

ствоиспытателем) при создании базового и прикладного программного обеспечения персональной вычислительной системы; существенный выигрыш по общему времени разработки системы (например, согласно оценкам [53], в среднем достигается общий выигрыш приблизительно в 10 раз); резкое снижение затрат на сопровождение программного обеспечения микро-ЭВМ в течение цикла жизни системы.

Социально-экономический эффект внедрения персональных ЭВМ

Эффективность нового инструмента. Косвенной, но весьма убедительной оценкой особой эффективности персонального компьютера в профессиональной деятельности миллионов трудящихся информационной сферы следует считать такой факт: около половины всего тиража ПК профессионалы из разных отраслей покупают за свои «кровные» деньги [59]. Для этого контингента покупателей цена ПК в среднем составляет месячную зарплату. Существовал ли раньше инструмент, за который работающий по найму трудящийся, не дожидаясь прозрения администрации, сам выложил бы свою зарплату? Из истории известно, что машины ломали, терпели, некоторые одобряли, иным радовались. Но массового «машинного психоза», даже отдаленно напоминающего наблюдаемую сейчас ситуацию, когда миллионы людей отдают месячную зарплату, чтобы купить не цветной телевизор или легкой автомобиль, а инструмент, с которым они будут работать, — этого, видимо, не знала история техники.

Один из лидеров американской школы искусственного интеллекта Дж. Вейценбаум приводит (в более общем контексте) достаточно убедительное сравнение, которое помогает понять некоторые психологические пружины рыночного феномена персонального компьютера. «На американском западе в XIX в. шестизарядный револьвер был известен как «великий уравниватель» («great equalizer») — это название красноречиво свидетельствует о том, как эта разновидность оружия влияла на самооценку вооруженного человека, если, не имея его, он чувствовал себя в невыгодном положении по отношению к своим согражданам» [60, с. 48]. По-видимому, это желание «играть на равных», а значит, тоже вооружить индивидуальным инструментом свой интеллект и заставляет профессионалов покупать персональные компьютеры.

Первые области применения. Профессор Калифорнийского университета Ф. Грунбергер еще в середине 60-х годов