: ismereteink szerint eddig egyetlen külföldi céget sem riasztott el az északi táj hidegsége attól, hogy megtelepedjen Stockholmban vagy a város környékén. Sokan nyitnak képviselőlet, kutatóközpontot, bár az is igaz, hogy az újonnan felállított cégek – különösképpen a szaktanácsadó vállalkozások – igen karcsú stábbal működnek.

Magnus Höij, stockholmi társlapunk, a Computer Sweden munkatársa a Kista völgynek és az L.M. Ericsson Telephone cégnek tulajdonítja Stockholm információs és kommunikációtechnológiai vonzerejét. Kista a svéd főváros északi peremén található; lakói, bérleti javarészt IT-cégek. Höij szerint ha valaki be akarná rendezni a szerencsétlen építészeti megoldások múzeumát, Kistánál tovább nem is kellene mennie. Azt azonban a Computerworld Sweden szakírója sem tagadja, hogy a csúf betonküllő minőségi belső, hatalmas szellemi tőkét takar. A Kista Science Park jelenleg több mint 700 cégnek ad otthont. Stockholm város tanácsának statisztikai adatai azt mutatják, hogy tavaly, az év első

kilenc hónapjában 37 új cég telepedett meg Kistában, és az itt működő egyetem – a maga 3300 hallgatójával – ugyancsak hozzájárul ahhoz, hogy a peremkerület a svéd IT-ipar központjává váljon.

Ami az Ericsson szerepét illeti, a távközlési óriásvállalat lassan kinövi Kistát, épp úgy, ahogyan kinötte a vezetőkes távközlést is, és egyre nagyobb szerepet játszik a mobilkommunikációban. A távközlésen kívül az internetek is óriási szerepe van abban, hogy Stockholmot Svédországban kívül is egyre többen jaggesszék. A vezető internetes szaktanácsadó cégek, így az Icon Me-

kíváncsiak voltak mindenre, addig – paradox módon – épp a tömegpiac kialakulásának időszakában váltak válogatossá. Svédországban rendkívül népszerűek a pénzügyi kérdésekkel foglalkozó webhelyek: az aktív internetezők 59 százaléka rendszeresen keres fel ilyen jellegű oldalakat. A JP Morgan adatai szerint az elmúlt év decemberében 1,8 millió felnőtt svéd állampolgár vezetett online bankszámlát valamelyik pénzintézetben, és 2000 második felében az európai online brókerpiac 11 százalékát Svédország adta.

Catrina Ure, a The Industry Standard Europe munkatársa úgy tudja,

ra szempontjából került sokadik (egészen pontosan a tizedik) helyre az ISI-listán az Egyesült Államok. Ebben a kategóriában az első három helyet Svédország, Szingapúr és Ausztrália foglalta el. Információs infrastruktúra szempontjából Tajvan, Hollandia és Dánia áll az élen; az Egyesült Államok csak a kilencedik a rangsorban.

Nem kell neki reklám

Egy konkrét példán keresztül talán közelebbi képet kaphatunk a svédországi e-kereskedelelem helyzetéről. Az Ikea Systems BV webhelyét a svéd felhasználók által leggyakrabban látogatott tíz webhely közt tartja számon a Jupiter MMXI. Thomas Hedlund, a The Industry Standard Europe újságírója figyelemre méltónak találja, hogy az Ikea.se úgy érte el ezt a helyezést a B2C arénában, hogy semmiféle reklámot nem vett be.

Eddig csak Svédországban és Dániában működött az Ikea e-shopping szolgáltatása, és a kínálat nem volt túlzottan bőséges; mindössze ezer terméket értékesítettek ezen a módon. Az év folyamán azonban az offline kínálatnak közel a felét (mintegy 6 ezer termékféleséget) értékesítik majd az interneten, és nemcsak a skandináv vevőkre építenek.

Sven Henriksson, az Ikea globális logisztikai menedzser puszta teszternek tekinti a svéd online piacot: jó és kényelmes dolog innen kiindulni, de batorság volna, ha nem látnának túl az országon vagy az észak-európai térségen. A helyi piacon szerzett tapasztalatok nagyban hozzájárulhatnak a világméretű vállalkozás sikeréhez. Henriksson szerint a legnagyobb kihívást a logisztikai rendszer zavartalan működtetése jelenti.

Martin Goldberg, az Ikea nemzetközi internetstratégiaért felelős vezetője azt mondja, hogy – az eddig elért eredmények ellenére – a vállalat a túlzottan szerény e-commerce kezdeményezések áldozata. Mint ha a cég eddig nem akart volna komoly konkurenciát teremteni a webzettel a „földi” boltoknak.

Az Ikea áruházak látogatóinak száma világszerte meghaladja a 230 milliót, az összeforgalom pedig elérte a 9 milliárd eurót (Kora tavasszal közzétett adatok. A Szerk.) Az internetes forgalom bővítésével, illetve a nem virtuális áruházak számának növelésével öt éven belül meg akarják duplázni a forgalmat.

Karl Eckerdal, a Swedish Research Institute of Trade közzétett elemzője szerint az Ikeát és a hozzá hasonló vállalkozásokat a jó Isten is arra teremtette, hogy internetes csa-



Stockholm

dialab, a Framfab vagy a Cell Network, valamennyien hozzájárultak ahhoz, hogy világrangra emelkedjen Kista és környéke.

Érettségi bizonyítvány

Az IDC szakértői azt emelik ki Svédországgal kapcsolatban, hogy Európa más országaihoz képest mennyire érett az internetes piaca. Havonta jelenleg körülbelül 4 millióan interneteznek otthonról és/vagy a munkahelyükről. Összehasonlítással és perspektíváként: két évvel ezelőtt még csak 3 millió online használót jegyeztek Svédországban, 2004-ben azonban számuk várhatóan meghaladja az 5 milliót.

A Nielsen/NetRatings adatai szerint a rendszeres internethasználók egyre kevesebb webhelyet látogatnak, otthonról átlagosan 11 honlapot. Ennek alapvetően két oka van: egyrészt a felhasználói magatartás Svédországban, de másutt is, egyre kevésbé felfedező és egyre inkább közvetlen használati jellegű, másrészt nagyon alacsony a valóban jól használható webhelyek száma. Simon Svegaard, a Nordics ACNielsen eRatings.com kereskedelmi és marketingigazgatója úgy véli, a felhasználó annál a webhelynél marad, amely a legjobban fogyasztható tartalmat kínálja neki.

Míg az első időkben az internetes használók szinte válogatás nélkül

Svédországban komoly versenyt folytat az egyes nyugdíjbiztosítók webhelyei között. A felhasználók évente szavaznak a legjobb „nyugdíjas webhelyre”, és a szavazás eredmények olyan hűzőereje van, hogy az elmúlt években mindegyik ilyen típusú weboldalnak kivétel nélkül javult a minősége, finomodott a tartalmi kínálata.

Svegaard szerint ma mindössze egy olyan terület van a svéd internet világában, amely kifejezetten alulfejlett. Ez pedig nem más, mint a kormányzati szektor munkájának online megjelenítése. Pedig nagy szükség volna a terület webes fejlesztésére, hiszen a helyi hivatalok és kiemeltségek naponta legfeljebb két órára (!) nyitnak ki.

Visszatérve az IDC/World Times Information Society Indexre: az ISI a világnak azt az 55 országot vizsgálja és rangsorolja, amely együttesen a globális GDP (gross domestic product, nemzeti össztermék) 97, illetve a világ IT-kiadásainak 99 százalékát adja. Az értékelésnél négy infrastruktúra-kategóriát vesznek figyelembe: számítógép, információ, internet és társadalmi infrastruktúra. A négy kategórián belül az IDC egyre nagyobb jelentőséget tulajdonít az internetnek, tekintettel arra, hogy tavaly 100 millió új felhasználóval bővült a világ online tábora.

Érdemes odafigyelni arra is, hogy pontosan az internetes infrastruktú-

rával egészítsék ki és erősítsék meg kereskedelmi tevékenységüket. Jóval látványosabb eredményeket érhetnek el a weben, mint más, kizárólag az interneten működő kereskedőházak.

Vállalkozói (B2B) elektronikus kereskedelem terén sem áll rosszul Svédország. Az Izodia (korábbi nevén: Infobank) nevű brit e-kereskedelmi és szolgáltató cég megbízásából készített tanulmány szerzője, Vanson Bourne arra az eredményre jutott, hogy Svédország – az Egyesült Királyság, Hollandia és Németország után – a leggyakoribb használója a B2B technológiának.

Bourne 360 egyesült államokbeli és európai cégvezetővel készített telefoninterjút, és ennek alapján állította fel rangsorát. Mondanunk sem kell, hogy a dél-európai országok meglehetősen kedvezőtlenül kerültek ki az összehasonlításból. A megkérdezett olasz vállalatvezetők döntő többsége azt mondta, nem igazán látja a B2B elektronikus kereskedelem értelmét, pláne nem a gyakorlati hasznát. A dél-afrikai cégvezetők azt nyilatkozták, nem tervezik vállalkozói e-kereskedelmi alkalmazások bevezetését.

Mintha csak észak és dél harcáról lenne szó! Az észak- és nyugat-európai országok gyökeresen más véleményen voltak, mint akár az itáliai, akár a dél-afrikai válaszadók. Németországban, Svédországban, Dániában, Nagy-Britanniában és Hollandiában mindentűt 40 százalék felett volt a pozitív válaszok aránya.

A B2B típusú elektronikus kereskedelem hasznáról alkotott kép Nyugat- és Észak-Európában is országról



Északi távlatok

országokra eltérőnek bizonyult. Svédországban a Izodia képviselője által megkérdezett cégvezetők 42 százaléka magasra értékeli a vállalkozói elektronikus kereskedelem nyújtotta lehetőségeket. Ennek ellenére a skandináv vezetők továbbra is hisznek a személyes üzleti kapcsolatok megőrző és piacépítő erejében.

A karriered

High-Tech állások a világhálón

JOB
UNIVERSE

www.jobuniverse.hu

itt kezdődik

GEMOFIS KFT. Microsoft **Sales Specialist**

Szüksége van szoftverre, de nem tudja honnan szerezze be? Hívjon minket! Külföldi termékek széles választéka!

Microsoft
Symantec
Corel
Adobe
F-SECURE

Tel: 384-7080, Fax: 384-7082
E-mail: gemofis@gemofis.hu
GSM: (30) 9-428-132
Budapest, 1146 Hungária krt. 131.

Tekintse meg árlistánkat a www.gemofis.hu oldalon. Interneten történő megrendelés esetén, az ott feltüntetett árból, 2% kedvezményt adunk.

09014

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

rendszerfejlesztői munkakörbe.

Elvárások: Oracle PL/SQL-, esetleg PowerBuilder-ismeret és gyakorlat, felsőfokú végzettség és szakmai angolnyelv-tudás. A sikeres pályázónak gyors szakmai fejlődési lehetőséget, érdekes és változatos munkát, versenyképes fizetést kínálunk. **A jelentkezők leveleit rövid szakmai önéletrajzzal együtt a finit@elender.hu címen vagy a 36 (1) 369-4350 faxszámon várjuk.**

32013

ELEKTRONIKAI KONFERENCIA és ÜZLETEMBER-TALÁLKOZÓ

A RENDEZVÉNYEK HELYSZÍNE ÉS IDŐPONTJA:

2001. szeptember 4. (kedd)
ITD Hungary, konferenciaterem, 1051 Budapest, Dorottya u. 4.

Konferencia: 9.00-12.00

- a magyar elektronikai és számítástechnikai ipar,
- a tajvani elektronikai és számítástechnikai ipar,
- esettanulmányok: ACER, ScanSoft, Orion.

Üzletember-találkozó: 13.30-16.30,

amelyen vezető tajvani cégek keresik a következő termékek magyarországi ügynökeit, illetve disztribútorait: • kondenzátorok • szűrők-hőbelek • 3C csatlakozók • ventilátorok • CPU-hűtők • SDRAM • memória/levegő IC • mobiltelefon-tartozékok • notebook OEM.



CETRA

Kérjük, a további részletekért forduljon az alábbi irodánkhoz:

CETRA (Tajvani Kereskedelmi Központ) Sebők Ferenc vagy Uhrin Zsuzsanna,
1056 Budapest, Váci u. 81., tel: 266-4664, fax: 266-4665,
e-mail: tawainfo@euroweb.hu, web: www.eastinfo.hu.

33015

IDG REPRÓ

Szolgáltatásaink:
Macen és PC-n készült
PostScript munkák levilágítása
(Scitex Dolev 250),
szkennelés
(Crosfield Magnascan 280 I dobszkennér),
kromalínkészítés
(DuPont Europrint)

Továbbá vállalunk teljes nyomdai kivitelezést is!

Anyagot interneten is elfogadjunk!

1065 Budapest, Révay u. 10.

Telefon: 474-8854
Telefax: 269-5676

Nyitvatartási idő:
hétfőtől péntekig
8.00-tól 22.00-ig

IDG
INTERNATIONAL DATA GROUP

Többéves

ORACLE

gyakorlattal rendelkező,
angolul vagy németül
tárgyalási szinten tudó
kollégát keresünk
tanácsadói feladatokra.

Bemutatózó önéletrajzát
a HR@keszo.com
címe várjuk.

31013

Számítástechnikában jártas,

képzett
munkatársat
keres?

Álláshirdetését a
CW-Számítástechnikában
jelentesse meg!

Nirdetésfelvétel: Kereskedelmi Iroda
Telefon: 474-8800 • Telefax: 302-0299
E-mail: bird@idg.hu

A hálózatból élő vállalatok esküsznek az APC-re.

Több mint 10 millió elégedett ügyfél biztosítja elérhetőségét az APC segítségével.

Az APC Smart-UPS, a világ legmegbízhatóbb hálózatának alapja, szerves részét képezi napjaink e-üzleti infrastruktúrájának.

A legrugalmasabb, leginkább hibátűrő és legbiztonságosabb rendszerek is megbízható energiaellátást igényelnek. A díjnyertes Smart-UPS készülékek kimagasló teljesítményt nyújtanak az Ön e-ügyfelei hozzáférési igényeinek kielégítésében.

Az Ön szünetmentes tápegysége áramkimaradás esetén megfelelő tápellátást biztosít a web- és e-kereskedelmi szerverek számára?

Az APC díjnyertes Smart-UPS készülékeinek teljesítménye 420 VA-tól 5000 VA-ig terjed, ezáltal tökéletes védelmet nyújtanak a kis- és nagyvállalati szerverek számára is.

A Smart-UPS megbízható tartalék-tápellátást, a PowerChute plus szoftver segítségével biztonságos leállítást, a Web/SNMP menedzsment kártyán keresztül pedig távoli menedzselhetőséget biztosít.

Még ma lépjen kapcsolatba az APC-vel, és tapasztalja meg a "legendás megbízhatóságot".



Jellemzők:

- Smart-Boost/Smart Trim: Az alacsony és magas feszültség korrigálásával biztonságos kimeneti feszültséget biztosít.
- Cserélhető akkumulátorok az állásidő kiküszöbölésére és az alacsonyabb működési költségek érdekében.
- A beépített SmartSlot lehetővé teszi a Smart-UPS testreszabását többek között a távoli menedzselhetőség és a újraindítási lehetőségek segítségével.
- A széleskörű tájékoztatást nyújtó kijelző és a riasztások pontos információkat adnak az akkumulátor és a töltés állapotáról.

Az APC további megoldásai:



A torony és rack-felépítésű APC Symmetra Power Array™ rugalmas védelmet biztosít a létfontosságú alkalmazásokat futtató szerverek, távközlési eszközök és magas megbízhatóságú alkalmazások számára.



Az APC PowerChute plus szoftver értesítéseket küld, környezetfigyelést végez, és biztosítja a szerverek biztonságos leállítását.



Az APC szünetmentes tápegységeinek felügyelete és kezelése távolról webböngészőn vagy SNMP NMS-en keresztül is elvégezhető egy SNMP-kártya segítségével.



A Redundant Switch, mint kiegészítő megoldás magasabb szintű rendelkezésre állást biztosít a díjnyertes Smart-UPS-ek használata során.

APC
Legendary Reliability™

Vezetéknév _____
Keresztnév _____
Beosztás _____
Cég _____
Cím _____
Irányítószám _____ Város _____
Ország _____
Telefon _____ Fax _____

E-mail _____
Szeretne az APC termékeivel, szolgáltatásaival és akcióival kapcsolatos híreket kapni e-mailben? Igen Nem
Most először lép kapcsolatba az APC-vel? Igen Nem
Vállalkozás típusa: Magánfelhasználó/Otthoni iroda
 Kis-/közepes vállalat (kevesebb mint 500 alkalmazott)
 Nagyvállalat (több mint 500 alkalmazott)
 Államigazgatási szerv
 Számítógép-viszonteladó/APC-partner

Ingyenes feszültségvédelmi katalógus.

- IGEN!** Meg szeretném tudni, hogyan válasszam ki a rendszeremhez legjobban illő szünetmentes tápot. Küldjenek INGYENES katalógust.
- NEM,** ezúttal nem kérek ingyenes katalógust, de szeretnék feliratkozni negyedévenként megjelenő hírlevelük levelezési listájára.

E-mail: apcHUN@apcc.com

Jelszó 64070v

POWERLINE +36-1-209-4678 • FAX: +36-1-209-4678

E-mail: apcHUN@apcc.com