

GOSPODARSTVO



ISTRAŽIVANJE Hoće li EU postati najkonkurentnije svjetsko gospodarstvo Europa na putu ostvarenja ciljeva iz Lisabona

Relja DUŠEK

ZAGREB - Nakon nekoliko godina sporog gospodarskog rasta Europa je ponovno na putu da do 2010. godine postane najdinamičnije i najkonkurentnije gospodarstvo svijeta, pokazuje posljednje istraživanje najvećeg europskog osiguravatelja Allianz SE. Naime, EU-15, odnosno 15 članica članica Europske unije, imaju 90 posto izgleda da ostvare ciljeve Lisabonske strategije. Na kraju 2005. godine, šanse su bile znatno manje, odnosno 73 posto.

»Europa je napokon okrenula kormilo nakon mnogo godina razočaravajućih rezultata«, rekao je za britanski Guardian Michael Heise, glavni ekonomist Allianz-a. »Istraživanje jasno pokazuje da poduzete reforme napokon daju rezultate«, izjavio je Heise. U istraživanju su posebno istaknute dobre reforme u Švedskoj, Belgiji i Nizozemskoj, a pohvaljeni su i Njemačka i Velika Britanija, koje su u postotke značajan rasti i visoku zaposlenost. Gospo-

darski napredak temelji se na reformi tržišta rada i rasti zaposlenosti koja je zbog ulaganja u obrazovanje bila nešto niža prošlih godina. Uz to, oporavio se i javni financijski sektor, a po prvi put od 2002. godine smanjio se vanjski dug. Da bi se nastavio taj trend Michael Heise kaže da bi nacionalne vlade trebale izbjeći političke odluke poput strogog odobravanja broja radnih sati u tjednu. Podsjetimo, Lisabonska strategija usvojena je na sastanku Europskog vijeća u ožujku 2000. godine, a cilj joj je do EU-2010. godine postane najkonkurentnije gospodarstvo na svijetu, koje je temeljeno na znanju i sposobno ponuditi brzinu i brojnija i bolja radna mjesta.

U 2005. godini predstavljen je izvještaj o provedbi Strategije, koji je dao poražavajuće rezultate. Tada je, naime, rečeno da nema dovoljno političke volje među zemljama članicama, a uz to je kritizirana i slaba suradnja, koja podrazumijeva primjenu iskustva drugih članica.

KAPITAL Međunarodno tržište Suradnja Tokijske i Londonske burze

Luka CAPAR

Londonska i Tokijska burza predstavile su krajem prošlog tjedna strategiju poslovnih suradnje, kao najnovije u nizu povezivanja svjetskih tržišta kapitala, piše Financial Times. Suradnja predviđa snažnije poslovanje na područjima izlivanja vrijednosnih papira, trgovačkih sustava i tehnologije, te međusobne pomoći u sve složenijim izazovima tržišta.

Stručnjaci i analitičari ovakav potez Londonske burze objašnjavaju pokušajem odgovora na nedavno jačanje Nasdaqa, odnosno američkog tržišta kapitala, kao i nastavak okupljanja oko sebe većeg broja burzi iz različitih dijelova svijeta. U posljednje dvije godine Londonska je burza, inače najjača u Europi, za sebe vezala za više burza, te redovno osigurava svoju poziciju trećeg lidera i međunarodno postaje i regulirana, s obzirom da je



dio poslovanja povezala i s Newyorkom burzom. Predstavnici Tokijske burze ističu kako nema opasnosti od preklapanja tih dvaju sporazuma, jer ovaj sporazum pokriva drugi dio poslovanja.

U glavnom japanskom gradu ne skrivaju zadovoljstvo probijem na međunarodnu scenu trgovine vrijednosnim papirima, iako stručnjaci upozoravaju kako će se strategija u budućnosti morati preciznije definirati, jer će s porastom poslovanja biti nemoguće kvaliteto raditi na svim poljima istodobno.

Maja SAJLER GARMAZ

Da za uspjeh u poslu i širenje na svjetsko tržište nije nužno, kako mnogi misle, otisati radnje izvan Hrvatske ili barem u Zagreb, dokazuje ekipa mladih osjetljivih inženjera okupljenih u tvrtki za projektiranje i proizvodnju informacijskih sustava Mono d.o.o.

lako rade iz svoga ureda u Osijeku, gotovo 80 posto njihovog prometa odnosi se na izvoz usluga stranim klijentima u više od 30 država sa šest kontinenta

na izvoz usluga stranim klijentima u više od 30 država sa šest kontinenta. Njihov je primjer, može se reći, idealna kombinacija izvoza znanja uz zadržavanje mladih obrazovanih ljudi u zemlji.

Jaka konkurencija iz Indije i Rusije

»Tvrtka je osnovana 2003. kada su naš tim činila četiri programera. Kako smo od tada na tržište izbacili širok spektar poslovnih sustava i web rješenja, posao se širio, a s tim i broj zaposlenih, tako da Mono d.o.o. danas zapošljava 12 programera, kazao nam je direktor tvrtke Denis Sušac.

Trenutno najviše posobe za strane klijente, posebice za one iz SAD-a i zapadne Europe, zato što je tamo sve prisutniji trend outsourcinga, odnosno prepuštanja brige o informatičkim sustavima jeftinijim, ali i kvalitetnijim vanjskim partnerima.

Tako je među njihovim glavnim proizvođačima medicinski softver rađen uglavnom za američko tržište.

Na naš upit zašto za američko tržište i zar hrvatske bolnice nisu možda prepoznale kvalitetu njihovog softvera, Sušac odgovara da bi takvi sustavi kod nas, zbog drukčijeg principa rada, bili teško primjenjivi.

»U Hrvatskoj bolnice vode liječnici, dok u Americi liječnici rade svoj posao, a

IZVOZ ZNANJA Informacijski sustavi tvrtke Mono d.o.o.

Iz Osijeka održavaju američke računalne sustave

Među njihovim glavnim proizvodima je medicinski softver rađen uglavnom za američko tržište



o poslovanju bolnice brinu menadžeri. Dobar su uspjehi u svome poslu, menadžeri, opet, nisu programeri, pa onda taj dio posla prepuštaju vanjskim partnerskim tvrtkama. Dakle, svatko radi ono što zna, pojednostavljeno na to je objasnio Sušac dodajući kako su oni »spretno i sretno ušli u tu »veliku utakmicu« na američkom tržištu unatoč jakoj konkurenciji iz Indije ili Rusije.

Medicinski softver za američko tržište éme sustavi za organizaciju radnog vremena i rasporeda liječnika, sestara i medicinskog osoblja, sustavi za naplatu medicinskih usluga i analizu svih aspekata financijskog poslovanja medic-

skih ustanova te sustavi za rad anesteziologa tijekom operacije (evidencija i analiza svih relevantnih medicinskih podataka).

Nagrađivani MonoX Portal Engine

Budući da su se, kako bi uopće mogli izraditi ovakav softver, morali dobro upoznati s američkim zdravstvenim sustavom, Sušac zaključuje kako je u njihovom području od velike važnosti i umjeze komunikacije. Primjerice, samo za ovaj softver bilo im je potrebno nekoliko mjeseci prikupljanja i analize zahtjeva klijenata.

O medicinskom softveru brine Jasmin Muharemović koji ističe kako prodani softver održavaju i kontroliraju

putem Interneta, kao što i sve telefonske razgovore s američkim klijentima obavljaju internetskim vezama. Jednostavnije rečeno, materijalni trošak održavanja sustava u Americi gotovo je jednak održavanju onoga u Hrvatskoj. Osim spomenutog medicinskog softvera, ekipa iz tvrtke Mono d.o.o. izrađuje i portale te web aplikacije za klijente u Europi i SAD u, kao što su primjerice specifični sustavi za prodaju nekretnina, za poslovanje, turizam, web trgovinu...

Izradili su višestruko nagrađeni MonoX Portal Engine, alat najnovije generacije, potreban za izradu dinamičnih i interaktivnih web stranica ili aplikacija, koji je u primjeni u više domaćih i stranih tvrtki, a među ostalima, koriste ga i Državni inspektorat RH, Sveučilište u Osijeku, HEP Prijenos, Opća županjska bolnica Našice i drugi.

Tu su i izrade manjih programskih komponenti koje služe za ugradnju u softver stranih proizvođača, te programski proizvodi opće namjene za krajnje kupce. Specifični su i po tome što kod njih ne postoji klasična hijerarhija radnih mjesta ve se sve odvija u koordiniranom timskom radu.

Njihov je cilj prati najsvremenije metodologije za razvoj softvera, biti brzi i fleksibilni te pratiti zahtjeve tržišta koje se mijenja izuzetno brzo, a s toga, kako su nam zajedno rekli, »ne bi išlo glatko da nema timskog rada i iznimno dobre radne atmosfere«.



Direktor Denis Sušac