

2007

A Christmas Warning

Aaron S. Edlin, *University of California, Berkeley*



A Christmas Warning

AARON S. EDLIN

Before you ask Santa Claus for a new Windows PC, remember the adage “Be careful what you wish for.”

In the best of all possible worlds, we would all benefit from the Microsoft monopolies of MS Windows and MS Office, by enjoying the [network effects](#) that result from most people using the same software: Everyone can easily exchange files, and teach each other how to use the software efficiently.

Unfortunately, since Microsoft’s goal is to maximize its profits and not its benefits to users,

the world Microsoft actually delivers is not the best of all possible worlds—far from it. Indeed, network effects have become as much a weapon in Microsoft’s arsenal as they are a boon to consumers.

AN UNHAPPY SURPRISE

Microsoft rolled out Vista, yet another “great” new operating system, this year. A new behemoth, Vista does zillions of new things that I don’t understand or need, most of which I will never even know about. Moreover, along with that operating system, the world received the double blessing of Office 2007.

The first person at my company who got this heavenly combination was our Executive Vice-President. He was furious. Vista and Office 2007 came with his new computer by default. When Michael Dell, Bill Gates’s buddy and the founder of the world’s leading PC manufacturer,

sold it to our VP, Dell didn’t say, “Would you prefer the old versions of the operating system and MS Office that you know how to use?” Our VP would have said, “Hell yes!”

Unfortunately, however, the choice wasn’t offered. Instead, he got a shiny new computer that he didn’t know how to use: Functions were rearranged, and keyboard shortcuts were different. Think of the social cost of millions like him having to adjust to a new system they never wanted, and would have opted against if given the choice.

Worst of all, his coworkers couldn’t read the Microsoft Word files he sent them in the new “.docx” format. They wrote back and asked him to resave files in an older “.doc” format and resend. Doing so wasted time, and this workaround might not have worked if he had inadvertently used some newfangled formatting feature. Hmmm, I wonder if, when you

Aaron S. Edlin holds the Richard W. Jennings Endowed Chair and is Professor of Economics and of Law at the University of California, Berkeley, and a Research Associate at the National Bureau of Economic Research. He is co-author with P. Areeda and L. Kaplow of a leading antitrust casebook. He was formerly the Senior Economist covering regulation, antitrust, and industrial organization at the President’s Council of Economic Advisers, and has taught or held research positions at Yale, Stanford, and Columbia.

do that, MS Word warns you that your file will become incompatible? That question, of course, is rhetorical. Such a warning simply wouldn't be Microsoft's style.

To be sure, Microsoft does provide a patch that is supposed to allow old versions of Office to read the new ".docx" format. But who knows about the existence of the patch? Not many. Most of us learn about it, to our consternation, in the midst of a time-pressured situation involving a document that cannot be opened.

MITIGATING THE DAMAGE

Eventually, our company, bepress, learned a few things. We now buy Dells with the old operating system (though we have heard that won't last forever) and scrounge around for "new" versions of the old MS Office 2003 elsewhere, which we install ourselves. The added time and expense is worth it, to undo the damage Microsoft has wrought, because this way, bepress's employees don't have to learn something new or struggle with the bugs of the new version of the new products.

Unfortunately, increasingly customers email us Office 2007 files saved in the ".docx" format, because that is the default format Microsoft

chose. Could Microsoft have made the default be the traditional ".doc" instead? Surely, but that would not have served its purpose, which is clear enough: Eventually, after enough of the world pays Microsoft for Office 2007, bepress, too, will be dragged along, kicking and screaming. After paying extra money to stick with the old system, eventually we will buy the new one. And then, in four or five years, Microsoft will begin our agony all over again.

THE SIMPLE ECONOMICS OF A NETWORK MONOPOLY

Microsoft controls many things. Obviously, it owns its old software and can decide at what price to sell it and whether to sell it at all. And Microsoft owns its new software. More subtly, Microsoft can control expectations. And expectations turn out to be everything when network economies are substantial, as they are in software markets.

If everyone tomorrow woke up *expecting* that the world would shift to Apple within six months or a year, then sales of Windows would plummet. Why buy a Windows machine when all your colleagues will own Macintoshes and can help you on them, but not on Windows? Why buy a Windows machine when all the

independent software developers will program for the Mac's new Leopard system, and not Windows? The expectations are self-fulfilling.

But that is not our world. In our world, when Microsoft rolls out Vista, everyone knows that (almost) everyone will adopt Vista. The question is *when* you should switch, not *whether* you should switch. Adding new features can speed the transition, but surprisingly, Vista (in theory) need not even have any valuable new features to take over. It needs only two things: First, it must be incompatible with existing systems in certain respects. Second, a sufficient number of people must know that it will become the new standard.

Designing new software to be incompatible with old software is essential to ensure that the transition is complete. Otherwise, people might keep their old machines or keep installing old software on new machines.

WHY DOES MICROSOFT DEVELOP NEW SOFTWARE?

Creating new software is costly, so you may wonder, Why should Microsoft bother? Why doesn't Microsoft just sell its original software for more, and promise not to make it obsolete with new software?

To be sure, one reason is fear of being overtaken by a new technology that would make it obsolete. Another reason is that Microsoft may find it difficult to make such a commitment. But there is a third powerful but subtle reason, too.

The Nobel Laureate Ronald Coase made a conjecture long ago known as “The Coase Conjecture”: A monopolist selling a durable good must sell it at marginal cost. For Microsoft, that is trouble with a capital “T.” After all, the marginal cost for software is zero, and Bill Gates’s wealth would go down a lot if that were the equilibrium price for Microsoft’s wares.

Now, of course, Coase’s claim is a little extreme. But it has great power, nonetheless. Microsoft cannot extract its full monopoly rents selling its software without upgrades; not even close. The problem, fundamentally, is that even though Microsoft has a monopoly on primary sales of its software, copies sold in 2007 compete with those sold in 2006.

However, by coming out with a new operating system and new MS office software, Microsoft creates incompatibilities, some subtle and some obvious, that make the old software obsolete. This way, Microsoft can sell the old operating system at high profit margins without fear that

people wait until the price drops. The price will never drop, for Microsoft will just roll out a new system, again at high profit margins.

WHAT CAN BE DONE?

Microsoft has been in antitrust trouble for 15 years running. Although Microsoft just settled its latest case, this one with the European Union, something tells me that Microsoft will get in trouble with antitrust authorities yet again before too long.

The next time around, I hope the antitrust authorities give serious consideration to a remedy that Ian Ayres, Hal Varian, and I have developed. Suppose Microsoft had to allow licensing of old versions of Microsoft software at a reasonable price (perhaps the price of the new version) whenever Microsoft brings out new versions. This would give Microsoft an incentive to make sure that new versions were compatible and significantly better than old versions—otherwise, the new versions wouldn’t sell, or at least wouldn’t sell easily. Wouldn’t it be great if Microsoft’s new software had to compete successfully at least against its old software? Then we would know the world was improving.

In the meantime, while you await a sensible competition policy that deals with these

problems, and while you think about what you want for Christmas, think twice before asking for that new Windows PC. Instead, I recommend you install the Microsoft patch to your old computer (See <http://office.microsoft.com/en-us/word/HA100444731033.aspx>) and just suffer the devil you know.

Letters commenting on this piece or others may be submitted at <http://www.bepress.com/cgi/submit.cgi?context=ev>.

REFERENCES AND FURTHER READING

Ayres, Ian and Aaron Edlin (2002) “A Viable Alternative to Breaking up Microsoft: Compulsory Licensing that Would Make Microsoft Compete with its Past Self,” Writ. April 10. Available at: http://writ.news.findlaw.com/commentary/20020410_edlin.html.

Ellison, Glenn and Drew Fudenberg (2000) “The Neo-Luddite’s Lament: Excessive Upgrades in the Software Industry,” *The RAND Journal of Economics*, 31(2):253–72

Forelle, Charles (2007) “Microsoft Yields in EU Antitrust Battle,” *The Wall Street Journal*, 23 October: A3.

Guth, Robert A. (2007) “Microsoft Posts Strong Profits As Tech Thrives,” The Wall Street Journal, 26 October: A1; A14.

Mossberg, Walter S. (2007) “Creating Files for Older Versions of Office with the 2007 Edition,” The Wall Street Journal 6 September, natl. ed.: B4.

Varian, Hal (1999) “A Framework for Negotiation on a Microsoft Remedy,” unpublished paper. December. Available at: <http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/clobr.html>.



AARON EDLIN

El robo de la Navidad

■ Ante una nueva computadora: "Ten cuidado con lo que deseas"

Aaron Edlin es profesor de Economía y Derecho en la Universidad de California en Berkeley y presidente de The Berkeley Electronic Press. Copyright: Project Syndicate/The Economists' Voice, 2007. www.project-syndicate.org Traducción de Kena Nequiz

Antes de pedir una nueva computadora con sistema operativo Windows, recordemos la vieja advertencia: "Ten cuidado con lo que deseas". En el mejor de los mundos, todos nos beneficiaríamos del llamado "efecto de red" que resulta cuando la mayoría de las personas utilizan el mismo software: todos podríamos comunicarnos con facilidad y enseñarnos mutuamente a utilizar el software de manera eficaz. Desgraciadamente, debido a que Microsoft utiliza el efecto red para maximizar sus ganancias y no para beneficiar a los usuarios, el mundo que nos ofrece no es el mejor.

Consideremos Vista, otro "gran" sistema operativo nuevo que Microsoft sacó a la venta este año junto con Office 2007. La primera persona que utilizó Vista en mi empresa fue nuestro vicepresidente ejecutivo. Estaba furioso. Vista y Office 2007 ya venían instalados en su nueva computadora Dell. Dell no preguntó: "¿Preferiría usted las versiones antiguas del sistema operativo y de MS Office que ya sabe usar?". Así que nuestro vicepresidente obtuvo una computadora nuevita que no sabía utilizar: las funciones habían cambiado y las combinaciones abreviadas del teclado eran diferentes.

Imprimir Recomendar
Disminuir Aumentar

Pensemos en el costo de productividad para millones de personas como él que se tendrán que adaptar al nuevo sistema. Además, sus colegas no podían leer los archivos de Microsoft Word que les enviaba en el nuevo formato ".docx". Le pidieron que se los volviera a enviar con el antiguo

formato ".doc" —que pudo no haber funcionado si él hubiera utilizado una nueva y extraña función de formateo. Es cierto que Microsoft proporciona un parche que permite que las versiones antiguas de Office lean el nuevo formato ".docx". Pero Microsoft no lo anuncia —ni nos advierte que nuestro archivo Office 2007 está a punto de ser incompatible con las versiones anteriores.

¿Cuándo cambiar? Si bien Microsoft pudo haber conservado el formato tradicional ".doc" como el formato por defecto de MS Word, ello no habría sido útil para sus fines: después de un tiempo, cuando una cantidad suficiente de personas hayan adquirido Office 2007, los que aún no lo hayan hecho se verán obligados a hacerlo a pesar de sus quejas y protestas. Pasados cuatro o cinco años, Microsoft dará inicio a un nuevo tormento para nosotros.

Obviamente Microsoft es el propietario de su software antiguo y puede decidir a qué precio venderlo —o no venderlo. De manera más sutil, Microsoft puede controlar las expectativas, que a su vez se autocumplen cuando las economías de red son sustanciales, como en el caso de los mercados de software. Si todo el mundo despertara mañana previendo que en un año el mundo cambiaría a Apple, las ventas de Windows se desplomarían. ¿Para qué comprar una máquina Windows si todos nuestros colegas tendrán Macintosh y nos podrán ayudar con ellas pero ya no con Windows, y si todos los programadores de *softwares* independientes estarán programando para el nuevo sistema operativo Leopard de la Mac?

Pero ese no es nuestro mundo. Cada vez que Microsoft produce un nuevo sistema operativo, la pregunta no es si será necesario cambiar, sino cuándo. Agregar funciones nuevas puede acelerar la transición, pero lo único que se necesita es que el nuevo sistema sea incompatible con los anteriores en algunos aspectos, y que un número suficiente de personas esperen que se convierta en la nueva norma.

Por supuesto, crear *software* nuevo es costoso, así que, ¿por qué habría Microsoft de tomarse la molestia? El premio Nobel Ronald Coase respondió esa pregunta hace mucho. Según la "Conjetura de Coase", un monopolio que venda un bien perdurable debe hacerlo precisamente a un costo marginal. En el caso de Microsoft, el problema es que el costo marginal del *soft-ware* es de cero. Como resultado, Microsoft no puede obtener nada que se acerque a sus beneficios monopólicos plenos a menos que venda actualizaciones. Después

■ ADEMÁS EN OPINIÓN

Más horas para la salud

Ojo Crítico

Poznan' 1943

Los actos heroicos de

El miedo a la libertad

ARCHIVO COLUMNISTAS



EN VELA
JULIO
RODRÍGUEZ



AL GRANO
EDGAR
ESPINOZA



ENFOQUE
JORGE
VARGAS

de todo, aun cuando Microsoft tenga el monopolio de las ventas primarias de su *software*, los programas vendidos en el año 2007 compiten con los que se vendieron en 2006.

Competir con lo viejo. Así, al crear incompatibilidades, algunas sutiles y otras más evidentes, que hacen que el *software* anterior sea obsoleto, Microsoft puede vender sus sistemas operativos con altos márgenes de ganancia sin temor ninguno a que los consumidores esperen a que los precios bajen.

Los precios nunca bajarán porque Microsoft seguirá produciendo nuevos sistemas con altos márgenes de ganancia.

Microsoft ha estado en problemas antimonopolísticos desde hace 15 años y, a pesar del reciente acuerdo de la empresa con la Unión Europea, según el cual pondrá su código fuente en régimen de licencias, probablemente volverá a estar en problemas. Cuando eso suceda, espero que las autoridades antimonopolios consideren una solución que diseñamos Ian Ayres, Hal Varian y yo.

Supongamos que Microsoft tuviera que poner en régimen de licencias gratuitas su *software* viejo cada vez que produjera uno nuevo. Esto le daría a la empresa un incentivo para asegurarse de que las versiones nuevas sean compatibles con las viejas y significativamente mejores –de otra forma–, las nuevas versiones no se venderían, o al menos no fácilmente. Si el nuevo *software* de Microsoft tuviera que competir exitosamente por lo menos con su *software* viejo, sabríamos precisamente que el mundo estaría mejorando.

Por lo pronto, les recomiendo que instalen el nuevo parche de Microsoft en sus viejas computadoras (<http://office.microsoft.com/en-us/word/HA100444731033.aspx>) y que sigan soportando al malo por conocido.

SERVICIOS

GRUPO DE
DIARIOS DE
AMÉRICA

ESTADOS I
DE LA NACI

© 2007. GRUPO NACIÓN GN, S. /
de nacion.com como reprodución
hacerse con la au
Si usted necesita mayor info
Apartado postal: 10138-1000 San
247-4343 Suscripciones

Operatsioonisüsteem, mis varastas jõulud

Aaron Edlin
majandus- ja õigusteaduse professor California
ülikoolis Berkeley's

20.12.2007 00:00

Enne kui palute jõuluks uut Window'siga arvutit, pidage meeles vana mõttetera: "Olge ettevaatlikud sellega, mida te soovite."

Võtame Vista, "suurepärase" uue operatsioonisüsteemi, mille Microsoft (MS) tänavu koos Office 2007ga välja lasi. Meie firma esimene Vista-kasutaja oli asetegevdirektor. Ta oli raevunud. Vista ja Office 2007 saabusid koos ta uue Delli arvutiga. Dell ei küsinud: "Kas te eelistaksite operatsioonisüsteemide ja MS Office'i vanemaid versioone, mida oskate kasutada?"

Ta sai läikiva uue arvuti, mille funktsioonid ja klahvikombinatsioonid olid muutunud. Lisaks ei suutnud kaastöötajad lugeda Wordi faile, mida ta saatis uues docx-formaadis, paludes neid doc-formaadis.

MSil on andmed, mis võimaldavad Office'i vanadel versioonidel uut docx-formaati lugeda, kuid MS ei avalda neid ega hoiata, et Office 2007 vanemate versioonidega ei ühildu.

Kui MS säilitanuks Wordis traditsioonilise doc-formaadi, ei oleks see oma eesmärgi täitnud - pärast seda, kui suurem osa maailmast on maksnud Office 2007 eest, peavad viimasedki jonnakad järele andma. Ning nelja või viie aasta pärast alustab MS agooniat uuesti.

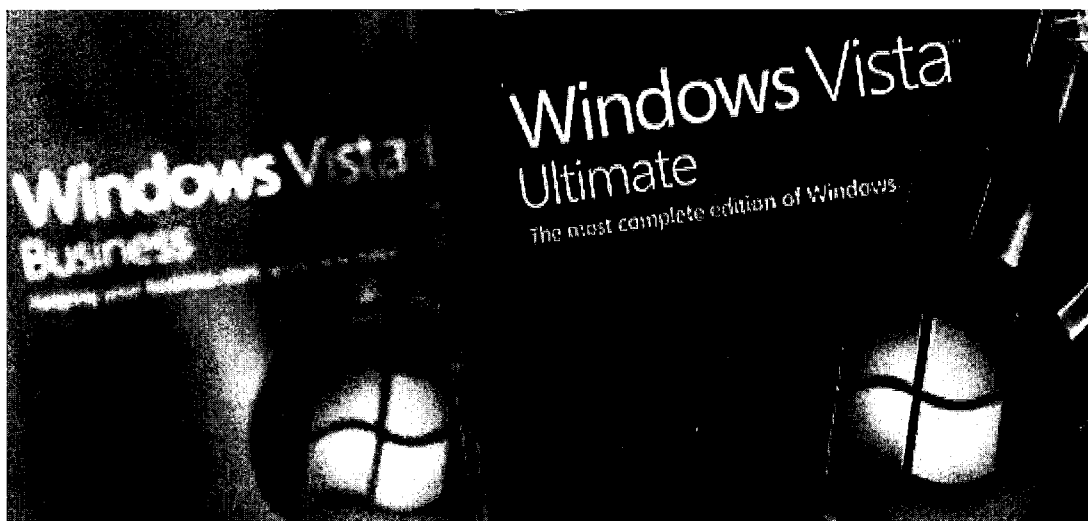
Kui MS uue süsteemi välja laseb, ei ole küsimus, kas, vaid millal te sellele siirdute. Uued funktsioonid võivad üleminekut kiirendada, kuid tegelikult on vaja vaid seda, et uus süsteem ei ühilduks olemasolevate süsteemidega ja et piisav arv inimesi peaks seda uueks standardiks.

Muidugi on uue tarkvara loomine kulukas. Miks peaks see siis MSi mure olema? Sest ta ärimudel põhineb uuenduste müügil. Kuigi MS on oma tarkvara esmamüügimonopol, konkureerivad 2007. aasta koopiad 2006. aastal müüdutega.

Seega müüb MS sisuliselt ühildumatust. Hind ei lange kunagi, firma laseb lihtsalt välja kõrge kasumimarginaaliga uue süsteemi.

Lahendus oleks nõue, et MS peab uue tarkvara tulles vana versiooni tasuta litsenseerima. Et uusi programme müüa, peaks need siis ühilduma vanadega ja olema neist paremad. Seni aga olukord ei parane.

Copyright: Project Syndicate, The Economists' Voice



Das Betriebssystem, das Weihnachten gestohlen hat



von Aaron Edlin, Professor für Wirtschaft und Jura an der University of California, Berkeley

17.12.2007 - 13.00 Uhr

Microsoft und seine Marktführerschaft, für die Verbraucher bleibt sie ein Ärgernis. Eigentlich müsste man das Unternehmen, wenn es eine neue Software herausbringt, dazu bewegen, die alte Version lizenzfrei zur Verfügung zu stellen. Damit wäre dafür gesorgt, dass beide kompatibel sind.

Bevor Sie sich zu den Festtagen einen neuen Windows-PC wünschen, denken Sie an das alte Sprichwort: „Sei vorsichtig, was du dir wünschst.“

Idealerweise würden wir alle von den so genannten „Netzwerkeffekten“ profitieren, die sich daraus ergeben, dass die meisten Menschen dieselbe Software verwenden: Alle könnten auf einfache Weise miteinander kommunizieren und sich gegenseitig beibringen, wie man die Software effizient nutzt. Da Microsoft jedoch Netzwerkeffekte dazu benutzt, seine Gewinne zu maximieren, anstatt auf den Vorteil der Anwender zu achten, ist dieser Idealzustand leider weit entfernt.

Neue Tastenkombinationen

Nehmen wir Vista, ein weiteres „tolles“ neues Betriebssystem, das Microsoft in diesem Jahr zusammen mit Office 2007 auf den Markt gebracht hat. Die erste Person in meinem Unternehmen, die Vista verwendete, war unser geschäftsführender Vizepräsident. Er war außer sich vor Wut. Vista und Office 2007 waren automatisch auf seinem neuen Dell-Computer installiert. Dell hat nicht gefragt: „Hätten Sie lieber die alten Versionen von MS Office und Betriebssysteme, die Sie bereits kennen und verwenden können?“ Also bekam unser Geschäftsführer einen neuen Computer, den er nicht bedienen konnte: Funktionen waren neu angeordnet und die

Tastenkombinationen waren anders.

Man halte sich die Produktivitätskosten von Millionen wie ihm vor Augen, die sich an ein neues System anpassen müssen. Darüber hinaus konnten seine Mitarbeiter die Microsoft Word-Dateien, die er ihnen im neuen DOCX-Format schickte, nicht lesen. Sie schrieben zurück und baten ihn, die Dateien noch einmal im älteren DOC-Format zu schicken – was unter Umständen nicht funktionierte, falls er versehentlich einige der neumodischen Formatierungsfeatures verwendet hatte.

"Vier oder fünf Jahre später quält uns Microsoft aufs Neue."

Zwar bietet Microsoft ein Patch an, mit dem die alten Versionen von Office das neue DOCX-Format lesen können, aber Microsoft macht dies nicht bekannt – und warnt Sie auch nicht, bevor Ihre Office 2007-Datei mit älteren Versionen inkompatibel wird.

Obwohl Microsoft das traditionelle „.doc“ als Standardformat für MS Word hätte beibehalten können, hätte dies nicht seinen Zweck erfüllt: Wenn genügend Leute für Office 2007 bezahlt haben, werden am Ende die restlichen unter viel Geschrei und Protest mitgeschleift. Vier oder fünf Jahre später quält uns Microsoft dann aufs Neue.

"Warum sollte man einen Windows-Rechner kaufen, wenn alle Kollegen Macintoshs haben?"

Selbstverständlich gehört Microsoft seine alte Software, und das Unternehmen kann entscheiden, zu welchem Preis es sie verkauft – oder ob es sie überhaupt verkauft. Microsoft kann noch raffinierter vorgehen und die Erwartungen steuern, die sich bei großen Netzwerkwirtschaftssystemen – wie es die Softwaremärkte sind – als selbstbewahrheitend erweisen.

Wenn alle morgen in der Erwartung aufwachen, dass die Welt innerhalb eines Jahres auf Apple umsteigen würde, so würde der Absatz von Windows schlagartig sinken. Warum sollte man einen Windows-Rechner kaufen, wenn alle Kollegen Macintoshs haben und einem mit diesen helfen können, nicht aber mit Windows, und wenn alle unabhängigen Software-Entwickler für das neue Mac-Betriebssystem Leopard programmieren?

Keine Frage nach dem Ob, sondern nach dem Wann

Doch ist das nicht unsere Welt. Immer wenn Microsoft ein neues Betriebssystem herausbringt, ist die Frage nicht, ob Sie sich umstellen sollten, sondern wann. Das Hinzufügen neuer Features kann den Übergang beschleunigen, aber notwendig ist nur, dass das neue System in manchen Aspekten inkompatibel mit den alten Systemen ist und dass genug Menschen erwarten, dass es zum neuen Standard wird.

Selbstverständlich ist es teuer, neue Software zu entwickeln. Warum also sollte Microsoft sich die Mühe machen?

Verkauf zum Grenzkostenpreis

Der Nobelpreisträger Ronald Coase hat diese Frage vor langer Zeit beantwortet. Laut

der Coase Conjecture (Coase-Vermutung) muss ein Monopolist, der dauerhafte Güter verkauft, diese zum Grenzkostenpreis verkaufen. Für Microsoft besteht das Problem darin, dass die Grenzkosten für Software gleich null sind. Daher kann Microsoft nicht einmal in die Nähe seiner vollen Monopolgewinne gelangen, wenn es keine Upgrades verkauft. Denn obwohl Microsoft ein Monopol auf den primären Verkauf seiner Software besitzt, konkurrieren schließlich die Kopien, die 2007 verkauft wurden, mit denen, die 2006 verkauft wurden.

Indem Microsoft also Inkompatibilitäten schafft, einige subtil und andere offensichtlich, durch die die alte Software überholt ist, kann das Unternehmen seine Betriebssysteme mit hohen Gewinnspannen verkaufen, ohne zu befürchten, dass die Verbraucher warten, bis der Preis fällt. Der Preis wird nie fallen, weil Microsoft einfach ein neues System herausbringen wird – wieder mit hohen Gewinnspannen.

Seit 15 Jahren Probleme mit dem Kartellamt

Microsoft hat seit 15 Jahren Probleme mit dem Kartellamt, und trotz der jüngsten Übereinkunft des Unternehmens mit der Europäischen Union, seinen Quellcode zu lizenzieren, wird es wahrscheinlich wieder Schwierigkeiten bekommen. Wenn das geschieht, hoffe ich, dass das Kartellamt einen Lösungsvorschlag berücksichtigen wird, den Ian Ayres, Hal Varian und ich ersonnen haben.

Nehmen wir an, Microsoft müsste seine alte Software lizenzfrei zur Verfügung stellen, wenn es eine neue Version herausbringt. Damit hätte das Unternehmen einen Anreiz, sicherzustellen, dass neue Versionen mit den alten Versionen kompatibel und bedeutend besser sind – andernfalls ließen sich die neuen Versionen nicht verkaufen, zumindest nicht so einfach. Wenn Microsofts neue Software wenigstens gegen seine alte Software konkurrieren müsste, wüssten wir, dass sich etwas in der Welt verbessert.

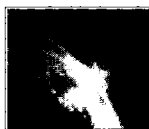
In der Zwischenzeit empfehle ich, das Microsoft-Patch auf Ihrem alten Computer zu installieren <http://office.microsoft.com/de-de/products/HA101686761031.aspx> und einfach bei dem Übel zu bleiben, das Sie schon kennen.

Copyright: Project Syndicate/The Economists' Voice, 2007.
www.project-syndicate.org

Aus dem Englischen von Anke Püttmann

WELT ONLINE ist nicht verantwortlich für den Inhalt externer Seiten.

Anzeige

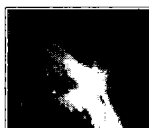


GELDANLAGE ERDWÄRME

Bis zu 12% Rendite p.a.: profitieren Sie vom Wachstumsmarkt Geothermie!
Infos hier.

Mehr Informationen»

Anzeige



GELDANLAGE ERDWÄRME

Bis zu 12% Rendite p.a.: profitieren Sie vom Wachstumsmarkt Geothermie!
Infos hier.

Mehr Informationen»

Πέντε στόχοι στο πνεύμα της συνόδου του Μπαλί

ΠΕΝΤΕ στόχοι τίθενται για το 2008 από την Ελληνική Εταιρεία Περιβάλλοντος και Πολιτισμού για την ουσιαστική αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής, αφού, όπως υποστηρίζει, τα επόμενα δύο χρόνια θα είναι απολύτως κρίσιμα για το αν η γενιά μας θα αναλάβει τις ιστορικές ευθύνες της για την αναστροφή του φαινομένου.

Στους στόχους αυτούς περιλαμβάνεται η διασφάλιση της προστασίας των δασών που είναι οι φυσικοί μας σύμμαχοι εναντίον της κλιματικής αλλαγής, με τη συμπλήρωση του δασολογίου, την αναδιοργάνωση των κρατικών υπηρεσιών έναντι των πυρκαγιών, και την εξάλειψη των αυθαίρετων σε δασικές περιοχές.

Επίσης, μέσα από ένα περιβαλλοντικά δικαιότερο φορολογικό σύστημα, μπορούμε να ωθήσουμε την ελληνική οικονομία προς μια πιο ενεργή συμμετοχή στη μάχη για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής, με την προώθηση της αναγκαίας περιβαλλοντικής φορολογικής μεταρρύθμισης, μειώνοντας το φορολογικό βάρος στην εργασία και αυξάνοντας το κόστος των εκπομπών και ρύπων και μέτρα ώστε τα αυτοκίνητα που φέρουν το πραγματικό περιβαλλοντικό κόστος των εκπομπών και της σοτικής συμμόρφωσης που δημιουργούν.

Η διάσπαρτη αυθαίρετη δόμηση ενθαρρύνει τη χρήση του αυτοκινήτου, αυξάνοντας τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα, γι' αυτό πρέπει να προχωρήσουμε σε αντικατάσταση της εκτός σχεδίου δόμησης με έναν ορισμό χρήσεων γης ανά περιοχή μέσα σε συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα, καθώς και στην πρόσδοξη των πιο ευαίσθητων περιοχών της χώρας, όπως των ακτών και των νησιών.

Όμως ο μεγαλύτερος σύμμαχός μας στη μάχη για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής είναι η εξοικονόμηση ενέργειας και στην κατεύθυνση αυτή πρέπει να προχωρήσουμε σε αλλαγές του Γενικού Οικοδομικού Κανονισμού, στην άμεση εφαρμογή της κοινοτικής οδηγίας για την ενεργειακή απόδοση των κτιρίων και στην αύξηση των χώρων πρασίνου στις πόλεις.

Τέλος, η Ελληνική Εταιρεία Περιβάλλοντος και Πολιτισμού υποστηρίζει ότι η ενεργειακή μας εξάρτηση από το λιγνίτη και το πετρέλαιο αυξάνει σημαντικά τις κατά κεφαλήν μας εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα, γι' αυτό πρέπει να προχωρήσουμε στην απεξάρτηση και την προώθηση φιλικών προς το περιβάλλον πηγών ενέργειας, όπως οι ΑΠΕ και το φυσικό αέριο.

Σε ό,τι αφορά τη δίδασκεψη του Μπαλί, η Ελληνική Εταιρεία τονίζει, μεταξύ άλλων, ότι την τελευταία στιγμή κάμφθηκε η αδιαλλαξία κυρίως των ΗΠΑ, όμως η ευθύνη για τον πλανήτη είναι και δική μας.

[SID:2641369]

ΑΠΟΨΗ

ΩΣΩ

Το λειτουργικό σύστημα της Microsoft

[ΤΟΥ ΑΑΡΟΝ ΕΝΤΑΙΝ]*

Εάν ζούσαμε στον τέλειο κόσμο, όλοι θα είχαμε ωφεληθεί από την πολιτική μη ενεργοποίησης πλαστών αντιγράφων, γνωστή ως «network effects», η οποία επιτρέπει σε όλους τους χρήστες να χρησιμοποιούν το ίδιο λογισμικό: όλοι μπορούν να επικοινωνούν με όλους και παράλληλα ο ένας χρήστης μπορεί να καθοδηγεί τον άλλον πώς θα χρησιμοποιεί αποτελεσματικά το λογισμικό. ΔΥΣΤΥΧΩΣ όμως, από την στιγμή που η Microsoft υιοθέτησε αυτή την πολιτική (network effects), για να αυξήσει τα κέρδη της και όχι για να ωφεληθούν οι χρήστες, ο κόσμος μας απέχει πολύ από την τελειότητα.

ΩΣΩ

Ας πάρουμε για παράδειγμα το Vista, ένα ακόμα «εξαιρετικό» λειτουργικό σύστημα, το οποίο προωθήθηκε στην αγορά από την Microsoft, το τρέχον έτος, μαζί με το Office 2007. Το πρώτο πρόσωπο που χρησιμοποίησε το πρόγραμμα Vista στην εταιρεία που εργάζομαι, ήταν ο αντιπρόεδρος της επιχείρησής, και εξοργίστηκε. Τα προγράμματα Vista και Office 2007 δεν συμβάδίζουν με το νέο του υπολογιστή Dell. Η Dell από την πλευρά της δεν ρώτησε: «Μήπως προτιμάτε την παλιά έκδοση του λειτουργικού συστήματος; Γνωρίζετε πώς λειτουργούν τα MS Office;» Έτσι ο αντιπρόεδρος αγόρασε έναν τέλειο εμφανισιακά υπολογιστή που όμως δεν ήξερε πώς να τον χρησιμοποιεί: οι λειτουργίες του είχαν τροποποιηθεί και ακόμα και το πληκτρολόγιο ήταν διαφορετικό. Είναι αξιοσημείωτο εάν σκεφτεί κάποιος το κόστος παραγωγικότητας που απαιτείται, καθώς υπάρχουν εκατομμύρια άνθρωποι σαν τον αντιπρόεδρο της συγκεκριμένης επιχείρησής, οι οποίοι χρειάζονται χρόνο για να προσαρμοστούν στο νέο σύστημα. Συγκρόνως οι συνεργάτες του δεν μπορούσαν να διαβάσουν τα αρχεία που έστειλε από το Microsoft Word, καθώς είχαν διαφορετική διάταξη (docx). Έτσι τα έστειλαν πίσω και του ζητούσαν να τα ξαναστείλει με την παλιά διάταξη (doc).

Η αλήθεια πάντως είναι ότι η Microsoft προώθησε ένα σύστημα το οποίο επιτρέπει στις παλιές εκδόσεις των Office να «διαβάζουν» τη νέα διά-

Προτού ζητήσετε έναν νέο υπολογιστή ως δώρο Χριστουγέννων, θυμηθείτε το γνωστό παλιό απόφθεγμα: «Πρόσεξε πριν κάνεις μία ευχή».



ταξη. Όμως η Microsoft δεν δημοσιοποίησε το εν λόγω σύστημα ή τουλάχιστον δεν προειδοποίησε ότι τα αρχεία του Office 2007 δεν είναι συμβατά με τις παλιότερες εκδόσεις.

Η Microsoft θα μπορούσε να είχε κρατήσει την παραδοσιακή διάταξη «doc» για το πρόγραμμα MS Word, φαίνεται όμως πώς αυτό δεν εξυπηρετούσε τους σκοπούς της, αν και ο περισσότερος κόσμος είχε πληρώσει αρκετά για το Office 2007.

Στο πλαίσιο αυτό αναμένεται λοιπόν σε τέσσερα με πέντε χρόνια η Microsoft να προχωρήσει σε νέες ενέργειες και να πυροδοτήσει την αγνία των χρηστών εκ νέου. Επίσης ο τεχνολογικός κολλοσός έχει στην κατοχή του το παλιό λογισμικό και μπορεί να αποφασίσει το ύψος της τιμής πώλησής του. Με λίγα λόγια, η Microsoft μπορεί να ελέγχει τις προβλέψεις, τη στιγμή που η οικονομία των ασύρματων δικτύων παίζει ιδιαίτερο ρόλο στις σημερινές αγορές.

ΩΣΩ

Εάν κάποιος ξυπνήσει αύριο το πρωί και ανακινώσει ότι τελικά η Apple διαμορφώνει την αγορά λογισμικού, τότε οι πωλήσεις των Windows θα υποστούν κατακόρυφη πτώση. Γιατί να αγοράσεις τη συσκευή Windows όταν όλοι οι συνάδελφοί σου έχουν Macintoshes;

Ωστόσο όλα αυτά δεν είναι ο κόσμος μας. Όποτε η Microsoft προωθεί ένα νέο λειτουργικό σύστημα, η ερώτηση που προκύπτει δεν είναι το εάν μπορεί κάποιος να το αλλάξει, αλλά το πότε.

Προσθέτοντας νέα εξελιγμένα εξαρτήματα μπορεί να βελτιωθεί η ταχύτητα του υπολογιστή, αλλά για να γίνει αυτό χρειάζεται το νέο σύστημα να είναι συμβατό με τα ήδη υπάρχοντα εξαρτήματα στην αγορά. Παράλληλα είναι σαφές ότι η δημιουργία ενός νέου λογισμικού είναι διαπνοήρη. Στο πλαίσιο αυτό προκύπτει η εξής ερώτηση: Γιατί τότε μας ενοχλεί η Microsoft; Ο νομπελίστας Ρόναλντ Κόους ισχυρίζεται ότι η εν λόγω ερώτηση

προσπαθεί να απαντηθεί εδώ και πολλά χρόνια. Σύμφωνα με το θεώρημα του Κόους, το οποίο ονομάζεται «Συμπεράσματα Κόους», όταν μία εταιρεία κατέχει το μονοπώλιο για ορισμένα διαρκή αγαθά, τότε πρέπει να τα πωλεί ακριβώς στο κόστος. Με τη Microsoft το πρόβλημα είναι ότι το κόστος λογισμικού για την εταιρεία είναι μηδενικό. Ως αποτέλεσμα η Microsoft ακόμα και εάν έχει το μονοπώλιο των αρχικών πωλήσεων, στη συνέχεια πωλούνται τα αντίτυπα σε ανταγωνιστικές τιμές.

ΩΣΩ

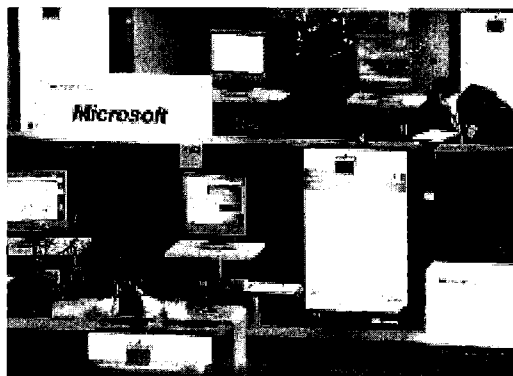
Δημιουργώντας όμως «ασυμβατότητες», το παλιό λογισμικό θεωρείται πλέον απαρχαιωμένο και με αυτό τον τρόπο η Microsoft μπορεί να πουλάει τα λειτουργικά συστήματα σε υψηλές τιμές, χωρίς να φοβάται ότι οι καταναλωτές θα περιμένουν μέχρι να υποχωρήσει το κόστος. Οι τιμές δεν πρόκειται να υποχωρήσουν ποτέ, καθώς η Microsoft θα προωθήσει μετά στην αγορά ένα νέο σύστημα, το οποίο θα πωληθεί και πάλι σε υψηλές τιμές.

Όμως ο τεχνολογικός κολλοσός αντιμετωπίζει προβλήματα τα τελευταία περίπου 15 χρόνια, καθώς σύμφωνα με τις αρμόδιες αρχές δεν ακολουθεί τους αντι-μονοπωλιακούς κανόνες. Αν και πρόσφατα η εταιρεία προχώρησε σε συμφωνία με την Ευρωπαϊκή Ένωση, οι αναλυτές πιστεύουν ότι θα δημιουργηθούν εκ νέου προβλήματα. Όταν θα συμβεί αυτό, ελπίζω οι αρχές της Ε.Ε. να σκεφτούν τις λύσεις που έχουν προτείνει ο Άιαν Άιερς, ο Χαλ Βάριαν και εγώ.

Ας ελπίσουμε ότι η Microsoft θα παρέχει την άδεια του παλιού λογισμικού δωρεάν, ακόμα και εάν προωθήσει ένα νέο σύστημα. Το γεγονός αυτό θα προσφέρει στην εταιρεία ένα κίνητρο για να διασφαλίσει ότι οι νέες εκδόσεις θα είναι συμβατές με τα παλιά συστήματα και παράλληλα πιο εξελιγμένες από τις παλιές εκδόσεις. Εάν το νέο λογισμικό της Microsoft πρέπει να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά τουλάχιστον το παλιό, τότε εννοείται ότι θα είναι αρκετά πιο εξελιγμένο. Πάντως σας προτείνω να εγκαταστήσετε το αρχείο patch της Microsoft στον παλιό σας υπολογιστή (<http://office.microsoft.com/en-us/word/HA100444731033.aspx>).

[SID:2631563]

* Ο Ααρών Ένταιν είναι καθηγητής Οικονομικών στο University of California και επικεφαλής του Berkeley Electronic Press.



«Εάν το νέο λογισμικό της Microsoft πρέπει να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά τουλάχιστον το παλιό, τότε εννοείται ότι θα είναι αρκετά πιο εξελιγμένο».

Operating system that stole Christmas

By AARON EDLIN

BERKELEY, Calif. — Before asking for a new Windows PC this holiday season, remember the old adage: "Be careful about what you wish for."

In the best of all worlds, we would all benefit from the so-called "network effects" that result from most people using the same software: Everyone could easily communicate with each other and teach each other how to use the software efficiently.

Unfortunately, since Microsoft uses network effects to maximize its profits rather than to benefit users, the world it delivers is far from the best.

Consider Vista, yet another "great" new operating system that Microsoft rolled out this year, together with Office 2007. The first person at my company to use Vista was our executive vice president. He was furious. Vista and Office 2007 came with his new Dell computer by default. Dell didn't ask: "Would you prefer the old versions of the operating system and MS Office that you know how to use?"

So our V.P. got a shiny new computer that he didn't know how to use: functions were rearranged, and keyboard shortcuts were different.

Think of the productivity cost of millions like him having to adjust to a new system. Moreover, his coworkers couldn't read the Microsoft Word files that he sent them in the new ".docx" format. They wrote back and asked him to resend files in the older ".doc" format — which might not have worked if he had inadvertently used some newfangled formatting feature.

To be sure, Microsoft does provide a patch that allows old versions of Office to read the new ".docx" format. But Microsoft doesn't publicize it — or warn you if your Office 2007 file is about to become incompatible with older versions.

While Microsoft could have kept the traditional ".doc" as its default format for MS Word, this would not have served its purpose: Eventually, after enough of the world pays for Office

2007, holdouts will be dragged along, kicking and screaming. Then, in four or five years, Microsoft will begin our agony all over again.

Obviously, Microsoft owns its old software and can decide at what price to sell it — or whether to sell it at all. More subtly, Microsoft can control expectations, which turn out to be self-fulfilling when network economies are substantial, as they are in software markets.

If everyone woke up tomorrow expecting that the world would shift to Apple within a year, sales of Windows would plummet. Why buy a Windows machine when all your colleagues will own Macintoshes and can help you on them but not Windows, and when all the independent software developers will be programming for the Mac's new Leopard operating system?

But that is not our world. Whenever Microsoft rolls out a new operating system, the question is not whether you should switch, but when. Adding new features can speed the transition, but what is necessary is only that the new system be incompatible with existing systems in certain respects, and that a sufficient number of people expect that it will become the new standard.

Of course, creating new software is costly. So why should Microsoft bother?

The Nobel laureate Ronald Coase answered that question long ago. According to "the Coase Conjecture," a monopolist selling a durable good must sell it at marginal cost. For Microsoft, the problem is that the marginal cost of software is zero. As a result, Microsoft cannot extract anything close to its full monopoly rents unless it sells upgrades. After all, even though Microsoft has a monopoly of primary sales of its software, copies sold in 2007 compete with those sold in 2006.

So, by creating incompatibilities, some subtle and some obvious, that make its old software obsolete, Microsoft can sell its operating systems at high profit margins without fear that people will wait until the price drops. The price will never drop, because Microsoft will just roll out a new system, again at high profit margins.

Microsoft has been in antitrust trouble for 15 years, and, despite the company's recent agreement with the European Union to license its source code, it will probably be in trouble again. When that happens, I hope the antitrust authorities will consider a remedy that Ian Ayres, Hal Varian and I devised.

Suppose Microsoft had to license its old software freely whenever it brings out a new version. This would give the company an incentive to ensure that new versions are compatible with and significantly better than old versions — otherwise the new versions wouldn't sell, or at least not easily.

If Microsoft's new software had to compete successfully at least against its old software, we would know the world was improving. In the meantime, I recommend installing the Microsoft patch to your old computer and just suffering the devil you know:

office.microsoft.com/en-us/word/HA100444731033.aspx

Aaron Edlin is professor of economics and law at the University of California, Berkeley, and chairman of The Berkeley Electronic Press. Copyright 2007 Project Syndicate/The Economists' Voice (www.project-syndicate.org)

The Japan Times: Sunday, Dec. 16, 2007
(C) All rights reserved

[Go back to The Japan Times Online](#)

[Close window](#)

System That Stole Christmas

By Aaron Edlin
Project Syndicate News Service

Before asking for a new Windows PC this holiday season, remember the old adage: "Be careful about what you wish for."

In the best of all worlds, we would all benefit from the so-called "network effects" that result from most people using the same software: everyone could easily communicate with each other and teach each other how to use the software efficiently.

Unfortunately, since Microsoft uses network effects to maximize its profits rather than to benefit users, the world it delivers is far from the best.



Consider Vista, yet another "great" new operating system that Microsoft rolled out this year, together with Office 2007. The first person at my company to use Vista was our Executive Vice-President. He was furious. Vista and Office 2007 came with his new Dell computer by default. Dell didn't ask: "Would you prefer the old versions of the operating system and MS Office that you know how to use?" So our VP got a shiny new computer that he didn't know how to use: functions were rearranged, and keyboard shortcuts were different.

Think of the productivity cost of millions like him having to adjust to a new system. Moreover, his coworkers couldn't read the Microsoft Word files that he sent them in the new ".docx" format. They wrote back and asked him to resend files in the older ".doc" format — which might not have worked if he had inadvertently used some new-fangled formatting feature.

To be sure, Microsoft does provide a patch that allows old versions of Office to read the new ".docx" format. But Microsoft doesn't publicize it — or warn you if your Office 2007 file is about to become incompatible with older versions.

While Microsoft could have kept the traditional ".doc" as its default format for MS Word, this would not have served its purpose: eventually, after enough of the world pays for Office 2007, holdouts will be dragged along, kicking and screaming. Then, in four or five years, Microsoft will begin our agony all over again.

Obviously, Microsoft owns its old software and can decide at what price to sell it — or whether to sell it at all. More subtly, Microsoft can control expectations, which turn out to be self-fulfilling when network economies are substantial, as they are in software markets.

If everyone woke up tomorrow expecting that the world would shift to Apple within a year, sales of Windows would plummet. Why buy a Windows machine when all your colleagues will own Macintoshes and can help you on them but not Windows, and when all the independent software developers will be programming for the Mac's new Leopard operating system?

But that is not our world. Whenever Microsoft rolls out a new operating system, the question is not whether you should switch, but when. Adding new features can speed the transition, but what is necessary is only that the new system be incompatible with existing systems in certain respects, and that a sufficient number of people expect that it will become the new standard.

Of course, creating new software is costly. So why should Microsoft bother?

The Nobel laureate Ronald Coase answered that question long ago. According to "the Coase Conjecture," a monopolist selling a durable good must sell it at marginal cost. For Microsoft, the problem is that the marginal cost of software is zero. As a result, Microsoft cannot extract anything close to its full monopoly rents unless it sells

upgrades. After all, even though Microsoft has a monopoly of primary sales of its software, copies sold in 2007 compete with those sold in 2006.

So, by creating incompatibilities, some subtle and some obvious, that make its old software obsolete, Microsoft can sell its operating systems at high profit margins without fear that people will wait until the price drops. The price will never drop, because Microsoft will just roll out a new system, again at high profit margins.

Microsoft has been in antitrust trouble for 15 years, and, despite the company's recent agreement with the European Union to license its source code, it will probably be in trouble again. When that happens, I hope the antitrust authorities will consider a remedy that Ian Ayres, Hal Varian, and I devised.

Suppose Microsoft had to license its old software freely whenever it brings out a new version. This would give the company an incentive to ensure that new versions are compatible with and significantly better than old versions — otherwise the new versions wouldn't sell, or at least not easily. If Microsoft's new software had to compete successfully at least against its old software, we would know the world was improving.

In the meantime, I recommend installing the Microsoft patch to your old computer (<http://office.microsoft.com/en-us/word/HA100444731033.aspx>) and just suffering the devil you know.

Aaron Edlin is professor of economics and law at the University of California, Berkeley, and Chairman of The Berkeley Electronic Press.

TAIPEI TIMES

Published on Taipei Times

<http://www.taipeitimes.com/News/editorials/archives/2007/12/16/2003392798>

What's good about Vista?

The new system is yet more proof of Microsoft's gift for maximizing profits rather than benefiting users

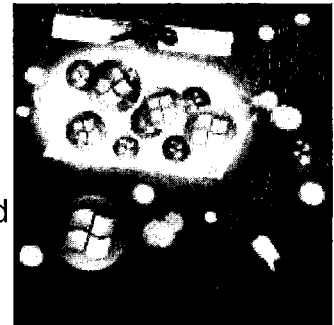
By Aaron Edlin

Sunday, Dec 16, 2007, Page 9

Before asking for a new Windows PC this holiday season, remember the old adage: "Be careful what you wish for."

In the best of all worlds, we would all benefit from the so-called "network effects" that result from most people using the same software: Everyone could easily communicate with each other and teach each other how to use the software efficiently.

Unfortunately, since Microsoft uses network effects to maximize its profits rather than to benefit users, the world it delivers is far from the best.



Consider Vista, yet another "great" new operating system that Microsoft rolled out this year, together with Office 2007. The first person at my company to use Vista was our executive vice president. He was furious. Vista and Office 2007 came with his new Dell computer by default. Dell didn't ask: "Would you prefer the old versions of the operating system and MS Office that you know how to use?" So our VP got a shiny new computer that he didn't know how to use: Functions were rearranged, and keyboard shortcuts were different.

Think of the productivity cost of millions like him having to adjust to a new system. Moreover, his coworkers couldn't read the Microsoft Word files that he sent them in the new ".docx" format. They wrote back and asked him to resend files in the older ".doc" format -- which might not have worked if he had inadvertently used some new-fangled formatting feature.

To be sure, Microsoft does provide a patch that allows old versions of Office to read the new ".docx" format. But Microsoft doesn't publicize it -- or warn you if your Office 2007 file is about to become incompatible with older versions.

While Microsoft could have kept the traditional ".doc" as its default format for MS Word, this would not have served its purpose: Eventually, after enough of the world pays for Office 2007, holdouts will be dragged along, kicking and screaming. Then, in four or five years, Microsoft will begin our agony all over again.

Obviously, Microsoft owns its old software and can decide at what price to sell it -- or whether to sell it at all. More subtly, Microsoft can control expectations, which turn out to be self-fulfilling when network economies are substantial, as they are in software markets.

If everyone woke up tomorrow expecting that the world would shift to Apple within a year, sales of Windows would plummet. Why buy a Windows machine when all your colleagues will own Macintoshes and can help you on them but not Windows, and when all the independent software developers will be programming for the Mac's new Leopard operating system?

But that is not our world. Whenever Microsoft rolls out a new operating system, the question is not whether you should switch, but when. Adding new features can speed the transition, but what is necessary is only that the new system be incompatible with existing systems in certain respects, and that a sufficient number of people expect that it will become the new standard.

Of course, creating new software is costly. So why should Microsoft bother?

The Nobel laureate Ronald Coase answered that question long ago.

According to "the Coase Conjecture," a monopolist selling a durable good must sell it at marginal cost. For Microsoft, the problem is that the marginal cost of software is zero. As a result, Microsoft cannot extract anything close to its full monopoly rents unless it sells upgrades. After all, even though Microsoft has a monopoly of primary sales of its software, copies sold this year compete with those sold last year.

So, by creating incompatibilities, some subtle and some obvious, that make its old software obsolete, Microsoft can sell its operating systems at high profit margins without fear that people will wait until the price drops. The price will never drop, because Microsoft will just roll out a new system, again at high profit margins.

Microsoft has been in antitrust trouble for 15 years, and despite the company's recent agreement with the EU to license its source code, it will probably be in trouble again. When that happens, I hope the antitrust authorities will consider a remedy that Ian Ayres, Hal Varian and I devised.

Suppose Microsoft had to license its old software freely whenever it brings out a new version. This would give the company an incentive to ensure that new versions are compatible with and significantly better than old versions -- otherwise the new versions wouldn't sell, or at least not easily. If Microsoft's new software had to compete successfully at least against its old software, we would know the world was improving.

In the meantime, I recommend installing the Microsoft patch to your old computer (<http://office.microsoft.com/en-us/word/HA100444731033.aspx>) and just suffering the devil you know.

Aaron Edlin is professor of economics and law at the University of California, Berkeley, and chairman of The Berkeley Electronic Press.

Copyright: Project Syndicate/The Economists' Voice

Copyright © 1999-2007 The Taipei Times. All rights reserved.

In Addition to Other Leading Publications Worldwide Including:

Africa

Les Nouvelles, Madagascar

Les Echos, Mali

Asia

The Independent, Bangladesh

The Shanghai Daily, China

Modern Weekly, China

Europe

L'Echo, Belgium

De Tijd, Belgium

Verslo Zinios, Lithuania

Logos Press, Moldova

Jornal de Negocios, Portugal

Latin America

Valor, Brazil

Reforma, Mexico

Near East

Al Ghad, Jordan

Al Eqtisadiyah, Saudi Arabia

Diario Las Americas, United States