

## Az elsorvadt PC-forradalom új hajtóereje

Kemény küzdelembe kerül, hogy a Linux eljusson az üzletek polcaira.

**A** személyi számítógépek elsorvadt forradalmának idejét éljük. Biztos vagyok benne, hogy sokan vonnák kétségbe ezt az állítást, tekintetbe véve azt az óriási hatást, amit a számítógép a kapcsolattartás, az üzletkötés és a szórakozás módjaira gyakorol. De amikor körülnézek, azt kell kérdezni magamtól: miért nem látok még több személyi számítógépet még több helyen? Miért nincs számítógépe minden diáknak? Miért nem kapnak az ötévesek saját számítógépet ugyanúgy, ahogyan biciklit kapnak? Miért nincs számítógép minden szállodai szobában, konferenciahelyiségben, tanteremben és a lakások minden szobájában? Miért rendelkezik az amerikaiak csupán hetven százaléka PC-vel? A legfőbb válasz természetesen az, hogy a számítógépek túlságosan drágák. Számos fogyasztó számára a személyi számítógépek legdrágább összetevője nem maga a gép, hanem a programok ára. Az átlagos PC-k 700 dolláros áron kelnek el, és ez évente több mint száz dollárral csökken – ez az átlag. Sokan lényegesen kevesebbet fizetnek. De a programok ára a nullához közelítő sokszorosítási költségek ellenére sem mutat olyan látványos csökkenést, mint az alkatrészaraké. A valódi verseny hiánya lehetővé tette, hogy egy cég 85%-os árrésszel gazdálkodjon, ami nagyszerű a részvényeseknek, de dollármilliárdokkal emeli meg az informatikai költségeket, és megakadályozza, hogy a számítógépek előnyeit társadalmunk minden szegletében kihasználhassák. A monopóliumellenes perek és a kormányprogramok kevés sikerrel próbálták leszorítani a költségeket és csökkenteni az informatikai szakadékat. A személyi számítógépeken használt Linux lesz az a hajtóerő, ami a PC üzletág következő fellendüléséhez energiát szolgáltat, és ehhez képest az előző fellendülés, a grafikus felület elterjedése szerénynek fog tűnni. A programok ára meredeken esni fog. Ahelyett, hogy az informatikai költségek nagyobbik felét felemésztené, a programok ára sokkal kisebb részt tesz majd ki, körülbelül annyit, amennyit a merevlemezért és a memóriáért fizetünk.

Jó néhány akadályt kell még leküzdeni, mielőtt a felhasználói oldalon a Linux lényeges hatással lehet a programárakra, és az akadályok legtöbbje nem műszaki jellegű. Amikor alkalmam nyílik rá, hogy felhasználókat ültessen le egy jól beállított, Netscape-pel, StarOffice-szal és KDE-vel ellátott Lindows futtató gép elé, általános reakciónk a megdöbbenés. Megdöbbenünk őket, hogy a Linux milyen jól használható a személyi számítógépeken. Van még mit tenni egy könnyen használható rendszer és a sokszínű programválaszték kialakítása érdekében, amik együttesen biztosítják a megfelelő felhasználói élményt. A Lindows OS Click-N-Run rendszer, úgy érzem, kezdi betölteni ezt az űrt.

A Linuxnak a műszaki területen kívül kell felnőnie, mielőtt széles körben elfogadják a felhasználók. Itt pedig a fő akadály az, hogy a bebetonozott monopóliumhelyzetben lévő cég és annak pénzeszsákja miatt a terjesztői hálózat minden lényeges szintje úgy épül fel, hogy széllel szemben kell hadakoznunk. Nagy kihívás rávenni az összeszerelő cégeket, hogy linuxos gépeket építsenek, amikor nyereségességükre a már említett monopóliumhoz fűződő gazdasági kapcsolatuk van a legnagyobb hatással. A tíz legnagyobb gyártó közül nem egy jelezte, hogy nem telepíthet addig Linuxot a személyi számítógépeire, amíg nem „tisztázzák az ügyet” – és ezt nem úgy kell érteni, hogy a belső cégvezetéssel tisztázzák. Ha a gyártókat megnyertük, a következő kényes lépés értékesítőket találni a termék számára. Sokan tesznek föl kérdéseket a kereslettel, az eladók képzésével és a felhasználók támogatásával kapcsolatban, de ezekre a kérdésekre – amint a pénztárgép csilingelni kezd – kedvező válaszokat találnak.

Ha a linuxos gépeket értékesítő internetes áruházak, mint a Walmart.com vagy a Tigerdirect eladásai alkalmasak valamiféle előrejelzésre, akkor ezek szerint erős kielégítetlen kereslet létezik, ami azt jelenti, hogy különösen a korán ébredő kereskedők jelentős forgalomra számíthatnak. A Brick, Kanada legnagyobb elektronikai áruházláncja több

mint ötven üzletében kezdett gépeket árulni előre telepített Linux-rendszerrel. Ez óriási előrelépés, hiszen 15 éve először van választási lehetőségünk egy számítástechnikai üzletben.

Miután a Linux széles körű elterjesztéséhez szükséges értékesítési rendszer ígéretesen fejlődésnek indult, az utolsó akadály a képzés. A legtöbb felhasználó csak a Microsoftot ismeri, csak ennek a számítástechnikai nyelvét beszéli. A Microsoft még a történelem újraírásával is megpróbálkozik, amikor saját találmányának tekint még egy olyan alapvető kifejezést is, mint a „windows” (ablakok) – és a saját tulajdonaként kezeli. Az azonban nem tagadható, hogy a Microsoft fájlformátumai és protokolljai de facto szabvánnyá váltak, és ezekkel minden felhasználói programnak zökkenőmentesen együtt kell működnie. A mai linuxos programok meglepően nagyszerű teljesítményt nyújtanak ezen a téren, de a fogyasztók nem tudnak erről. Ez az a terület, ahol a munka neheze még hátravan. Konferenciák, ígért hirdetések, képzések, Linux-sor az üzletekben, „Lin” címke a „Mac” és a „Win” mellett az alkatrészekben és még sok minden más szükséges a tanulási folyamat felgyorsításához. Végül a linuxos gépek előnyös árak hatására elterjednek az üzleti életben, a háztartásokban és az iskolákban, de a növekedés ütemét a tanulási folyamat sebessége diktálja. Alig várom azt a napot, amikor a fogyasztók a kedvező árú Linux-programok előnyeit élvezhetik, mivel a mai állapotnál sokkal nagyobb lesz az a kedvező hatás, amit a számítógép az életünkre gyakorol. Nem sokára eljön ez az idő, de ha ráveszed egy barátodat egy linuxos gép kipróbálására, még hamarabb beköszönt.

*Linux Journal 2003. június, 110. szám*



**Michael L. Robertson**

A Lindows.com alapítója és ügyvezetője.