

ЕВРОПЕЈЦИ СМЕ КОГ



Под извоз на софтвер се подразбира извоз на готови пакети од Македонија, како и изработка на софтвер по нарачка, што е поголем дел од бизнисот. Се претпоставува дека 200-300 информатичари од државата се занимаваат со извоз на софтвер од земјата.

Клучна улога во извозот на софтвер имаат информатичарите по потекло од Македонија, кои живеат во странство и општо земено, не постојат значајни културни разлики меѓу македонските фирми и нивните западноевропски клиенти.



ПЕТАР КАЈЕВСКИ, КРЕАТОР НА МАКЕДОНСКИОТ ПРЕБАРУВАЧ "НАЈДИ"

Пишува:
Рената МАТЕСКА

Ако се има предвид дека Информатичката технологија денес веќе не е деловно средство, туку станува деловно опкружување, тогаш е повеќе од јасна улогата на информатичкото општество. Примената на информатичко-комуникациските технологии има огромна улога во животот и во работата на граѓаните и тоа е еден од клучните елементи во процесот на евроинтеграцијата.

Извоз на софтвер од Македонија, состојба и препораки - гласеше неодамнешната презентација на конференцијата на МАСИТ чиј автор е Петар Кајевски, информатичар, кој моментно е на МБА студии во Швајцарија, познат како креатор на македонскиот пребарувач "Најди", www.najdi.org.mk единствениот македонски пребарувач, кој најверојатно ја содржи најголемата електронска колекција на македонски текстови во светот.

"Совпаѓањето на мојот престој во Македонија со одржувањето на годинашната конференција на МАСИТ го искористив за да ги претставам сознанијата за извозот на софтвер од Македонија до кои што дојдов минатата година. Прашањата на комуникација и доверба меѓу македонските извозници на софтвер и нивните странски клиенти беа главна тема на мојата магистерска ра-

бота на постдипломските студии по информациски системи на London School of Economics. Соодветно на темата на конференцијата во Скопје наместо, условно кажано, по академските теми за комуникација и доверба, повеќе се задржав на деловните прашања за сегашната структура на извозот на софтвер од Македонија и тоа што го гледам како најдобар начин за зголемување на извозот во сегашната ситуација", вели Кајевски.

ПРЕЗЕНТАЦИЈА

Тој е задоволен од реакцијата на публиката, која била заинтересирана за презентацијата.

"Мислам дека презентацијата беше добро прифатена од публиката. Во секој случај, задоволен сум од фактот што по неа одреден број од присутните менаџери сакаа да слушнат нешто повеќе за моите идеи. Иако веќе десет години повеќе сум надвор, отколку во Македонија, до сега никогаш никој од страна не ме прашал за моето мислење, што е искуство кое го делат голем број од моите познати кои живеат во странство. Често се зборува - потенцира Кајевски - за трансферот на знаење од луѓето кои се во странство, но не знам колку е тоа можно, со оглед на тоа што ние обично мислиме дека знаеме сè".

Креаторот на "Најди", почувувајќи ги прашањата на доверба, комуникација и при-

стап до странски клиенти на македонски фирми кои извезуваат софтверски производи и услуги, дошол до интересни сознанија и заклучоци.

"Еден од заклучоците е дека ние навистина сме Европејци! Со други зборови, моите соговорници воопшто не се жалеа на културни разлики меѓу нив и клиентите во Западна Европа, иако такви проблеми се добро познати од извозот на софтвер од Индија, на пример. Интересно е што соговорниците известуваа за поголеми културни разлики со Американците, наведувајќи ја нивната тенденција да бараат да им се достави апсолутно сè на што имаат право според договорите. Дел од немањето комуникациски проблеми сигурно се должи и на фактот што 'големиот шеф' во фирмата е секогаш Македонец, без оглед дали живее во Македонија или во странство.

Натаму, нашите фирми обично се релативно понапредни во однос на своите клиенти. Што значи тоа? На пример, анализата на деловните барања, што обично се смета за интелектуално попрестижан дел од развојот на софтвер, речиси секогаш се врши од страна на Македонци. Значи, немаме случаи во кои кај нас само се врши рутинско кодирање или тестирање врз основа на готови спецификации од странство. Тука би сакал да ги предупредам читателите дека наведените сознанија не се нужно ниту добри ниту лоши. Така, отсуството на значај-

ни проблеми со комуникацијата и довербата донекаде се должи и на малата големина на проектите. Кога нашите фирми би добивале поголеми проекти, тогаш веројатно и некои од овие проблеми би почнале да се појавуваат. Како пример, само во една фирма слушнав дека имале проблеми поради општиот углед на земјата и политичката ситуација. Но, таа фирма е токму најголемата фирма, со најголеми проекти", нагласува Кајевски.

СОФТВЕР

Според студијата, клучна улога во извозот на софтвер имаат информатичарите по потекло од Македонија, кои живеат во странство и општо земено, не постојат значајни културни разлики меѓу македонските фирми и нивните западноевропски клиенти.

"И покрај шаренилото на организациските форми - потенцира креаторот на "Најди" - константа во најголем дел од фирмите е вклученоста на Македонците кои живеат или жи-

А ИЗВЕЗУВАМЕ ЗНАЕЊЕ

веее во странство. Обично се работи за сопственик или косопственик на фирмата. Фирмите кои се занимаваат со извоз на софтвер, а не се поврзани со наши луѓе во странство, во тој бизнис успеале да се вклучат по чиста случајност, и имаат проблеми да го прошират подрачјето на делување и бројот на клиентите. Со еден исклучок, речиси и не сретнав примери на успешен извоз на софтвер како резултат на плански активности за развој. Поради ова, моја главна препорака за зголемување на извозот на софтвер е да се посвети повеќе енергија на градењето контакти со нашите луѓе во странство, кои имаат пристап до клиенти. Идејата е да се контактираат луѓето кои имаат пристап до странски клиенти, но кои немаат никаква намера да инвестираат во сопствени развојни фирми во Македонија. При тоа не мора да се работи за луѓе кои активно би продавале софтвер. Доволно е нашиот човек да обезбеди контакти со ИТ одделот во фирмата во која работи, за да се договори доволно бизнис за цела година за една просечна македонска ИТ фирма со десетина вработени".

Но, податоците колку сме информатички неписмени како држава се повеќе од поразителни, речиси алармантни!

"Мое мислење е дека македонското заостанување во областа на ИТ е многу повеќе последица отколку причина за општото заостанување на земјава. Кај нас проблемот е во тоа што кога се зборува за ИТ, сè уште преовладува еден вид наивен технолошки детерминизам, кој веќе подолго време има многу изгубено од кредитилитетот во развиените земји. Кај нас се верува дека ставањето компјутери е главниот чекор во поефикасно и поавтоматизирано работење во фирмите и во државните органи. Кога ќе видите патетичен сајт, за наши услови, голема фирма, јасно е дека главниот проблем е во



...СЕ ДАВИМЕ ОД ИНФОРМАЦИИ, А ЖЕДНИ СМЕ ЗА ЗНАЕЊЕ...

"Нашите ИТ фирми доаѓаат во фаза на развојот кога им се потребни многу повеќе деловни способности. Значи, потребно е да се изврши подобрување во областите, како проект менаџмент, кадровски прашања, маркетинг и продажба, кои би се додале на сегашните технички способности. Како пример, за потребите на моето истражување интервјуирав повеќе од 20 лица, повеќето од нив сопственици или менаџери на фирми. Мислам дека само еден или двајца од моите соговорници немаа 'компјутерска' диплома. Значи, практично и немаше други профили, на пример, луѓе со бизнис образование. Сепак, добра работа е што добив впечаток дека луѓето се свесни за овие работи и дека се трудат постепено да го надминат овој недостаток преку дополнително образование и/или вработување кадри со различен профил", коментира Петар Кајевски, познат како креаторот на македонскиот пребарувач "Најди".

менаџерите, кои очигледно се неписмени во областа на деловната комуникација, а не во тоа што веб-системот бил лошо дизајниран", вели Кајевски.

Во врска со националната стратегија за развој на информатичко општество авторот на "Најди" има свој став.

"Лично многу - многу не верувам во национални стратегии, и тоа не само од аспект на сомневање на можноста за нивна имплементација тука во Македонија, туку и од можноста да се планира успехот. Како илустрација ќе го наведмам често истакнуваниот

пример на Ирска. Пред 20-30 години ирската Влада им доделувала значајни субвенции на производителите на хардвер за да отворат фабрики во Ирска, кои потоа го формирале зародишот на ирската ИТ индустрија. Но, истражувачите на ирскиот бум забележале дека првобитната намера со субвенционирањето била да се поддржи производството како важна индустриска активност, а сосема споредно било тоа што се произведувало хардвер, а не, на пример, земјоделски машини. Покрај од моето површно следење на развојот

на националната стратегија во Македонија, и од тоа што го видов на МАСИТ, гледам дека во голем дел не се работи за вистинска стратегија, туку за тесногради обиди на учесниците да ја свртат водата на своја воденица преку стратегијата. Сепак, гледам и позитивни работи во таа активност, во обем во кој стратегијата служи како фокална точка за дискусии на темата на ИКТ во Македонија".

Имајќи предвид дека во државата се одржуваат Отворените денови на МАСИТ, како и Регионалната SEEITA конференција, а имаме и Кластер за ИТ, сепак се добива впечаток дека нешто се движи на полето на ИТ.

"Иако се согласувам - посочува Кајевски - со општоприфатениот став дека нашите фирми мора да соработуваат доколку сакаат да се изборат за значајни проекти во странство, моето истражување, за жал, ме прави благ песимист по тоа прашање. Имено, кога фирмите извознички се пребукирани со работа и не можат да прифатат нови проекти, тие претпочитаат целосно да ги прескокнат новите проекти наместо да ги 'префрлат' на други фирми кај нас и да заработат на провизија. За ова однесување добивав две објаснувања. Првото објаснување е дека угледот кој го имаат кај странските клиенти е толку битен што не доаѓа предвид да го ризикуваат со препуштање на развојот на трети фирми. Второто објаснување кое го слушнав во истражувањето е дека голема улога во ситуацијата има личната суета на многу сопственици, кои не сакаат да 'работат за друг'. Како и да е, импликацијата за успехот на алијансите е јасна - ако две фирми не можат да се договорат за соработка на конкретен проект, тогаш е јасно дека ќе има сериозни проблеми кога повеќе фирми ќе треба да се спогодат за многу понеизвесен настап на странските пазари".