

Evolucija sektora IT razvoja

Eh, da mi nije bilo klima....sa rezigniranim olakšanjem je zaključio svoje izlaganje o trećem kvartalu svoje poslovne godine, praćeno mnogim nedoličnim izrazima na račun vlade i države, jedan moj poznanik, ponosni vlasnik radnje za prodaju računara i "prateće" opreme. Iako uvođenje PDV-a predstavlja već odavno zastarelu temu, čini se da najšira informatička javnost tek sada počinje da shvata kako su ova mera, kao i nesrećan splet okolnosti izazvan upravo inicijativama za njeno ublažavanje, uzdrnali IT industriju. Iako se čini da će dobar deo razvojnog dela sektora, orijentisanog ka izvozu ostati zaštićen, u jednom scenariju razvoja domaće IT industrije, njegov uspeh u mnogome zavisi i od stanja u kojem se nalazi nacionalno tržište.

Nakon prvog kvartala ove poslovne godine, od kojeg verovatno nijedan veliki IT dobavljač nije očekivao ništa osim gubitaka, pretpostavljalo se da će se potrošnja u drugom stabilizovati u okvirima, u kojima je moguće ostvariti barem održivo poslovanje. To se, na žalost i čuđenje svih, nije desilo. Izostanak velikih nabavki, ali i oklevanje tržišta, prouzrokovano očekivanjem da će javni pritisak granskih udruženja za uvođenje posebne povlašćene stope za računare i srodnu opremu, svakog trenutka uroditi plodom, učinili su da danas veliki IT dobavljači posluju na ivici žileta. U godini, u kojoj ćemo konačno, možda i dobiti Nacionalnu strategiju razvoja **informatičkog društva**, tiho i daleko od očiju šire javnosti, ali i vlasti, desio nam se njegov najveći sunovrat, nezapamćen čak iz vremena sankcija i ratova. Šta se to, zapravo, desilo sa tržištem u ovoj godini ? Da li je PDV kriv za sve ?

Evolucija sektora IT razvoja

U pretprošlom broju Internet ogedala, pokušali smo, na primeru sektora IT razvoja, da pretpostavimo kako on, sam i uz pomoć države, može da utiče na to da se situacija u industriji popravi. Sada, vreme je da se pozabavimo i objektivnim okolnostima srpskog tržišta, u čijim specifičnostima se odvija evolucija sektora. Step en informatizacije društva će nesumnjivo, u direktnoj proporciji trpeti od poslovnih uspeha uvoznika i distributera hardvera i komercijalnog softvera. Ali, da li i kako njihova revitalizacija može direktno i snažno uticati na bolje performanse sektora usluga IT razvoja ?

Ma, ko su bre oni da..

Programeri su oduvek, generalno, pokazivali određeni, blago rečeno – animozitet, prema ponekad zaista kontroverznim poslovnim poduhvatima velikih srpskih dobavljača hardvera i softvera. Tako i danas mogu da se čuju cinični komentari kojima se osporava etička čistota njihovih jadikovki o ugroženoj informatizaciji društva, a one same objašnjavaju praznim džepovima. Iz naftalina se vade kompletne "stručne" poslovne analize iz nekih prošlih vremena - o dogovorno povećanim rabatima, velikim nameštenim poslovima, itd. Potpuno neobjašnjivo, jedan deo sektora se ponaša kao da ga stanje na domaćem tržištu savršeno ne interesuje – on, ne samo da ignoriše inicijative za uređivanje stanja, već ih i cinično nipodaštava. Ovo se može objasniti jedino samozadovoljstvom, stvorenim zahvaljujući sporadičnim i neformalnim odnosima sa stranim partnerima, koji retko kada odu dalje od najklasičnijeg *outsourcing*-a.

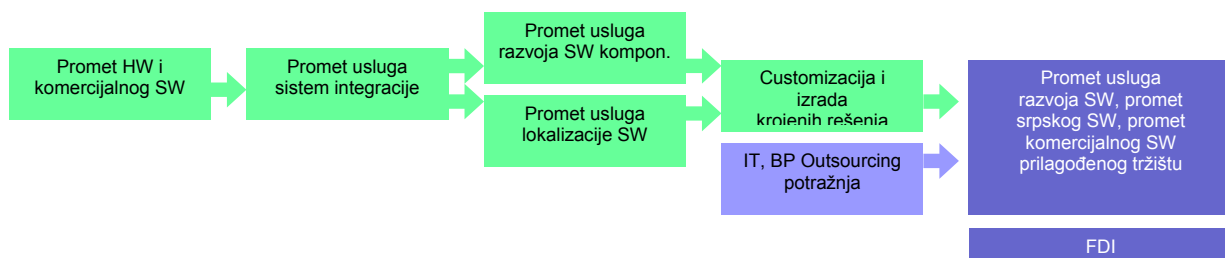
Da li je zaista tako lako i jednostavno živeti i raditi pod staklenim zvonom izvoznih poslova ? Interesantno je da globalno tržište ponude i tražnje još uvek, posle čuvenog *dot-com buma*, 1999. godine, nije došlo u stanje potpuno uravnoteženog sistema vrednosti. Iz tog razloga, i danas možete nekome napolju za 100\$ prodati nešto što, realno, vredi samo 10\$, i ne trepnuti. To jeste dobra šansa za sve dobre pregovarače, pa i Srbe, ali ne može da predstavlja temelj poslovanja, jer se zasniva na

neodrživim pretpostavkama. Sa druge strane, domaće tržište kupaca IT usluga i proizvoda odavno boluje od “*samo što nije krenulo*” sindroma. On je prouzrokovan dvema veoma važnim činjenicama – 1. Srpsko tržište potencijalno poseduje ogromnu moć akumulacije IT proizvoda i usluga; 2. Država ga svojom pasivnošću i ignorisanjem čvrsto zauzdava. Ovakvo stanje napetog iščekivanja je neodrživo i samo je pitanje vremena kada će se kinetička energija uzročno-posledičnih veza koje određuju kretanje roba, usluga i kapitala u IT sektoru, osloboditi.

Progres kao neminovnost

Pod pretpostavkom da se najcrnja vremena srpske istorije neće ponoviti, pravac evolucije sektora IT razvoja se može odrediti sa većom sigurnošću nego u bilo kojoj drugoj grani industrije. Ukoliko je lako predvideti etape u kojima će se vršiti geneza srpskog *high-tech* identiteta, brzina ovog procesa će u potpunosti zavisiti od brzine razvoja tržišta potražnje IT usluga i proizvoda. Njegov rast u velikoj meri zavisi od ukupnog rasta industrijske proizvodnje (IT imaju mnogo veću ulogu i značaj u proizvodno orijentisanim poslovnim okruženjima), ali i od nivoa interakcije sa paralelno rastućim sektorom ponude.

Činjenica da promet hardvera i komercijalnog softvera čini čak 70% ukupnog prometa IT usluga i proizvoda na domaćem tržištu, uvoznicima i distributerima daje nespornu ulogu pionira razvoja domaćeg IT sektora. Oni su i najzaslužniji za prvi stepen evolucije domaće IT ponude – otvaranje tržišta usluga sistem integracije, zasnovanog na pretežno komercijalnom softveru.



Slika 1. Evolucija nacionalnog sektora IT razvoja

Naredne karike u procesu evolucije izvornog, ali uspešnog srpskog IT proizvoda – ultimativnog cilja jedne nacionalne industrije, prirodno proizilaze iz izazova sa kojima se susreću sistem integratori. To su, pre svih - neusklađenost domaćih “standarda” poslovanja sa logikom korišćenja komercijalnih softverskih alata i - jezičke barijere. Ovim izazovima će se, neminovno, odgovoriti povećanim prometom usluga razvoja softverskih komponenti i usluga lokalizacije softvera. Akumulacijom znanja o *core* funkcijama komercijalnog softvera iz poslovne sfere, ali i uvećanom potražnjom za specifičnim opcijama, zasnovanom na sve boljem poznavanju uloge IT u poslovanju, stvoriće se kritični potencijal za dodavanje ozbiljnije vrednosti gotovim sistemima – njihovu *customizaciju* i izradu krojenih rešenja. U ovom trenutku, kada su, u stalnoj interakciji i zajedničkom sazrevanju, domaća tržišta IT ponude i tražnje dostigla zdrav stepen uzajamnog razumevanja - poslovni korisnici su spremni da, bez geografskih predrasuda biraju kvalitetne alate, a sektor IT razvoja – da svojim, originalnim softverom bude konkurentan mnogo snažnijim globalnim brendovima. Pri tom, učeći jedni od drugih, daju nemerljiv doprinos ukupnom razvoju informatičkog društva.

Na kraju, postavlja se pitanje – da li sve to može mnogo brže ili jednostavnije? Okolnost sadašnjice koja ne doprinosi održivom razvoju srpske industrije IT razvoja je da njen *mainstream* finansijsku zrelost dostiže isključivo ili pretežno na osnovu saradnje sa stranim partnerima. U izvoznim poslovima su pare definitivno brže, pa i veće, PDV čak i ne postoji, a dominantnije je učešće *open-source*

tehnologija, zahvaljujući čemu vam je apsolutno nepotrebno veliko ulaganje u razvojni softver, servere baza podataka, aplikacione servere, itd.

Ipak, *mainstream* srpske IT razvojne scene, u 90% slučajeva ostvaruje poslovni odnos sa stranim partnerom koji **nije direktan korisnik** njegovih usluga, već samo posrednik u prodaji i distribuciji. U ovim relacijama, on nema prostora i vremena da neguje inicijativu i inovaciju u svom poslovnom sistemu, već je najčešće samo izvršilac naloga posrednika. U velikom broju slučajeva, nema čak ni pravo da urađeni posao koristi kao sopstvenu referencu. Sudbina ovakve razvojne firme je u dobroj meri podređena sudbini njenog stranog partnera – ona će deliti njene padove, mnogo češće nego uspone, u grozničavoj potrazi za vremenom za traženje alternativa, kojeg u ovakvom položaju obično nema. Da stvari izgledaju još gore, problemi sa nedostatkom veoma stručne radne snage na tržištu, kakva je neophodna u *outsourcing*-u, otežavaju održavanje resursa za svaki SLA ugovor više od prvog ili drugog. Mogućnosti za širenje posla su, za ovakvu firmu, direktno proporcionalne mogućnostima širenja kapaciteta, a ne kreaciji, ideji, inovaciji. Za njih često nema ni kritične mase znanja i iskustva, potrebnih za smelije, samostalnije poslovne avanture, jer je firma daleko od podsticaja koje uzbudljivi rizici sprovođenja autonomnih stručnih inicijativa mogu da imaju u tehničkom partnerstvu sa direktnim korisnicima IT usluga i proizvoda.

Zašto sam se uopšte usudio da ovoliko ocrnim *outsourcing* inicijative u deceniji u kojoj će one pokrenuti masovan transfer znanja i novca, obesmisлити geografske granice i učiniti vizuru globalizacionih procesa mnogo ružičastijom od uobičajenog konteksta u koje ih rasplamsala levica u svetu stavlja ?! Upravo zato što one donose sve ono što poslovne avanture na vrhu naše evolucione lestvice nemaju, i obrnuto. Stečeno iskustvo u oblasti globalne poslovne etike, upravljanja projektom razvoja po najvišim standardima, disciplinovano okruženje koje čvrsto orbitira oko uvedenog sistema kvaliteta i rad sa najsavremenijim tehnologijama, *outsourcing* firme kvalifikuje kao obaveznog partnera u nacionalnom projektu razvoja autentičnog identiteta srpske IT scene. Bez obzira na to da li se radi o fuziji, konzorcijumu, partnerskoj saradnji ili klasteru, **sinergije** firmi sa domaćim i stranim motivacionim poreklom su pravi i jedini put ka izvrsnosti informacionih tehnologija na našem tržištu – najbliža tačka pristupa zvezdanim putevima globalnog uspeha.