

## Příliš drahé služby zdarma

4. 11. 2022

---



Aneb – do pěkné kaše jsme se dostali.

Nový Twitter pod Muskovým vedením chce zavádět placené služby a začít u [takzvaných verifikovaných účtů](#). Na poměry dnešního internetu je to revoluce. Uživatelé si totiž dávno zvykli, že mají všechno zdarma – e-mail, mapy, chatovací programy, sociální sítě, videa, muziku, zábavu atd.

Existují samozřejmě výjimky, jako je třeba Netflix zpoplatněný osmi dolary za měsíc, a také placený přístup k některým autorským blogům na Substacku, ale výjimky zase jen potvrzují pravidlo. Jediný, kdo dokáže celkem spolehlivě “dojit” své uživatele, jsou některé hry nabízející extra vybavení za příplatky. (A pak také holčiny na portálu OnlyFans, na ty nesmíme zapomínat.)

Následující zábavná výměna názorů výborně ilustrovala problém, na který Musk, potažmo Twitter, při své snaze narazí:



Aneb, jak pravil jeden z dalších uživatelů: **jedině na Twitteru můžete spatřit multimiliardáře** (Musk, odhadované jmění 200 miliard dolarů) **a multimilionáře** (King, odhadované jmění 500 milionů dolarů), **jak se dohadují o slevě ve výši dvanácti dolarů.**

Ale tak to je; dokonce i multimilionáři-celebrity si navykli za svůj přístup na sociální síť neplatit. Považují svoji přítomnost na Twitteru za *cennou samu o sobě*, a myšlenka, že by se to mělo změnit, je urážlivé – ačkoliv v jiné situaci, třeba při setkání se čtenáři v pronajatém sále, by asi neměli problém uhradit přiměřenou fakturu za nájem a úklid místností. Nebo by aspoň poděkovali tomu, kdo je pozval a uhradil tu fakturu za ně.

Což je situace velmi nešťastná. Dokonce bych řekl „neudržitelná“, ale její postupná náprava bude velmi bolet.

---

Kde se skrývá ta neudržitelnost? Hned ve třech věcech.

První bod: produkce a údržba softwaru není zadarmo ani omylem, naopak je dost drahá, protože jde o vysoce odbornou práci, kterou ovládá jen málo lidí. Pokusy *outsourcovat* tyto činnosti do Indie nebo Pákistánu za padesát dolarů na člověka a den narazily na tolik problémů, že se nikdy nepodařilo je dotáhnout do konce.

(Mimoходом, když už jsme u té vysoce odborné práce. Tato fotka čtyř mladých Poláků z roku 1997 dala vzniknout pojmu “šílená pařba informatiků”. Dnes jsou z nich ovšem **dobře placení profesionálové** a jeden z nich dělá v Muskově firmě SpaceX. Je otázka, kolik těch tehdejších posměváčků se jim dnes může rovnat.)



**Do levných zemí se, pravda, přestěhovala různá call-centra a zákaznický servis**, což občas vede k úžasným zážitkům (zkuste se pobavit po telefonu s nějakým Filipíncem, v jehož angličtině máte problém vůbec rozeznat nějaká anglická slova, a vysvětlit si navzájem, o co jde). Ale velká část výzkumné a vývojové činnosti zůstala v těch nejdražších částech planety (Křemíkové údolí, Seattle, Dublin, Londýn), protože to prostě jinak nešlo. I u nás se softwarové firmy koncentrují v Praze či Brně, kdežto kdysi slavné JZD Slušovice už je dávno věcí minulosti. To ale znamená značné fixní náklady na zaměstnance. Dobrý český programátor vyjde tak na 1,5 milionu Kč ročně, špičkový programátor v Silicon Valley spíše tak na milion, ale dolarů.

Toto je do určité míry kompenzováno tím, že dobře napsaný software *škáluje*, jinými slovy, že může obsloužit miliony lidí naráz. Bez této vlastnosti by softwarové služby nikdy nemohly být ani levné, natož zadarmo; a software psaný individuálně na míru taky velmi drahý *je*. Pokud si chcete nechat něco naprogramovat opravdu jen pro sebe, ceny kolem 1000 Kč na hodinu jsou spíše na dolním okraji spektra.

Ale i u softwaru, který je určen milionovým davům, narážíte při tom škálování na meze fyzické reality. Čím víc ten dav uživatelů roste, tím více počítačů (serverů) jej musí obsluhovat. Více serverů znamená více hardwaru (disky, paměť, procesory), a tento dodatečný hardware „žere“ více elektřiny na vlastní provoz, ale i na chlazení (v serverovnách bývá vedro a snaha ušetřit za chlazení vede tomu, že řada velkých serverových center vznikla poblíž polárního kruhu). Elektřina poslední dobou není zrovna levná a všechny tyto náklady se musejí *nějak* pokrýt.

Jenže mezitím si miliardy lidí na celém světě zvykly na to, že užitečné softwarové služby jsou zadarmo! Ani ten Stephen King nechce pustit chlup, patrně nikoliv proto, že by mu to udělalo díru v kapse, ale z principu. Za sociální sítě přece nikdo neplatí, a VIP už vůbec ne. To se má pokrýt z reklam.

Čímž se dostáváme ke **druhému bodu**, a to je ten trh reklam, který pro Google, Facebook, Twitter, Instagram a další hráče (často i malé hráče, až na úroveň individuálních blogů) tvoří páteř příjmů.

Problém je hlavně v tom, že ten trh není nafukovací. I když ideálem reklamních společností by byl někdo, kdo by 16 hodin denně nedělal nic jiného, než pozorně sledoval reklamy, prakticky můžete těm lidem nacpat jen omezené množství reklam, než je přestanou vnímat. Pak ale samozřejmě účinnost těch jednotlivých reklam klesá, což znamená, že zadavatelé za ně nebudou chtít platit nějakou prémiovou cenu a budou smlouvat o slevách.

A ještě jedna věc ten model komplikuje: rozhodne-li se na trh vstoupit nový hráč – a zdá se, že právě tyto záměry [má poslední dobou Apple](#) – odsaje část zákazníků stávajícím gigantům typu Facebooku a značně tak ohrozí jejich finanční stabilitu. Právě proto, že kapacita živých lidí „tam venku“ vnímat a reagovat na reklamy je omezená, nemůže ten trh přerůst určité rozměry a jeho jednotliví účastníci jsou odsouzeni k bratrovražednému boji mezi sebou: zisk jednoho je ztráta druhého.

(To mimochodem jinak v softwarovém světě *vůbec* není typické, ba právě naopak. Softwarové inženýrství je velmi tvůrčí disciplína, kde můžete vytvářet velké hodnoty z ničeho, jenom přemýšlením a technickým umem. Ta soutěž o pozornost uživatelů tam sice do nějaké míry také je, ale zdaleka ne tak vyhrocená jako u reklam. Spousta softwaru ani *nevyžaduje* moc velkou pozornost uživatele a funguje na pozadí, ale stejně je užitečná.)



[Zdroj](#)

Ach, ještě ten poslední bod. Tím, že nejste zákazník, jste produkt. Produkt má ležet na polici a tvářit se pokud možno přitažlivě; je-li škaredý nebo zkažený, čeká jej cesta do odpadkového koše

a na skládku. Každá firma bude lépe zacházet s tím, kdo jí něco platí, než s někým, kdo využívá její služby zdarma. Uživatel, který nic neplatí, je něco jako žebrák, a zachází se s ním podle toho.

Právě to, že se s řadovým uživatelem-produktem zachází poněkud bezohledně, například se mu snadno obstaví účet, vedlo v poslední době ke značné nespokojenosti voličů – a politici si toho začínají všimnout. O regulaci IT gigantů se mluví čím dál více.

Jenže ekonomika celé věci zároveň znamená, že možné řešení je něco jako kvadratura kruhu. Péče o uživatele vyžaduje živý personál, personál vyžaduje mzdy, tržby z prodeje reklam jsou omezené, a mají-li samotné služby zůstat zadarmo, nevynášejí z principu peníze na svůj vlastní provoz. S tím by ani císař Nero nebo Vlad Napichovač nic neudělali, to jsou jednoduché, ale nemilosrdné počty.

---

Hm. No dobrá. Vyrostl nám zvláštní, poněkud bizarní sektor ekonomiky, ve kterém je normální a legální za poskytované služby neplatit. Jeho obchodní model vypadal dlouho životaschopně, ale poslední dobou naráží na těžko řešitelné problémy. Mimo jiné z těch reklam neuživíte dostatečné množství personálu k tomu, aby mohl nějak opravdu seriózně moderovat diskuse.

Osobně si myslím, že je víceméně nevyhnutelné, že se budeme muset naučit za různé digitální služby typu mapy, vyhledávání, vykecávání atd. prostě platit. Některé zůstanou zdarma, třeba takový e-mail, který je poměrně levný na provozování. Ale ty ostatní nemůžou donekonečna spoléhat na to, že budou fungovat jen na prodeji reklam – tento způsob financování narazil na svoje meze. Budou muset fungovat jako (skoro) všechno ostatní, co spotřebováváme, od kafe koupeného v kiosku až po jízdenku na vlak. Ty modely můžou být všelijaké, ale základní princip „čím luxusnější a kvalitnější služby, tím vyšší cena“ nejspíš najde svoji cestu i do internetového světa. A řekl bych, že s prvním praktickým pokusem o „změnu paradigmatu“ teď přichází právě Muskův nový Twitter.

Bavím-li se ale s jinými lidmi, kteří se zajímají o dění v IT světě, říkají mi víceméně všichni natvrdo, že lidi *nikdy* nepřipustí zpoplatnění služeb, které byly až dosud zdarma, a že první firma, která něco takového vážně zkusí, prostě skončí – dosavadní uživatelé utečou někam, kde po nich peníze chtít nebudou, a příslušná služba se zhroutí. A to i přesto, že by třeba ta placená služba byla kvalitnější, nesnažila se vás tolik zmanipulovat, nesbírala o vás tolik dat atd.

„Nikdy“ je silné slovo, ale musím říci, že ten jejich jednotný názor mě dost zviklal. Možná mají pravdu. Psychologický odpor proti placení za něco, co bylo až dosud zdarma, je u řadového člověka obrovský. A to, že je něco víceméně nezbytné, ještě neznamená, že se to stane.

**Takže ano, je možné, že Muskův pokus o to, postavit Twitter na nějaký normálnější a stabilnější ekonomický základ, prostě nevyjde.** Momentálně se to nedá s žádnou měrou spolehlivosti předpovědět. Jde o „průzkum bojem“, jehož předběžné výsledky budeme znát tak nejdříve příští rok na jaře.

- [About](#)
- [Latest Posts](#)

## Redakce

Vážení čtenáři, chtěli bychom Vám všem poděkovat za finanční pomoc, kterou vyjadřujete podporu Pravému prostoru. Díky Vám tak můžeme stále nezávisle publikovat a pracovat na dalších vylepšeních. Níže uvedený graf představuje, kolika procenty nám Vaše příspěvky (dobrovolné předplatné) pomáhají na nutné měsíční náklady na provoz a zachování existence PP.

S úctou a pokorou děkujeme za jakýkoliv příspěvek, který nám společně pomůže PP dále rozvíjet. Můžete tak učinit platbou přes [PayPal](#), poslat **Bitcoin** na adresu:

3HPkQ31E6U9Y9HhVSc1f2DXMkmbWq1ttJ5 nebo **příkazem na účet**: 4221012329/0800

(Pro platby ze zahraničí: IBAN: CZ07 0800 0000 0042 2101 2329, BIC: GIBA CZ PX), [QR platby](#)

Pokud chcete podpořit PP a nechcete, abychom mezi dárci zveřejnili vaše jméno, stačí do zprávy pro příjemce uvést: Anonym. Pokud máte zájem o vydání potvrzení o poskytnutí daru (např. pro daňové účely), napište nám na redakční mail [redakce@pravyprostor.net](mailto:redakce@pravyprostor.net)

Latest posts by Redakce ([see all](#))  
 Administration: [Redakce](#) on 4. 11. 2022 on 3. 11. 2022.  
 \*\*\*\*\* (6 votes, average: 4,33 out of 5)

Loading...  
 Příspěvky za měsíc říjen 2022:  
<https://pravyprostor.net/wp-content/uploads/2022/05/JAROBANNER2.jpg>  
 \*\*\*\*\*

RNDr. Richard Čapek CSc. 400,- Kč, ing. Ivana Hamplová 200,- Kč, František Šmíd 800,- Kč, Roman Dubravský 500,- Kč, David Bezděk 250,- Kč, Silvia Ambrogini 500,- Kč, ing. Jan Dvořák 500,- Kč, Jan Procházka 500,- Kč, Yvona Škurková 200,- Kč, František Škoda 500,- Kč, Rudolf Votruba 500,- Kč, Pavel Fila 50,- Kč

Celkem za měsíc: 4 900,00 Kč

Vybráno 10.88%

Chci vlastní ikonu u diskuzních příspěvku. [Jak na to?](#)

Než začnete komentovat článek, přečtěte si prosím [pravidla diskuze](#).

Podle českých zákonů jsme povinni na žádost orgánů činných v trestním řízení poskytnout veškeré informace o vás shromážděné systémem (IP adresa, pošta, vaše příspěvky atd.). )

**Žádáme vás, abyste do diskuze na naší stránce nedávali komentáře, které by mohly naplnit skutkovou podstatu některých trestných činů zmíněných v trestním právu. Zejména nezveřejňujte příspěvky rasistické, podněcující násilí nebo nenávisť na základě pohlaví, rasy, barvy pleti, jazyka, víry a náboženství, politického nebo jiného smýšlení, národnostního nebo společenského původu, národnosti nebo etnické skupiny atd. Zjistěte**

více o povinnostech diskutéra v pravidlech našeho portálu, které je povinen prostudovat každý diskutér. Zveřejněním diskusního příspěvku potvrzujete, že jste studovali, pochopili pravidla a berete za svůj příspěvek plnou zodpovědnost.

Jak přidat ikonu Pravého Prostoru na plochu mobilu či tabletu? [Návod ZDE](#).