

Problemi sektora IT razvoja i uloga države u njihovom rešavanju

Bez obzira na veoma loše okolnosti na tržištu kupaca IT usluga i proizvoda, u čijim zakonitostima sektor informatičkog razvoja treba da traži put ka većem rastu, sasvim površna introspekcija bi otkrila njegove same slabosti, koje predstavljaju dodatni kamen na vratu. Iako rešavanje većine ovih problema podrazumeva samostalne akcije vendara IT usluga i proizvoda, za neke od njih je direktno ili indirektno odgovorna država.

Ko će da radi ?

Osnovni i najveći problem sektora razvoja, predstavlja **nedostatak stručnih kadrova**. Pored toga što smanjuje kapacitet tržišta ponude IT usluga i predstavlja ozbiljan rizik za ove širenja domaćih preduzeća, deficit eksperata će, neminovno, dovesti do još jedne pojave koja može obeshrabriti i najbolje inicijative i ideje – **povećanja cene rada**. Ovo predstavlja problem, naročito za *outsourcing* inicijative, kojima se, zahvaljujući spletu naročitih okolnosti na svetskom tržištu, može u najbližoj budućnosti otvoriti put ka Srbiji. Bez obzira na ogromne razlike u zaradama u *outsourcing* destinacijama i liderima IT industrije, ušteda koju donosi *outsourcing* inicijativa je samo 25-50%, usled drugih troškova. Ukoliko bi se cena rada značajnije povećala, teorijski se može desiti da *outsourcing* IT razvoja bude skuplji od izvođenja *inhouse*.

Ovo nije samo naš problem. Iako smo na začelju tabele uspeha u stvaranju diplomiranih IT stručnjaka, određene probleme da zadovolje tražnju, nasuprot Poljskoj (svake godine diplomira oko 40.000 IT stručnjaka) imaju i evropski *outsourcing* šampioni – Češka (14.000) i Mađarska (10.000). U svakom slučaju, još jednom, kao uzor može poslužiti Indija. Iako svake godine na indijskim univerzitetima diplomira oko 460.000 IT stručnjaka, politika države je da se na ovom polju ostvari eksponencijalni rast, koji će u narednih 10 godina dovesti do stvaranja, čak 2 miliona IT stručnjaka godišnje.

Direktnu odgovornost za ovaj problem, bez ikakve relativizacije, treba da snosi univerzitet. Iako je odgovornost države u ovom segmentu obrnuto proporcionalna stepenu autonomije univerziteta, očigledno je da ipak ona predstavlja adresu na koju se moraju slati inicijative sa predlozima o hitnim merama koje bi dugoročno dovele do rešavanja ovog problema.

Očigledno, jedan od najvažnijih elemenata strategije razvoja domaćeg ICT sektora je **pozicioniranje uloge univerziteta** u njegovom razvoju. S obzirom na to univerzitet ne ume ili ne može da koristi svoju stečenu autonomiju, država mora kontinuirano da vodi računa o međuzavisnosti potreba tržišta i njegovih odgovarajućih kapaciteta. Ona mora da svojim autoritetom ubrza usporenu reformu načina studiranja, kao i reformu nastavnih planova i programa u smeru multidisciplinarnih studija i da odlučno savladava unutrašnji otpor reformama na državnim univerzitetima, zasnovan na vremenom potpuno iskrivljenim vrednostima, na kojima se zasniva autoritet akademskog statusa.

Konačno, ona mora da odlučno motiviše i sponzoriše relacije univerziteta i privatnog i javnog sektora. Veoma ambiciozan pokušaj da se ove relacije ojačaju osnivanjem Inovacionih centara pri univerzitetima, rezultovao je neuspehom, usled potpunog odsustva znanja o realnostima tržišta ICT usluga i proizvoda u akademskom establišmentu.

A čije je VAŠE znanje ?

Drugi veliki problem koji može da oslabi eventualne međunarodne pozicije domaćih IT vendara je **odsustvo znanja i svesti o značaju intelektualne svojine i bezbednosti podataka**. IT industrija je industrija znanja. Za preduzeće koje se bavi IT razvojem, znanje predstavlja njegovo osnovno sredstvo. Ukoliko preduzeće ne poseduje mehanizam da obezbedi **ekskluzivno pravo** nad njegovim vlasništvom, onda ga ne može ni prodavati, jer ono je onda svačije. Ma koliko on neozbiljno delovao, konsekvence ovog logičkog niza su toliko opasne da mogu ugroziti kontinuitet poslovanja i najvećih firmi, koje ne koriste postojeće zakonske mehanizme da svoje znanje (ali i znanje i podatke svojih klijenata) na odgovarajući način zaštite.

Iako IPR regulativa predstavlja prepreku globalizacionim procesima, jer onemogućava slobodan protok i pristup informacijama, ona predstavlja jedan od najznačajnijih kriterijuma za veća ulaganja u *outsourcingu* IT razvoja. Primera radi, *EU Data Protection Act* (Zakon o zaštiti podataka EU) veoma striktno zabranjuje transfer ličnih podataka građana država članica EU, van EU, osim u državama za koje je EC (Evropska Komisija) dala eksplicitnu dozvolu (USA – *Safe Harbor Agreement*, Švajcarska i Kanada). Iako se na prvi pogled čini da to nema mnogo uticaja na domaće tržište vendara IT usluga i proizvoda, treba se podsetiti da je Indijski bum nastao upravo na talasu BPO (*Business Process Outsourcing*) inicijativa, kojima se određeni, sporedni segment poslovanja globalne korporacije prenosi u neku od zemalja u razvoju, zbog jeftinije radne snage. S obzirom na to da većinu BPO poslova predstavlja neki oblik masovne obrade podataka, sasvim je očigledno da bi gore pomenuti zakon skoro u potpunosti blokirao mogućnosti ostvarivanja sličnog posla na teritoriji naše zemlje. S obzirom na ubrzano globalno institucionalizovanje bezbednosti podataka i sve više regulatornih inicijativa, očigledna je ogromna potreba da se primenjeni lokalni i interni standardi bezbednosti

prilagodbe *de jure* regulativama i na taj način otvori put za BPO inicijative. Pravi put ka tome je sertifikacija domaćih preduzeća prema standardu ISO17799 kojim se reguliše bezbednost informacionih tehnologija.

Ovakve samostalne inicijative će stvoriti mogućnost uticaja na šire tržište vendora ostvarenog kroz buduće ugovore o saradnji i partnerstvu. S obzirom na stroge zahteve uvedenog sistema kvaliteta i politike bezbednosti, ovakvi ugovori će predviđati i klauzule o tehničkim zahtevima koje partner ili saradnik preduzeća, mora da ispuni. Ovim putem, kroz stohastičko, tržišno orijentisano stvaranje horizontalnih i vertikalnih mreža partnerstva i saradnje, zasnovanih na zajedničkom interesu, vršiće se i rasprostranjivanje svesti o značaju standardizacije procesa, kvaliteta i bezbednosti, ali i vršiti samostalna implementacija.

U ovom slučaju, državi su ipak ruke malo čvršće vezane. Iako ima međunarodno pohvaljen Zakon o zaštiti podataka, ona može samo merama sa dugoročnim efektom da pomaže sektoru u ovom segmentu. Treba razmisliti o primeru Makedonije, koja je uvela obavezu implementacije ISO17799 standarda za sve bankarske informacione sisteme, čime je direktno uticala na to da vendori ovih sistema revidiraju svoje poslovanje, tako što će ostvariti uslove za sticanje ovog sertifikata. Posebnim fondovima za finansiranje ovakvih poslovnih inicijativa, ali i, naravno, lobiranjem po hodnicima evropskih institucija, može se stvoriti potencijal da i Republika Srbija pristupi ugovoru kojim bi bila izuzeta iz dejstva "ozloglašnog" zakona. Uz odgovarajuće dobru infrastrukturu, ovakav gest dobre volje zvaničnika EC bi imao nesagledive pozitivne posledice po domaću IT industriju.

Sa stanovišta zaštite intelektualne svojine, usaglašavanjem saveznog i republičkog zakona, ispunjen je najvažniji uslov za zakonsko uređenje ove oblasti. Iako je regulativa ocenjena kao dobra, postoje indicije da tužilaštvo i sudstvo nemaju dovoljno kapaciteta za rešavanje slučajeva pod jurisdikcijom IPR zakona. Savet stranih investitora (FIC) je predložio otvaranja specijalnih odeljenja sudova sa posebno obučanim profesionalcima koji bi obezbedili vladavinu prava, efikasnijim i stručnijim radom. Takođe, od nacionalnog zavoda se očekuje da dosledno i efikasno sprovodi PCT (*Patent Cooperation Treaty* - <http://www.bitlaw.com/source/treaties/pct.html>), koji je država potpisala još 1997 godine, odnosno međunarodno priznavanje patenata i povećava efikasnost u procesu registracije patenata.

Registracija patenta je dugotrajan proces. Na primer, Filipini primenjuju *First-To-File* patent sistem, zaštitu na 20 godina i dozvoljavaju više prijavi za isti patent. Patenti se objavljuju 18 meseci nakon prijave i stavljaju na javnu raspravu. Nakon toga, 6 meseci su u fazi evaluacije nakon čega se odbijaju ili prihvataju. Godišnje prime oko 3000 stranih i 1000 domaćih prijavi i usvoje 1300 stranih i 350 domaćih.

U okviru posebnih mera, sa indirektnim dejstvom, kojima bi država mogla da pomogne sektoru IT razvoja, predlaže se i osnivanje fondova za finansiranje registracije patenata i zaštite intelektualne svojine, generalno, ali i primena fiskalnih instrumenata, kao što su odbijanje troškova zaštite IPR od poreza na dobit, i sl.

Koliko košta, a koliko vredi ?

Deo slatkog iskustva koje su domaće razvojne firme imale u vreme *dot-com* buma i nedostatak stručnog kadra je danas doveo do situacije da su IT usluge domaćih vendora, generalno, preskupe. Cenovna politika razvojnih firmi, koje su, uglavnom okrenute ka globalnom tržištu je takva da prekriva troškove poslovanja i ostavlja veliku marginu. U takvim uslovima, malo IT vendora je uradilo nešto na uređenju svojih poslovnih i razvojnih procesa i smanjivanju troškova povećanjem efikasnosti.

Ipak, velika konkurencija, a prethodno i recesija u zapadnoj Evropi, zahvaljujući kojoj je na veliki broj strateških IT projekata stavljen *ad-acta*, prouzrokuje padanje cena. S obzirom na to, a i činjenicu da sa takvom cenom IT vendori ne mogu da budu konkurentni na domaćem tržištu, od njih se očekuje da racionalizuju svoje poslovanje, ali i traže od države povlašćenu poziciju, na koju, s obzirom na potencijal delatnosti kojom se bave, imaju potpuno pravo.

Treći veliki problem, sa kojim se IT vendori usluga i proizvoda susreću su **veliki troškovi poslovanja**. Oni se ogledaju kroz nepovoljnu poslovnu i fiskalnu klimu u kojoj treba da pozicioniraju svoje poslovanje i nedostatak upravljanja kvalitetom.

Stanje IT industrije ima ogroman značaj za jednu državu, a reflektuje se na veliki broj parametara na kojima se zasnivaju poslovne, ali i političke odluke mnogo šireg značaja i uticaja. U kontekstu sposobnosti državne administracije da lokalizuje dejstvo određenih poslovnih i fiskalnih instrumenata, ona treba odlučno i posvećeno da traži i mogućnost za liberalizaciju poslovanja u sektoru delatnosti koje se prirodno zasnivaju na informacionim tehnologijama. Uporno odbijanje apela informatičke, ali i šire javnosti da se promet računara oporezuje povlašćenim stopama PDV, ne govori u prilog tome da država uopšte shvata potencijal ove industrije. S obzirom na to da su do 1. januara, hardver i komercijalni softver, ali i razvoj i projektovanje bili oslobođeni poreza na promet, PDV je doveo do toga da se čak i najveći distributeri nađu u dubiozama, od kojih se neki nikada neće oporaviti ! Zato, postavlja se pitanje, da li IT industrija uopšte ima sagovornika za istraživanje mogućnosti za liberalizaciju poslovne klime u državi. Da li imamo kome da pričamo o Indiji i Filipinima, i potpunom izuzeću od svih administrativnih troškova za kompanije

locirane u tehnološkim parkovima, o 100% oslobađanju od poreza na promet i profit, o godišnjem rastu bruto društvenog proizvoda (GDP) od 7% i izvozu od stotina miliona dolara samo od IT delatnosti, godišnje ?

Jedan od osnovnih preduslova za podizanje konkurentnosti domaćih preduzeća na globalnom tržištu predstavlja uveden i verifikovan sistem kvaliteta. Uvođenjem sistema kvaliteta u proces razvoja i poslovanja preduzeća, stvaraju se uslovi za njegove bolje performanse na tržištu, ali i značajno smanjenje troškova. Akumulacijom ostvarenih ušteda i uvećanog profita, otvoriće se mogućnosti za ulaganje u dalje poboljšanje efikasnosti, ali pre svega, za konkretan rast preduzeća, odnosno povećanje kapaciteta. Takođe, uređenje poslovanja će voditi ka povećanju izvoznog potencijala preduzeća, odnosno povećanju njegove konkurentnosti na globalnom tržištu, koje podrazumeva mnogo strože kriterijume kvaliteta od lokalnog i manje margine.

Ako je u prvom segmentu problema velikih troškova poslovanja uloga države odlučujuća, uvođenje i verifikacija sistema kvaliteta je samostalna poslovna inicijativa, čiji neposredan povod treba da bude - pritisak tržišta. Ipak, kroz posebne mere finansiranja sertifikacije u sektoru kvaliteta, kroz grantove i beskatmatne kredite iz posebnih fondova, država može da motiviše IT vendore da ovu inicijativu samostalno sprovedu.

S obzirom na izuzetan značaj sertifikacije za izvozni potencijal, država može da se odluči na još jači pritisak na IT vendore, tako što će u kriterijume za javne nabavke softvera i informatičkih usluga uvrstiti i posedovanje uverenja o određenom ISO sertifikatu.

Koliko košta da kupim sve ?

Direktnom stranom investicijom (FDI) u sektoru IT razvoja se najčešće ne kupuje tržište, već kapacitet za plasman postojećih proizvoda i usluga, ređe – razvoj novih proizvoda. U bilo kom slučaju, ona podrazumeva zapošljavanje stručnih kadrova, njihovo usavršavanje, kako u tehničkom, tako i u pravcu izgradnje globalne poslovne etike i navika i sticanja multidisciplinarnih znanja.

Najveća prednost direktnih stranih investicija u sektoru IT razvoja je činjenica da investitor dolazi sa već razvijenim tržištem svojih proizvoda i usluga – tržištem sa logičnim zakonitostima. On ne želi da profitira od plasmana svojih usluga i proizvoda na lokalno tržište, već od vrednosti koju će im dodati sa manje ulaganja, od onih koja bi mu bila potrebna u svom matičnom regionu. To garantuje formiranom stranom preduzeću ili *joint venture*-u, odlične i stabilne izvozne pokazatelje.

Loša investiciona klima u Republici Srbiji se ogleda u mogućnostima eskalacije političkog rizika, neizgrađenim instrumentima primene IPR regulative i korupcijom ugroženom vladavinom prava. Pored ovih opštih problema, direktne strane investicije mogu biti ugrožene i sasvim konkretnim problemima sa aktuelnim Zakonom o radu, čiju reviziju traže sve međunarodne institucije i nedostatkom institucije notara. Iako navedene primedbe važe za svaku delatnost, mora se napomenuti da su IT investitori mnogo "razmaženiji" od ostalih. Oni su u svim popularnim investicionim destinacijama naviknuti na "posebne" uslove, kojima im države ukazuju dobrodošlicu. Ti uslovi se pre svega odnose na poreske olakšice. Na primer, za preduzeće sa 100% stranog vlasništva, osnovano u jednom od 15 softverskih tehnoloških parkova, indijska vlada pruža potpuno izuzeće od poreza na promet u periodu od 5 godina i još po 50% za naredne dve godine. Naravno, ovoliko liberalnoj politici se ne treba uopšte nadati, a kako stvari stoje, to neće biti ni potrebno. Naime, evropske kompanije, koje tek sada ubrzavaju sa *outsourcing* inicijativama, njih najčešće pozicioniraju u samoj Evropi, pri čemu su Poljska, Mađarska i Češka glavne destinacije. Za neke koji ne vole da igraju ziheraški, Rusija i Ukrajina nude još veću marginu. U svakom slučaju, nijedna od navedenih država nema tako liberalnu poslovnu politiku kao u primerima, na koje smo se pozivali.

Ipak, pomisao na mogućnosti koje, u sprezi sa drugim relevantnim faktorima, nude ideje o *off-shore* tehnološkim zonama, primorava nas da se vratimo u blisku prošlost i setimo irskog poslovnog čuda – strahovite ekspanzije IT biznisa, nastale zahvaljujući povoljnoj fiskalnoj politici i ugovorima o slobodnoj trgovini sa zemljama Ujedinjenog Kraljevstva. Da li uopšte smemo da razmišljamo o mogućnostima koje nam pruža sličan ugovor koji imamo sa Rusijom ? Da li, ukoliko hrabro liberalizujemo poslovanje IT preduzeća, kao u slučaju Irske i Velike Britanije, možemo da igramo ulogu *hub*-a informatičkih poslova koje rusko ogromno tržište može da apsorbuje ?

Kako će vaš proizvod da mi pomogne da unapredim poslovanje ?

Konačno, na kraju, ali ne i najmanje važno, inovativni duh i entuzijazam menadžera informatičkih firmi u razvojnom sektoru, veoma često mogu da dovedu do, upravo uprkos očekivanju, slabijih performansi na tržištu. Generalno slabo razumevanje značaja digitalnog jaza, kao jednog od globalnih civilizacijskih problema, menadžment često može da dovede do **tehnokratskog pristupa poslovanju**, koji u fokus poslovanja pozicionira tehnološku inovaciju, umesto njenog potencijalnog korisnika, odnosno klijenta. Ovaj problem je naročito karakterističan za *freelancere*, male firme i timove na univerzitetima, koji nemaju kapacitet za istraživanje tržišta, ali ni druge važne elemente poslovne logistike.

Tehnokratski pristup poslovanju je i jedan od razloga neuspeha politike osnivanja inovacionih centara, koju je Ministarstvo za nauku i tehnologiju, pokušalo da sprovede u vreme ministra Dragana Domazeta. Sasvim je očigledno da je osnovni razlog za odsustvo rezultata bio nedostatak svesti o značaju poslovne infrastrukture i logistike za bilo

kakve ozbiljnije poduhvate na tržištu. Država mora da ima realnu sliku o potencijalima svakog segmenta društva za doprinos zajedničkim ekonomskim ciljevima i da nju pretoči u proaktivne mere, u kojima socijalna komponenta neće imati primarni značaj.

S obzirom na to da univerzitet, barem njegov tehnički deo, danas apsolutno ne zaslužuje vodeću ulogu u razvoju IT sektora, on može da posluži samo kao regrutna baza za tehnološke parkove i biznis inkubatore, nastale kao rezultat investicionih projekata. Država bi definisala njihov statut, dok bi prava na upravljanje bila predmet međunarodnih javnih tendera. Uostalom, o modelu i ne treba razmišljati mnogo, već samo i jedino primeniti najbolju praksu. Indijska država je početkom devedesetih, u 15 najvećih gradova izgradila *Software Technology Parks of India* (STPI), institucije, koje pored infrastrukturnih i logističkih usluga IT kompanijama, pružaju i niz poreskih olakšica.

Na ovaj način, stekli bi se uslovi za formiranje jedinstvenih infrastruktura velikog dijapazona multidisciplinarnih usluga, koje bi vodile ka zajedničkom cilju – razvoju domaće IT industrije. Jer, on se ne zasniva na inovaciji, već, samo i jedino - na globalnoj tražnji IT usluga i proizvoda.