

Β.Βεσκούκης

Και του χρόνου

Απολογισμός και ευχές για την κατάσταση στην ελληνική αγορά πληροφορικής

Ενδεχομένως προς έκπληξη αρκετών και σίγουρα κατ' απόκλιση από τα σχόλια που τυπώνονται σε άλλα έντυπα, τον τελευταίο μήνα του 1999 δεν θα ασχοληθούμε με τον "ιό", το "πρόβλημα" ή όπως αλλιώς θέλετε, του 2000. Το κάναμε τον περασμένο μήνα -με αρκετή χιουμοριστική διάθεση- και επειδή δεν πιστεύουμε στην ανεύθυνη ή στην συμφέρουσα καταστροφολογία δεν θα επανέλθουμε. Ο τελευταίος μήνα του έτους (και όχι του αιώνα ή της χιλιετίας) προσφέρεται για απολογισμούς και εκτιμήσεις και παρά τη γενική ευφορία στο χώρο της πληροφορικής στη χώρα μας τη χρονιά που πέρασε, εμείς θα διατυπώσουμε μια διαφορετική και μάλλον ενοχλητική άποψη: η πληροφορική στην Ελλάδα δεν θα είχε να παρουσιάσει τόσο εντυπωσιακούς δείκτες προόδου αν δεν υπήρχε η Σοφοκλέους και η Στουρνάρη.

Και εξηγούμεστε. Ποιοι είναι οι πραγματικοί δείκτες προόδου του κλάδου της πληροφορικής; Η εύθραυστη αποτίμησή των εταιριών της κατηγορίας στο χρηματιστήριο; Η ποσότητα εμπορικών πράξεων που εκτέλεσαν; Τα κέρδη που εμφάνισαν και που μπορεί να μην προέρχονται καν από πωλήσεις αλλά από "διαχείριση διαθεσίμων"; Η μήπως η νέα γνώση που παρήχθη ή εφαρμόστηκε στον κλάδο, μαζί με νέα προϊόντα που θα προωθηθούν με σοβαρές αξιώσεις στο μέλλον στην εθνική και παγκοσμιοποιημένη αγορά;

Αν διαβάσει κανείς τα λεγόμενα των κυρίων φωτογραφίες των οποίων (δικές τους και των τέκνων τους) συχνά κοσμούν τα εξώφυλλα και τα σαλόνια διάφορων περιοδικών για πετυχημένους, το 1999 εμφάνισαν τόσα κέρδη, έκαναν τόσες εξαγορές, η μετοχή τους ανέβηκε τόσες φορές. Τα σχέδιά τους για το μέλλον περιλαμβάνουν και άλλες εξαγορές, ακόμη περισσότερες συγχωνεύσεις, επιθετική πολιτική διαχείρισης διαθεσίμων, είσοδο σε νέες αγορές (κυρίως ηλεκτρονικό εμπόριο και συναφή) και -ασφαλώς- ανάληψη ακόμα περισσότερων μεγάλων έργων.

Το σκηνικό φαίνεται να χαρακτηρίζεται από την επιδίωξη να αναλαμβάνονται έργα τα οποία θα εκτελεστούν με την αγορά κάποιου που ξέρει να τα κάνει, αν αυτός ο κάποιος είναι μικρότερος ή με την "συμφωνία" με κάποιον που μπορεί να τα κάνει, αν είναι μεγαλύτερος από τον εκάστοτε κύριο-εξώφυλλο. Με βάση τις σχετικές με την παραπάνω διαδικασία εξελίξεις κινείται και η τιμή της μετοχής: ο κύριος Αφεντικόπουλος αγόρασε τον τάδε, επίκειται ανάθεση του έργου δείνα, συμφωνήθηκε συνεργασία μεταξύ του τάδε και του τάδε "κολοσσού" κλπ. Το σχήμα παράγει -γενικά- κέρδη στο χρηματιστήριο, δημιουργεί ευφορία, κινεί την αγορά και τελικά "γιατί όχι;" θα πουν πολλοί.

Διότι, κύριοι, ο διαμεσολαβητικός μεταπρατισμός σε έργα πληροφορικής δεν έχει μέλλον στην παγκοσμιοποιημένη οικονομία την οποία επικαλείστε μόνο όταν σας συμφέρει. Η συνταγή "θα βρεθεί κάποιος που θα κάνει το έργο και θα τον αγοράσουμε" δεν θα αποδίδει πάντα. Δεν θα αποδίδει, διότι αυτοί που πραγματικά προωθούν και καθορίζουν την παγκοσμιοποίηση από την άλλη πλευρά του ατλαντικού και οι -μέχρι να γίνουν αντίπαλοι- συντάιροι τους στην Ευρώπη, είτε θα αγοράσουν εσάς τους ίδιους, είτε κάποια στιγμή δεν θα σας χρειάζονται ως μεταπράττες και θα παίρνουν τη δουλειά μόνοι τους (γι' αυτό δεν ζητάμε

την παγκοσμιοποίηση;). Οπότε, ο μόνος τρόπος επιβίωσης θα είναι να ξέρουμε και εμείς να κάνουμε δουλειές ήτοι να αναπτύξουμε τεχνογνωσία στην πληροφορική και ουχί "συμφωνίες".

Δείτε τι έγινε με την εμφάνιση των Windows. Εκείνοι που ήξεραν να γράφουν προγράμματα σε clipper και σε pascal (δηλαδή σχεδόν ολόκληρη η ελληνική αγορά) καθυστέρησε τρία τουλάχιστον χρόνια να δείξει το πρώτο προϊόν λογισμικού σε περιβάλλον Windows και ακόμη και σήμερα τα περισσότερα προγράμματα λογιστικής, μισθοδοσίας κλπ λειτουργούν σε DOS boxes. Οι ίδιοι, σήμερα, κατάφεραν να ακολουθήσουν με την ίδια λίγο-πολύ καθυστέρηση την ζήτηση ERP πακέτων. Τότε ήταν η νοοτροπία "δεν πληρώνω ακριβά προγραμματιστές, ούτε έχω τμήμα R&D". Σήμερα είναι η νοοτροπία "θα τους αγοράσουμε όλους, η Σοφοκλέους να είναι καλά".

Πού μπορεί να πάει αυτό; Κατά τη γνώμη μας πουθενά. Αν η ελληνική αγορά πληροφορικής δεν στρέψει την προσοχή της (και) στην ανάπτυξη τεχνογνωσίας, αν οι κύριοι-εξώφυλλα δεν σταματήσουν να κοιτάνε τον κόσμο με υποτιμητικό βλέμμα και ύφος χιλίων καρδινάλιων, αν τα "στελέχη" δε σταματήσουν να παραμυθιάζονται, γενικώς αν δεν σηκώσουμε όλοι τα μανίκια να αναπτύξουμε τεχνογνωσία, αργά ή γρήγορα θα γίνουμε οι φτωχοί της Ευρώπης (και) στην πληροφορική. Καλός ο μεταπρατισμός, καλές οι εξαγορές, αλλά οι συνετοί χρησιμοποιούν τέτοιες ευκαιρίες για να προσδεύσουν και όχι μόνο για να "οικονομήσουν".

Σε ποια άλλη αγορά πληροφορικής δόθηκε άνευ όρων τόσο ζεστό χρήμα από τον "άγνωστο επενδυτή"; Σε καμία. Σε ποιο χρηματιστήριο "πετούσε" η μετοχή εταιρίας πληροφορικής που χρωστούσε έργο-κολοσσό στο δημόσιο επί σειρά ετών; Μόνο στην ελληνική. Και αντί να κάνουμε κάτι για να βάλουμε και ένα δικό μας τρένο στις γραμμές, να μην τρέχουμε να προλάβουμε αυτά των άλλων, εμείς κάνουμε εξαγορές και ανοίγουμε αλυσίδες καταστημάτων νέας τεχνολογίας που "ανταγωνίζονται" στο χιλιάρικο. Εταιρίες πληροφορικής αναζητούν εναγωνίως δραστηριότητες να κάνουν "κάτι" τα χρήματα που εισέπραξαν από την αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου ή από την εισοδό τους στο χρηματιστήριο. Όλες; Οχι όλες, ας μας συγχωρήσουν αυτοί που προσπαθούν αλλά δεν αλλάζουν τη γενική εικόνα.

Το ερώτημα είναι "ως πότε" θα συνεχίσουν να δίνονται τέτοιες ευκαιρίες στην ελληνική πληροφορική και ως πότε αυτή θα τις ξεπερνά. Ευκαιρίες υπάρχουν ακόμη, δεν θα υπάρχουν όμως για πάντα. Για παράδειγμα, τα πληροφορικά έργα της ολυμπιάδας είναι ακόμη μπροστά μας και καλό θα ήταν να μην καταλήξουμε μεσίτες, εγκαταστάτες και χειριστές των συστημάτων κανενός άλλου (στο θέμα αναφερθήκαμε για πρώτη φορά στο σχόλιο του Ιανουαρίου 1999). Περιμένοντας την απάντηση, δε μένει παρά να ευχηθούμε σε όλους τους αναγνώστες "και του χρόνου!".

Δημοσιεύτηκε στο OPEN Newsletter

τον Δεκέμβριο του 1999