

Dugo zaostajanje

GODINU za nama informatičari u Srbiji upamtiće kao jednu od najneuspešnijih. Iako je, prema statističkim podacima, u našoj zemlji bruto domaći proizvod u prvoj polovini 2005. godine porastao za 6,1 posto

u poređenju sa istim periodom prethodne godine, istraživanja beogradske firme Mineco pokazuju da je prodaja računarske opreme opala za najmanje 20 procenata.

Posle informatički uspešne 2004, kada je prodato skoro 60 posto više računara nego u godini pre nje i kada je zabeležen rast vrednosti IT tržišta od skoro 19 procenata, 2005. je bila jedna od najgorih za sve koji se bave informatikom. Poređenja radi, 2004. je prodato oko 180.000 računara, dok se prema procenama za 2005. ne očekuje da će ukupna prodaja premašiti 150.000.

Ako se ovi sumorni podaci dopune činjenicom da je u minuloj godini zatvorena skoro desetina firmi koje se bave prodajom računarske opreme, slika naše informatičke realnosti je jasna – i prilično tamna.

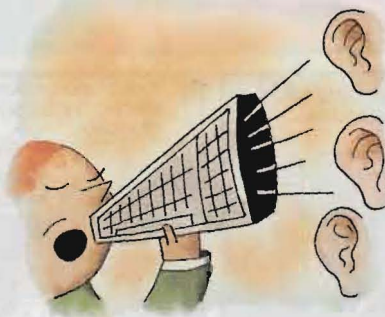
Upućeni tvrde da tako visok pad potrošnje dosad nismo imali u svojoj kratkoj informatičkoj istoriji, pa ni u godinama rata i sankcija – čak i tada je prodaja računara bila u usponu.

Ukupno domaće informatičko tržište će se ipak uvećati za približno pet posto, što je nedovoljno da se održi korak sa rastom IT tržišta u susednim zemljama, koje su i prethodnih godina bile daleko ispred nas. U Bugarskoj je ono u 2005. godini uvećano za 15 posto, u Sloveniji za 12, a u Hrvatskoj za 10 procenata.

I pre ovog informatičkog sunovrata, u Srbiji i Crnoj Gori se na računarsku opremu trošilo višestruko manje nego u okolnim zemljama. Izraženo brojkama, svaki naš građanin na IT opremu go-

dišnje potroši u proseku 43 američka dolara, u Hrvatskoj se potroši 148 dolara po stanovniku, a u Sloveniji čak 292 dolara.

U našoj zemlji je i dalje najveća potražnja za hardverom, na koji se potroši oko 71 posto ukupnog novca na IT tržištu, dok se na kupovinu softvera troši tek desetak procenata sredstava. U informatički razvijenijim zemljama, usluge i prodaja softvera zahvataju znatno veći deo tržišnog kolača od prodaje hardvera.



Jedan od osnovnih razloga pada prodaje računara svakako je uvođenje poreza na dodatnu vrednost od 18 posto, zbog čega su mnogi kupci požurili da se računarima opreme krajem 2004. godine. Do uvođenja PDV-a bili smo jedna od retkih zemalja u svetu čija vlada tri godine nije oporezivala kupce računarske opreme, što je svakako povoljno uticalo na prodaju računara.

Nije nesporno da je PDV bio neophodan i da je donekle suzbio „sivo“ tržište, ali smanjivanje osnovice sa 18 na osam posto sigurno bi doprinelo oživljavanju posustalog domaćeg IT tržišta.

Susedna Rumunija, koja ima neuporedivo jače IT tržište od našeg, donela je niz stimulativnih mera i olakšica za kupovinu računara i to je doprinelo znatnom povećanju prodaje računarske opreme.

Na pad prodaje računarske opreme uticale su i smanjene javne nabavke, kao i komplikovana tenderska procedura koja više odgovara stranim ponuđačima, tako da mnoga domaća preduzeća ostaju bez poslova na javnim konkursima.

Procene stručnjaka govore da u narednim godinama ipak možemo očekivati lagan rast ulaganja u informatičke tehnologije. Međutim, i s godišnjim rastom od 20 posto bili bismo u ogromnom zaostatku za okolnim zemljama – i s tako visokim rastom tek bismo 2009. godine dostigli 50 procenata vrednosti mađarskog IT tržišta.

Bez obzira na mnoštvo objektivnih razloga za lošu situaciju na domaćem IT tržištu, najviše brine što još uvek ne postoji jasna strategija za razvoj informatike, a većina stručnjaka smatra i da je nedopustivo što kod nas ne postoji nijedan pokretač IT razvoja – projekti koje bi finansirala država, naročito u razvoju e-uprave i Interneta.

Stiče se utisak da najodgovorniji za kolaps ovdašnjeg IT tržišta ništa ne čine da krenemo putem oporavka. Tek nedavno je konačno sačinjen Nacrt nacionalne strategije razvoja informatičkog društva, ali i on će ostati mrtvo slovo na papiru ako država konkretnim merama ne pokaže zainteresovanost i volju da rešava nagomilane probleme u ovoj važnoj infrastrukturnoj oblasti. ■

Aleksandar Spasić je direktor časopisa Mikro. Njegove uvodne reči pročitajte na adresi www.mikro.co.yu/arhiva/aleksandar.