

18.07.2022 07:00

Kā kovids pielika punktu portatīvā datora 'Capital Gauja' atdzīvināšanas stāstam



Foto: Kārlis Dambrāns, DELFI

Latvijas tehnoloģiju tirdzniecības uzņēmums "Capital", saskaroties ar izmaiņām tirgū un augsto pieprasījumu, bija iecerējis atdzīvināt portatīvo datoru "Gauja" līniju. Tomēr šai iecerei punktu pielika globālā sacensība par mikroshēmām – viena sīka detaļa, kuras cena pirms krīzes bija aptuveni 30 centi, nu maksāja jau vairākus desmitus eiro, nāla taisnē esošo projektu padarot nansiāli neiespējamu.

To intervijā ar "[Dell Bizness](#)" atklāj AS "Capital" valdes loceklis Aigars Bērziņš.

Viņš arī stāsta, kā uzņēmums pēdējos gados gājis cauri jau trim krīzēm un kāda ir to ietekme gan uz "Capital", gan tirgu kopumā, gan patērētājiem.

Pirms vairākiem gadiem AS "Capital" aizvēra savus mazumtirdzniecības veikalus, pēc kuriem uzņēmumu labi zināja plašākā sabiedrībā, un tagad savu darbību tas koncentrējis uz biznesa, valsts un pašvaldību segmentiem.

Biznesa dati

AS "Capital"

Reģistrācijas datums: 02.09.1992.

Juridiskā adrese: Rīga, Ganību dambis 23C.

Darbības veidi: datoru, to perifēro iekārtu un programmatūras mazumtirdzniecība specializētajos veikalos; datoru, to perifēro iekārtu un programmatūras vairumtirdzniecība; konsultēšana datoru pielietojuma jautājumos; datu apstrāde, uzturēšana un ar to saistītās darbības; datoru un perifēro iekārtu remonts.

Apgrozījums (2020. gads, jaunākie pieejamie dati): 29 408 782 eiro.

Peļņa pēc nodokļiem (2020. gads, jaunākie pieejamie dati): 845 743 eiro.

Darbinieku skaits: 59.

Valde: Aigars Bērziņš, Ivars Putniņš, Ivars Šulcs.

Padome: Ivars Ķēniņš, Jānis Romanovskis, Ainis Tora.

Akcionāri: SIA "Capital management group", SIA "Samitus hof".

Patiesais labuma guvējs: Ivars Putniņš.

Avots: "Lursoft"

"Capital" dibināts tālajā 1992. gadā. Kā šo 30 gadu laikā uzņēmums nonācis līdz pašreizējam biznesa modelim?

Uzņēmums ir mainījies līdz ar mūsu sabiedrību un ekonomiku. Piemēram, deviņdesmitajos gados Latvijā tu varēji būt karalis, ja mācēji kaut ko atvest no ārzemēm, un bija pat diezgan mazsvarīgi, kas tas bija. Bija arī laiki, kad darbiniekam piešķīra jaunu datoru un tie bija lieli svētki.

"Capital" pamata bizness cauri gadiem vienmēr ir bijis sadarbība ar biznesa, valsts un pašvaldību segmentiem, lai arī savulaik esam bijuši atpazīstamāki gan ar zīmoliem "Gauja" un "[Apple](#)", gan ar saviem veikaliem. Latvijas biznesa vide auga, uzņēmumi sāka novērtēt vairs ne tikai zemāko cenu vai citas vienkāršas, eksistenciālas lietas, bet arī pakalpojumus, arvien vairāk iedziļinājās, saprotot, ka ne visas vajadzības var atrisināt viena standarta prece vai risinājums, un līdz ar klientiem augām arī mēs. Pagrieziena punkts "Capital" attīstībā bija 2017. gads, kad izlēmām atteikties no mazumtirdzniecības.

Šobrīd "Capital" fokusējas uz klientiem Latvijā un tam ir četras darbības jomas, no kurām divas – IT iekārtu un risinājumu piegāde privātā biznesa un valsts sektoriem – veido pat aptuveni 80% no apgrozījuma. Pārējās divas naudas izteiksmē ir mazāk apjomīgas, bet ļoti būtiskas, ja raugās uz sadarbību ar klientiem. Esam "Apple", "Dell" un "Lenovo" autorizētais serviss, kā arī nodrošinām IT atbalstu, kas ir ļoti strauji augoša joma. Mēs joprojām esam tāds konservatīvs uzņēmums, kuram patīk pilnībā kontrolēt sadarbības ciklu ar klientiem: veidojam piedāvājumu, izzinot klientu vajadzības, piegādājam, mums ir pašiem sava noliktava, un loģistika Rīgā, Pierīgā arī ir mūsu pārziņā. Ja piegādātās iekārtas sabojājas, kas mēdz notikt, tad paši tās remontējam. Ja klientam vajadzīga palīdzība to lietošanā, arī šo servisu nodrošinām, tādējādi veidojot šo sadarbību ilgtermiņā. No šī skatpunkta mūsu formāts ir diezgan unikāls Latvijas tirgū.

Kāds bija "Capital" mazumtirdzniecības veikalu liktenis?

Mums bija divi veikalu tīkli. "Apple" autorizētie veikali darbojās ar zīmolu "Capital City". Nu jau ir pagājuši aptuveni pieci gadi, kopš tos pārdevām citam, lielākam "Apple" autorizēto veikalu tīkla operatoram no Ungārijas "iStyle". Tā paspārnē gan šie veikali nodzīvoja tikai aptuveni gadu, un tad ungāri tos tālāk pārdeva somiem. Savukārt tos veikalus, kas bija ar "Capital" zīmolu, slēdzām. Mēs tos saucām par klasiskajiem IT veikaliem, kuros pārdevām datorus, printerus, monitorus un citas līdzīgas preces, bet arvien izteiktāka kļuva tendence, ka cilvēki datoru lietas iegādājas plaša patēriņa elektronikas veikalos, piemēram, "Euronics" vai "RD Electronics", vai pie mobilo sakaru operatoriem, līdz ar to šis bizness vairs nebija īsti piemērots veikalu ķēdes uzturēšanai tirdzniecības centros.

Jebkurā jomā ir jāaug un jāattīstās. Ja tu neaudz, tad ilgākā termiņā esi nolemts neveiksmei. Ņemot vērā, ka mums darba lauks B2B un valsts segmentos bija ļoti liels, veicās labi, sapratām, ka visu aptvert nav iespējams. Šis lēmums nebija viegls, bet šobrīd varam teikt, ka esam gandarīti, ka to pieņēmām.

IT joma jau pirms kovida saskārās ar diezgan lielu piegādes krīzi, kas bija saistīta ar uzņēmuma "Intel" ražošanas problēmām un pilnībā izmainīja visu normālo dzīves plūdumu.

- AS "Capital" valdes loceklis Aigars Bērziņš

Jūs "Capital" strādājat jau ilgu laiku. Kas tik ilgi noturējis šajā uzņēmumā?

Es "Capital" strādāju no 2004. gada, tiesa gan, ar mazu pārtraukumu. Var teikt, ka pieredzes apmaiņas un kvali kācijas celšanas nolūkos mazliet vairāk nekā gadu pastrādāju "[Samsung](#)" pārstāvniecībā Latvijā. Tas no manas puses bija tāds kā sānsolis, pēc kura atgriezos "Capital", par ko esmu ļoti priecīgs. Kopš 2017. gada, kas iezīmē arī jaunu posmu uzņēmuma attīstībā, esmu valdes locekļa amatā. Līdz 2017. gadam man un otram tagadējam valdes loceklim Ivaram Šulcam uzņēmumā bija katram sava atbildības joma: viņam par valsts un pašvaldību iepirkumiem, man – privātā biznesa nodaļas vadība, un par kopīgām lietām mēs maz domājām, pārsvarā velkot to sedziņu katrs uz savu pusi. Tagad, kad esam valdē un klātesoši visu lēmumu pieņemšanā un stratēģiskajā attīstībā, fokuss ir uz uzņēmuma attīstību kopumā. Valdes priekšsēdētājs Ivars Putniņš no mums trim ir ar lielāko pieredzi un mēdz mūs gan nomierināt, gan piesēdināt.

Katrā ziņā, lai gan skaitlis ir liels – jau gandrīz 20 gadu, kas nostrādāti šajā uzņēmumā, es to tā neizjūtu, jo ikdiena ir ļoti mainīga. Pēdējos gados vien krīzes nākušas viena pēc otras. IT joma jau pirms kovida saskārās ar diezgan lielu piegādes krīzi, kas bija saistīta ar uzņēmuma "Intel" ražošanas problēmām un pilnībā izmainīja visu normālo dzīves plūdumu. Vairākas reizes ir bijis tā, ka brīdī, kad man piezogas sajūta, ka nu jau viss ir skaidrs un sakārtots – gan komandā, gan saistībā ar ražotājiem, gan tirgū kopumā –, atkal kaut kas mainās un jāsāk no jauna. Tā ir tāda nebeidzamā dinamika, kas neļauj ieslīgt rutīnā. Gadi ātri paskrien, un darbs neapnīk.



Foto: Kārlis Dambrāns, DELFI

Pastāstiet plašāk par pieminēto "Intel" krīzi un tās ietekmi.

Tas bija 2018. gada beigās, kad "Intel" neizdevās veiksmīgi pāriet no viena ražošanas procesa uz nākamo, proti, mikroshēmu ražošanā ik pa laikam process tiek atjaunots ar mērķi to padarīt efektīvāku un arvien mazākā mikroshēmā ietilpināt arvien vairāk jaudas. Parasti tas plānveidīgi tiek darīts reizi trīs gados, bet 2018. gadā "Intel" piedzīvoja neveiksmi. Tēlaini izsakoties, tas jau gandrīz bija nojaucis veco fabriku, jauno – uzcēlis, bet izrādījās, ka tā nestrādā un vēl ilgāku laiku šī tehnoloģija nebūs gatava tirgum. Lai ieskicētu problēmas apmērus, – ap to laiku "Intel" daļa procesoru tirgū sasniedza aptuveni 80%, bet bez procesora nav iedomājams neviens dators vai serveris. Tas ļoti būtiski ietekmēja visu piegādes ķēdi, jo neviens vairs nevarēja paredzēt, kurā brīdī un kādus procesorus saņems. Tas IT industriju krietni sašūpoja, lai gan plašāk uz āru daudz neizskanēja. Un mums tas izrādījās kā izmēģinājums tam, kas sekoja 2020. gada sākumā, kad viss notika tieši tāpat, tikai reizes desmit spēcīgāk, jo piegādes ķēdes tika izjauktas pilnīgi visiem uzņēmumiem. Turklāt arī pieprasījums bija neprognozējams.

Galū galā "Intel" krīzi daļēji atrisināja konkurents AMD, kurš izmantoja situāciju un ievērojami palielināja savu tirgus daļu, bet arī "Intel" izdevās to procesu "pievilkt aiz ausīm" – tas spēja tirgum piegādāt procesorus, lai gan ne gluži tādus, kā bija iecerēts.

Vai "Capital" var sevi dēvēt par ieguvēju no Covid-19 krīzes?

Protams, var teikt, ka mēs tiešā veidā bijām ieguvēji. Pirmkārt, gan kā darbinieki, gan kā uzņēmums iemācījāmies, ka var strādāt pilnīgi citādi, jo nav vienmēr jāatrodas o sā, bet vari būt arī "Zoom" zvanā. Otrkārt, tieši kovida krīzes laikā un patiesībā arī kara Ukrainā kontekstā izgaismojās, cik lielā mērā mūsu visu kā sabiedrības un uzņēmumu ikdiena ir atkarīga no tehnoloģijām. Piemēram, tiklīdz uzņēmumi sāk pārvietot darbiniekus no [Ukrainas](#) uz Latviju, tas automātiski nozīmē IT jaudas palielināšanu, jo bez tā neviens vairs savu darbu nevar veikt. Savukārt, pārejot uz attālinātu darbu, tehnika tika lietota arvien vairāk. Jo ilgākas stundas ar datoriem strādā, jo ātrāk tie nolietojas un pienāk laiks vai nu tos remontēt, vai mainīt.

Saliekot kopā šos faktorus, tie pacēla pieprasījumu, un skaidrs, ka mēs tādējādi kļuvām par ieguvējiem, lai gan šajos jaunajos apstākļos izaicinājums bija spēt uz šo pieprasījumu reaģēt. Ir forši, ka tirgus no tevis prasa, bet jāsaprot, ka līdzīgā situācijā bija visa IT pasaule.



Datoru jomā ir trīs lielie "top" zīmoli: "HP", "Lenovo" un "Dell". Mēs pārstāvam divus no trim. Ir skaidrs, ka tur, kur ir "HP", neesam mēs.

- AS "Capital" valdes loceklis Aigars Bērziņš

Kas ir "Capital" tiešie konkurenti Latvijas tirgū?

Pa "Apple" līniju mums ir viens konkurents – vienīgais "Apple" autorizēto veikalu tīkls "iDeal". Savukārt biznesa klientu segmentā ļoti labs konkurents, ar kuru "sparingojam" visu laiku, ir "Markit". V alsts un pašvaldību iepirkumos iezīmējas divi lielāki konkurenti – uzņēmumi "Atea" un "Datakom", bet atsevišķās kompetencēs ir arī citi uzņēmumi. Katrs no šiem konkurentiem gan darbojas kādā noteiktā nišā, un nav neviena tāda, kas ir līdzīgs mums. Protams, nav jau tā, ka arī mēs varam pilnīgi visu.

Un kas ir tas, kā trūkst "Capital"?

Datoru jomā ir trīs lielie "top" zīmoli: "HP", "Lenovo" un "Dell". Mēs pārstāvam divus no trim. Ir skaidrs, ka tur, kur ir "HP", neesam mēs, tāpēc analizējam, kādi ir konkrēto klientu argumenti, meklējam konkurenta vājās vietas un skatāmies, kā varam būt labāki. Līdz ar to nezaudējam asumu un aktualitāti tirgū.

Un vēl – saistītā joma, kurā darbojamies, ir serveri un IT infrastruktūra, taču klienti joprojām mūs ar to neasociē, lai gan tā ir klātesoša jau gandrīz visu uzņēmuma pastāvēšanas laiku. Tajā mēs esam tāds mazais, augošais konkurents citiem, bet attīstība notiek, mērķtiecīgi ieguldām, jo, ja kāds vēl domā, ka bez ieguldījumiem būs rezultāts, tad varu pateikt, ka tas tā nedarbojas.

"Capital" ir arī sava ražotne. Ko tur ražojat?

"Capital" ražotne atrodas Rīgā, Ganību dambī, tomēr komplektēšana šim procesam būs atbilstošāks vārds nekā ražošana. Šeit tiek komplektēti "Capital Neo" datori, darba stacijas un serveri. Mūsu trumpis šajā jomā ir elastīgums, ko nevar piedāvāt lielie ražotāji, kas vairāk koncentrējas uz standartizētiem risinājumiem un komplektācijām, vai arī, ja nodrošina kaut ko speciālu, tad tas aizņem ilgu laiku. Pat neņemot vērā pašreizējo piegādes ķēžu problemātiku, speciāli skām vajadzībām atbilstošu datoru no "Dell" un "Lenovo", iespējams, būtu jāgaida vairākas nedēļas. Mūsu valsts biznesa realitāte ir tāda, ka pat gana lielos uzņēmumos IT darbiniekiem ir jāspēj operatīvi reaģēt uz personāldaļas pieprasījumu: pirmdien darbā ieradīsies trīs jauni darbinieki, kuriem nepieciešams aprīkot darba vietas.

Runājot par "Capital" zīmola datoriem, pagājušā gada vasarā Ivars Šulcs informēja, ka "Capital" plāno atsākt portatīvo datoru "Capital Gauja" ražošanu un tirdzniecību. Kādēļ šis plāns nav īstenojies?

Sākumā izstāstīšu, kāpēc vispār savulaik radās portatīvie datori "Gauja". Pirms 17 gadiem portatīvie datori kā produkts strauji attīstījās, katra nākamā to paaudze kļuva vieglāk pieejama un arvien vairāk privātpersonu un uzņēmumu varēja tos atļauties. Savukārt lielle ražotāji tik straujai tirgus attīstībai nevarēja tikt līdzī un nespēja arī nodrošināt elastību dažādās konkrācijās, jo patērētājsabiedrība jau kļuva izvēlīgāka. Ja agrāk IT nozarē viss bija melns vai pelēks, tad tajā laikā parādījās iespēja izvēlēties krāsu, kļuva aktuāli dažādi multimediju risinājumi, piemēram, televīzijas uztveršanas iespēja datoros un citi, kas šobrīd jau šķiet pat smieklīgi. Reaģējot uz šo augošo pieprasījumu, radās jauna industrija, kas kvalitatīvas datoru komponentes spēja nodrošināt mazākās sērijās, un no tām kā no "Lego" klucīšiem varēja būvēt datorus un veiksmīgi konkurēt ar lielajiem, zināmajiem zīmoliem gan tehniskā, gan cenas ziņā. Tad, kad viss stabilizējās, lielle ražotāji, protams, ar saviem apmēriem mazos no tirgus izspieda. Tā niša bija beigusies, un normālos apstākļos tai arī nav iespēju atdzimt.



Produkts jau bija gatavs līdz pēdējai detaļai, pat līdz lietošanas instrukcijai, iepakojumam un ekrāna tapetēm, bet tad aizsākās kovidā un mikroshēmu trūkuma stāsts, kas šo projektu nogalināja tā arī līdz galam nepiedzimušu.

- AS "Capital" valdes loceklis Aigars Bērziņš

Savukārt kovidā laikā mums radās ideja to atjaunot vienas būtiskas izmaiņas dēļ. Notika pārbīdes procesoru tirgus sadalījumā, jo "Apple" paziņoja, ka turpmāk saviem datoriem procesorus ražos pats. Līdz ar to parādījās iespēja izstrādāt produktus uz jaunu procesoru bāzes, kuri bija ļoti konkurētspējīgi, salīdzinot ar jau labi zināmajiem "Intel" un AMD procesoriem. Mums veicās ļoti labi, izdzīvojām deviņus mēnešus ilgu izstrādes un gaidīšanas laiku, produkts jau bija gatavs līdz pēdējai detaļai, pat līdz lietošanas instrukcijai, iepakojumam un ekrāna tapetēm, bet tad aizsākās šis kovidā un mikroshēmu trūkuma stāsts, kas šo projektu nogalināja tā arī līdz galam nepiedzimušu. Mēs uz savas ādas piedzīvojām to, ka no visa datora viena maza mikroshēma, kas normālos apstākļos maksātu aptuveni 30 centus un nodrošināja to, ka datoram var piespraust austiņas, pēkšņi vairs nebija pieejama, un par to bija jāmaksā ap 50 dolāriem. To pašu mikroshēmu savos produktos lietoja arī auto nozare, un skaidrs: ja tev trūkst vienas mazas mikroshēmas, lai pabeigtu automašīnu, kas maksā 30 tūkstošus, tad tu kā autoražotājs esi par to gatavs samaksāt, bet mums tas bija astronomisks sadārdzinājums. Līdz ar to nebija iespējams saražot šiem datoriem pamatplates, un projekts tā arī palika dažu paraugeksemplāru izskatā, kas stāv mums birojā.

Vēl viens iemesls, kāpēc vispār ķērāmies pie portatīvo datoru "Gauja" projekta, bija tas, ka līdz ar kovidu pēkšņi izrādījās, ka, apvienojot attālināto mācīšanos ar attālināto darbu, ģimenē ar vienu vai diviem datoriem vairs nepietiek, un bija ļoti strauji augoša vajadzība pēc datoriem tieši mājas segmentā vienkāršām vajadzībām.

Rezultātā šie divi aspekti – tehnoloģiskās izmaiņas un pieprasījuma kāpums – sakrita vienā laikā, kas deva impulsu "Capital Gauja" portatīvo datoru atdzīvināšanai.

Vai šim projektam ir pielikts punkts, vai tomēr tas vēl varētu būt aktuāls nākotnē?

Pašreizējā izpildījumā tam ir pielikts punkts. Protams, ir skumji, jo viss tika izdarīts, nauda jau bija pārskaitīta, bet mums bija jāgaida, jāgaida, jāgaida, un galu galā neizdevās. Jāsaprot, ka šobrīd situācija ar piegādes ķēdēm neuzlabojas, un, visticamāk, tuvākajā laikā nekas labs nav gaidāms, daļēji arī saistībā ar karu Ukrainā. Šādā situācijā piegādes ķēdē mēs kā spēlētājs esam diezgan vāji, ar mazām iespējām kaut ko ietekmēt, jo tie apjomi, kas nepieciešami produkta laišanai tirgū Latvijā, protams, uz globālā fona ir mazi.

Varētu domāt – kā gan karš Ukrainā varētu ietekmēt mikroshēmu ražošanu? Līdz kara sākumam reti kurš zināja, ka pusi no visā pasaulē mikroshēmu ražošanai nepieciešamā hēlija saražoja divās rūpnīcās Ukrainā. Viena no šīm rūpnīcām bija Mariupolē, un tās vairs nav. Otrā – Odesā, bet arī tā kopš 24. februāra nedarbojas. Nomierinošā ziņa ir tā, ka lielākie mikroshēmu ražotāji uztur apmēram sešu mēnešu rezerves šai gāzei, bet šis pusgads paies, un redzēsīm, kas būs tālāk. Prognozes nav neko labas. Tāpēc šobrīd noteikti neizskatām variantu atkal lēkt iekšā šajā tirgus daļā.



Foto: Kārlis Dambrāns, DELFI

Kas šobrīd notiek ar datortehnikas cenām un pieejamību?

Piegādes ķēžu problēmu dēļ šobrīd, salīdzinot ar Covid-19 periodu, datortehnika būtiski dārgāka nav kļuvusi, un to mēs amortizējam paši, tomēr jāņem vērā, ka gadījumos, kad klientam nepieciešams kaut kas speciāls, bieži vien var būt jāgaida. IT industrijā piegādes ķēžu vadība ir labi attīstīta, un mēs diezgan precīzi varam pateikt, cik ilgi būs jāgaida: vairākas nedēļas vai pusgads. Tas ir pretstatā jomām, kur tavu vēlmi vienkārši pieņem zināšanai, bet to, kad tai būs risinājums, īsti nevar pateikt. Pašreizējā situācijā jāsaprot, ka tiem uzņēmumiem, kas joprojām nav raduši plānot, pastāv liela iespējamība, ka būs jāizvēlas no tā, kas ir pieejams, jābūt gataviem kompromisiem.

Lielais cenu lēcieni bija kovida laikā, un domāju, ka pirmskovida laika līmenī, ņemot vērā augošo pieprasījumu, tās vairs nekad neatgriezīsies. Dators ir kļuvis vidēji par 100 līdz 150 eiro dārgāks, un visbūtiskāk to izjūt lētajā segmentā. Ir cerība, ka nozare tomēr spēs tikt galā ar jau pieminētajām mikroshēmu ražošanas problēmām, un es prognozēju, ka tādā gadījumā būtiska tālāka cenu pieauguma nebūs. Savukārt, ja šai problēmai netiks rasts risinājums, būs ļoti slikti.

Portatīvo datoru "Capital Gauja" ražošanu plānojat Ķīnā. Kāpēc ne Latvijā?

Nav ekonomiska pamatojuma šādu datoru komponentu veidā vest uz Latviju un šeit komplektēt gala patērētāja vajadzībām. Tas nav kompetences vai spēju trūkums mūsu valstī vai mūsu uzņēmumā, to vienkārši ir lētāk, efektīvāk un ātrāk izdarīt Ķīnā. Konkurences apstākļos šie aspekti ir ļoti būtiski, lai veiksmīgi iegūtu tirgus daļu un noturētu pozīciju. Stacionāros datorus un serverus komplektējam šeit uz vietas, jo tie ir daudz "modulārāki" produkti, sastāv no lielāka skaita komponentu, kuras var pielāgot konkrētai vajadzībai, konkrēto konfigurāciju ir daudz vairāk, līdz ar to arī lielāks uzsvars ir uz testēšanu, pirms šis produkts tiek atdots klientam.

Vai aug pieprasījums pēc lietotām iekārtām?

Par otrreizējo tirgu parasti neviens skaļi nerunā, jo tas nav modīgi, skaļi runā par jauniem produktiem, bet šis tirgus ir, un tas ir ļoti aktīvs un augošs, lai gan kovida kontekstā iezīmējās arī problemātika. Lietoto datoru tirgus, līdzīgi kā lietoto auto tirgus, ir atkarīgs no tā, cik aktīvi uzņēmumi vecos datorus aizstāj ar jauniem. Līdz ar problēmām piegādes ķēdēs kavējās jauno datoru piegādes, kas skāra arī otrreizējo tirgu, bet šis segments vienmēr ir bijis aktuāls. Ir uzņēmumi, kas visu savu darbību organizē ar lietotu tehniku un pieņem to kā normu. Tas ir veiksmīgi iespējams, jo otrreiz tirgū laists produkts nenozīmē, ka tas ir šķībs un greizs, tā ir normāla iekārta, kurai vairs nav ražotāja garantijas, bet, veicot apkopi, tā var nodzīvot vēl vismaz vienu darba ciklu.

Cik ilgs mūsdienās ir datora mūžs?

Datora mūža ilgums ir atkarīgs no produkta sākotnējās vērtības. Būtiski atšķiras tas, kā ražotāji izstrādā datorus, kas paredzēti mājas lietošanai un darba vajadzībām. Pamata doma ir tāda, ka ar darba datoru mēs strādājam līdz astoņām stundām dienā un mums atliek ierobežots stundu skaits, kuru varam pavadīt pie mājas datora. Līdz ar to tie ir divi dažādi produkti, neskatoties uz to, ka tehniskie parametri varbūt ir līdzīgi. Biznesa sērijas datori pilnīgi normāli var nostrādāt trīs gadus un pēc apkopes – vēl trīs, savukārt mājas datoru lietošana ir tieši pakārtota stundu skaitam, cik daudz tie tiek izmantoti. Ekstrēmā situācijā, ieliekot mājas vajadzībām domātu datoru darba vidē, jau pēc gada, pusotra tas būs fiziski salūzis, jo vienkārši netur to slodzi.

Un noslēgumā: kā ierīces, kuras izmantojam ikdienā, varētu mainīties tuvāko gadu laikā?

Raugoties tādā trīs gadu perspektīvā, es paredzu, ka ražotājiem vēl būs ļoti liela cīņa – šobrīd redzams, ka tie tirgū laiž līdz pat četrus dažādu paudžu iekārtas un cīnās ar ražošanas grūtībām, tāpēc izstrāde šobrīd ir pavirzījusies malā. Līdz ar to būtiskas inovācijas tajā, kā mēs šīs ierīces – datorus, telefonus, viedpulksteņus u. c. – lietojam, es neprognozēju.