

Názory a komentáře

Na houpačce

V Praze se uskutečnila výstava Prague Internet World (PIW), o níž byl poměrně velký zájem, a to i v očích “běžných uživatelů” – důkazem budiž velmi dobré umístění serverů, jako je e-miminko, miminko nebo žena-in, v soutěži Best of Prague Internet World v sekci, kterou hodnotili “běžní” návštěvníci. Zdá se, že kvapem přibývají další uživatelé. Nebo spíš uživatelky? Moc bych za to nedal, že novými uživateli jsou většinou ženy. Během posledních šesti měsíců narostl počet nových uživatelek v USA o devět (!!!) milionů, což je 10 % ženské populace v USA (podle USA Today z 11. 5. 2000), tak proč by tomu tak nemohlo být i u nás? Duše výstavy Daniel Dočekal na úvodní tiskovce odhadl počet uživatelů internetu u nás na 1,2 až 1,3 milionu. Danovi věřím, pro mne je internetovým guru. S jeho odhadem kontrastuje odhad IDC, který tvrdí, že jde jen o čtvrtinu tohoto čísla.

Kolik nás je?

Nárůst uživatelů je dynamický a určitě nebyl způsoben sterilní akcí Březen – měsíc internetu (ostatně zase bychom se měli vrátit spíše ke knihám, když tak koukám na kvalitu jazyka českého na některých internetových stránkách), ale obrovskou nabídkou internetového připojení zdarma, která se tu objevila. Účastnil jsem se semináře, kde polovina lidí zdvihla ruku v odpověď na otázku, zda mají privátní e-mailovou adresu odlišnou od pracovní – to by ale odhad snížilo. Pravda asi bude někde mezi – věřil bych však, že oscilujeme kolem milionu.

Máme na to?

Vyvstává otázka týkající se služeb, které můžeme od internetu očekávat. Ano, služby tu jsou, ale ne na takové úrovni, jakou bychom čekali. Pozadu je především možnost platby nákupu po internetu. Ano, samozřejmě že zboží mohu dostat domů dobírkou, ale abych stál ve frontě na poště, kvůli tomu neobjednávám po internetu. Stání ve frontě mě deprimuje. A placení kartou? Řekl bych, že je u nás pořád ještě v plenkách.

Nabídka roste, ale důvěra lidí v elektronické platby nikoliv. Ano, nosíme v kapsách debetní karty – a tu a tam už nějaký ústav vydává skutečné kreditní karty ve smyslu toho slova.

Pozn: Většina karet mezi lidmi je debetních, tedy musí být kryta jistinou na kontě patřičného bankovního ústavu, abyste mohli nakupovat. Někde můžete mít kontokorentní účet (třeba ČS), kdy můžete vyčerpat svůj účet až do předem stanovené hranice v minusu. Banka vám pak až do dorovnání kontokorentu účtuje procenta za to, že vám peníze půjčila. Otázka kreditních karet je podobná kontokorentu – s kartou jdete na speciálním účtu při platbě do minusu, který pak musíte uhradit. Banka vám opět za procenta půjčí a věří, že jí peníze vrátíte. Když ne, vezme si je sama (nebo jejich část) z vašeho návazného účtu.

Karty se bojíme využívat. Třeba to souvisí s “blbou náladou” v téhle zemi, kde spousta subjektů nabízí nereálné úroky, aby stáhla na svou stranu klienty, jejichž peníze pak přesune do své kapsy – a tak lidé přicházejí mnohdy o své úspory na úkor zlodějů. Ani se pak nedívám, že spousta lidí má obavy přesouvat své peníze prostřednictvím chladného internetu – a raději přichází o možnost získat a využít slev, které internetové obchody nabízejí. Prostě se bojí. A využití karty pro ně končí u bankomatu, maximálně při nákupu “z očí v oči”. Tedy tam, kde to není od různých komerčních televizí a bulvárních plátků (zatím) poplíváno a pošpiněno. Ale platby přes internet? Jejda – tady “odborníci” z těchto médií už mnohokrát vykonali medvědí službu na téma použití/zneužití karty. A přitom stačí dost málo. Na pornoservery číslo karty nedávejte, protože je známo, že tyto servery odčerpávají automaticky částku každý měsíc, aniž by se vás ptaly. Jediným řešením, jak utnout cestu peněz do někde, je zrušení karty. Zrovna tak je nebezpečné, pokud se vám při platbě neustaví bezpečné připojení. V tom případě dál nepokračujte! Číslo karty je po cestě internetem transparentní. A vůbec – mnohdy stačí jen přemýšlet. Prostředky pro obchod tu jsou – ale záleží na nás, jestli je využijeme a jak. Realizoval jsem už několik desítek plateb – u nás i “do venku”. Zatím bez úrazu.

Jak to dělají za oceánem

Zaregistroval jsem se na veletrh NetWorld/Interop v Las Vegas. Od toho okamžiku mi do pošty denně chodilo minimálně dvacet e-mailů od vystavujících firem včetně pozvánky na stánek. Tohle mi na našich veletrzích chybí. Službu bych do budoucna vítal, jde o přímou práci se zákazníkem.

Ten dostane informaci s předstihem, takže se může na setkání připravit, udělat si obraz, může si plánovat koho a v jakém pořadí navštíví. Co s tím u nás? A ještě něco. Pokud se v USA přihlásíte dopředu, míváte vstup zdarma. A kdo to platí? Firmy, které mají možnost vás zahrnout informacemi o svých výrobcích, službách! Vyhrávají všichni. Vy – jdete zadarmo a máte přístup k informacím s předstihem. Firmy zase mají konkrétního zákazníka a mohou s ním pracovat...

Sledujete-li dění na trhu IT, možná jste si připadali poslední dobou jako na houpačce prostřednictvím indexu sta nejvýznamnějších IT firem – NASDAQ. Tento až do nedávné doby neustále rostoucí koeficient ukazuje, jaký je zájem o firmy z oblasti IT, a nedávno překročil své historické maximum 5000 bodů. Pak se Microsoft dostal do potíží a nastal zlom. NASDAQ se začal přímo propadat. Američané snad začali střízlivěji uvažovat nad tím, že mnohé akcie jsou pouze nafouknutou bublinou, za kterou nic nestojí. A tak se index NASDAQ dostal, tuším, v pátek 14. 4. 2000 na svou minimální hodnotu kolem 3200 bodů! Další týden "už" sice byl na 3600, ale hodnota 3200 značí pokles více než 36 % oproti ještě nedávnému maximu pěti tisíc bodů. V polovině plul NASDAQ kolem hodnoty 3300. Hlavní zásluhu má na tom Microsoft, který byl v tržní kapitalizaci předstihnout mj. i společnostmi Cisco, General Electric i Intel.

Byznys ústupků

A propos – Microsoft reagoval na obvinění soudce Thomase Penfielda Jacksona v kauze "19 států Unie versus Microsoft", a to 10. května. Steve Ballmer (ředitel a CEO Microsoftu) a Bill Gates (hlavní softwarový architekt této společnosti) souhlasně odmítli požadavek na rozdělení Microsoftu na dvě poloviny s tím, že jsou ochotni ustoupit v některých věcech, jako jsou umožnění dodávky operačního systému bez ikony MS Exploreru – zákazník by tak měl možnost instalovat produkt podle svého výběru; MS nebude vázat smlouvy na prodej Windows některými společnostmi na omezení prodeje operačních systémů třetích stran; nezávislí vývojáři budou mít neomezený přístup ke zdrojovým kódům Windows; ty by měly být k dispozici na trhu i v předchozích verzích a za nezměněnou cenu; Microsoft by nesměl bránit uvedení některého konkurenčního produktu na trh. Microsoft ve svém odvolání nabízí zaplatit všechny výdaje, které devatenácti státům Unie vznikly a trvá na co nejrychlejší ukončení procesu (i za předpokladu, že se v případě odvolacího soudu dávají Microsoftu velké šance na úspěch), který je podle něj procesem proti samotnému principu podnikání v Americe. No. Některým žalujícími stranám však připadají tyto nabízené kroky neakceptovatelné, protože v nich chybí prvek represe za zavření trhu pro konkurenci. Microsoft, zdá se, přes navrhované ústupky první kolo prohraje a vše půjde dále až s soudem federálnímu – nicméně zajímavé jsou ale reakce amerického trhu – "jen" 49 % je pro potrestání Microsoftu a zbytek považuje rozdělení firmy za naprostý nesmysl.

Bony, marky, dolary?

A úplně na závěr – už jste pocítili oslabený kurz koruny vůči dolaru? Nedávno "vyletěla" jeho cena přes čtyřicet korun. Nejprve se odrazilo posílení dolaru na cenách komponent počítačů a výrobků spotřební techniky. Dodavatelé "pecek" ale ještě v polovině května drželi zuby nehty ceny nasazené v předchozím období. Je ale vidět, že marže prodejců hlavně u dovážených strojů (jejichž ceníkové ceny jsou uváděny v korunách) klesají k nule. Dokonce se hovoří o tom, že někteří světoví velikáni dotují prodej svých strojů prostředky určenými na marketing... Dolar nám tvrdne. A někteří výrobci budou mít díky tomu opět složitější situaci – jejich obchodní rozpětí se opět zmenší –, a na tom mohou profitovat evropští výrobci, kteří "ještě mohou jít o kousek dolů" (že by?) s cenou. A tak začátek okurkové sezony začíná být pro některé firmy obdobím, kdy musí zatraceně tvrdě uvažovat o tom, jak dál.

Milan Loucký