

# Tak to vidím ja



## Recesiu môžeme pochopiť aj ako výzvu

Peter Weber  
generálny riaditeľ HP Slovensko

**Rád by som zdôraznil, že z hľadiska nie príliš vzdialeného horizontu roku 2010 neočakávam žiadne prevratné technologické zmeny v ICT. Na Slovensku bude charakteristický skôr ďalší posun k tomu, čo charakterizuje zrelý IT trh, t.j. predovšetkým zväčšujúci sa podiel služieb. Tie rastú predovšetkým v oblasti systémovej integrácie a outsourcingu. Podiel služieb rastie aj ako dôsledok trvalého klesania ceny hardvéru. Prítom inštalovaný výkon neklesá, ale neustále rastie, avšak tendencia poklesu ceny hardvéru je silnejšia, je naozaj dramatická.**

Okrem tejto všeobecnej tendencie budú však IT trh formovať ešte nasledujúce fenomény:

- ★ svetová finančná kríza a následný celosvetový pokles ekonomického rastu, v horšom prípade recesia, z ktorej sa bude svetová ekonomika zotavovať tri až štyri roky, a ktorá nevyhnutne zasiahne i Slovensko ako silne proexportnú ekonomiku,
- ★ pozitívne by sa mal prejavíť vplyv štrukturálnych fondov EÚ, z ktorých zhruba 15 % je smerovaných do oblasti IT vo verejnom sektore v období 2007 - 2013 (s dobehom + 3 roky)
- ★ bude rásť podiel trhu malého a stredného podnikania jednak preto, že bude rásť ekonomická sila tohto segmentu ekonomiky, ale aj ako dôsledok konsolidácie výpočtových centier veľkých nadnárodných korporácií, väčšinou mimo Slovenska. Keďže nadnárodné korporácie sú matkami všetkých slovenských bánk i najväčších priemyselných firiem a telekomunikačných operátorov, znižuje to podiel dodávok do korporátneho trhu,
- ★ budú sa rozvíjať „nearshore“ outsourcingové centrá čo do ich počtu i veľkosti tak, ako sa budú rozvíjať nové interaktívne služby, vyžadujúce kultúrnu a jazykovú afinitu.

### ZVÝŠI SA TLAK NA EFEKTÍVNOŠŤ

Aj v časoch prosperity žiada vedenie komerčnej firmy od CIO čo najdynamickejšiu podporu biz-

nisu tak, aby neustále klesali investičné i prevádzkové náklady IT, aby IT pomáhalo zvyšovať konkurencieschopnosť a zlepšovalo manažment rizík firmy.

V čase krízy sa tieto tendencie zosilňujú. Ale možno paradoxne sa mnohokrát ako najrýchlejšia cesta k zvýšeniu konkurencieschopnosti firmy ukáže implementácia IT projektov, ktoré urýchlia čas zavedenia nového produktu/služby na trh alebo významne zvýšia efektívnosť súčasných produktov. Čo z toho vyplýva pre dodávateľov IT produktov a služieb: bude oveľa menej veľkých infraštruktúrnych projektov (okrem e-Government) a ťažisko bude v čo najlacnejších, krátkych a rýchle návratných projektoch s jasne definovanými užívateľskými výstupmi a možnosťou rýchlej adaptácie. To vedie k riešeniam na báze adaptívnej infraštruktúry s čo najširším využitím štandardných riešení predovšetkým na báze SAP, Oracle, Microsoft a použitím SOA pri riešení zákaznicky špecifických častí systému, ktoré sa vyvíjajú väčšinou lokálne. Vo vertikálnych segmentoch trhu doteraz dominoval finančný a bankový sektor, nasledovaný vládny a verejným sektorom. Vzhľadom na súčasnú situáciu si tieto segmenty svoju pozíciu vymenia.

Trh IT bude v budúcom roku poháňaný potrebami štátu a verejného sektoru, ktoré by nemali byť zásadne ovplyvnené okamžitými dôsledkami finančnej krízy. Pokiaľ ide o projekty v štátnom

sektore (predovšetkým všetky tie, ktoré spadajú pod generálny názov e-Government - to znamená kľúčovú časť Operačného programu informatizácie spoločnosti, ale aj programy vzdelávania a výskumu v rezorte školstva a programy v rezortoch sociálnych vecí, poľnohospodárstva, zdravotníctva a v ďalších rezortoch), tieto programy sú v záverečnom štádiu prípravy. Štúdie vykonateľnosti sa finalizujú a niekedy na prelome rokov už by mali byť jasne sformulované jednotlivé projekty a masívnejšie by malo začať ich obstarávanie.

Nasledujúce obdobie vnímam ako veľkú šancu pre verejný sektor postúpiť kvalitou a rozsahom služieb aspoň na dohľad k tomu, čo existuje v západoeurópskych krajinách. Tá príležitosť je unikátna, o to väčšia je zodpovednosť ľudí, ktorí riadia tieto programy, aby priniesla skokové zvýšenie kvality a zníženie ceny výkonu štátnej správy.

### SILNEJŠIA POZÍCIA MIDMARKETU

Podiel malého a stredného podnikania na HP krajiny presahuje 50 % a bude ďalej rásť. Podiel na trhu IT je však významne pod touto hranicou. Trh je charakterizovaný extrémnou cenovou senzitivitou, konzervatívnym prístupom, lokálnymi riešeniami a službami. Všetci dodávateľia štandardných riešení usilujú o adresovanie tohto trhu vhodnými produktmi a v strednom segmente sa to začína dariť. Tlak na cenu riešení v korporátnom segmente v dôsledku krízy takmer určite prinesie

ako vedľajší efekt i lacné riešenia pre segment SMB a bude akcelerovať rýchlejšiu rast tohto trhu.

### OUTSOURCINGOVÉ SLUŽBY – NEVYUŽITÝ POTENCIÁL

Už som spomínal, že rozvoj služieb bude v nasledujúcom období akcelerovať. To sa týka i outsourcingu, ktorý v našich zemepisných šírkach má predsa len oveľa slabšiu pozíciu ako na vyspelých trhoch.

Outsourcing predstavuje na Slovensku len asi osem percent z trhu služieb. Ak zoberieme do úvahy, že trh služieb v SR bol ocenený na zhruba 460 miliónov dolárov, osem percent z toho je zhruba necelých 40 miliónov dolárov pre outsourcingové služby. HP má na tomto trhu približne 50-percentný podiel, takže vzhľadom na dodávku viacerých veľkých projektov disponujeme detailnými poznatkami z tejto oblasti.

Prečo sa outsourcingu na Slovensku darí menej? Dôvodov je viacero. Mzdová štruktúra je u nás iná, cena práce je výrazne nižšia ako v západnej Európe, a preto veľmi často užívateľ prichádza k záveru, že pravdepodobne nedosiahne zásadné zlacnenie IT služieb outsourcingom a že bude ďalej rozvíjať svoje IT štruktúry v podniku. Okrem toho táto zmena vyvoláva často obavy: ochrana senzitívnych dát; obava, že nebude služba dostatočne flexibilná a že sa zvyšuje závislosť na poskytovateľovi služby.

Naša skúsenosť je taká, že táto služba je vo väčšine prípadov v korporátnom svete lacnejšia ako insourcing. Okrem toho sa dá model optimalizovať ako kombinácia in- a outsourcingu všade, kde sú v hre aj iné faktory. Pri rozhodovaní je zásadné i to, či interný pracovník vykonáva určitú konkrétnu činnosť každý deň, opakovane, pretože potom je to profesionál – a v takomto prípade dodávka služieb a kompetencií „zvonku“ naozaj neprináša skokovú zmenu v kvalite. Alebo je organizácia v inej situácii, že vzhľadom na svoj core biznis nedokáže vyťažiť vlastných IT špecialistov aspoň na 80 percent špecializovanou činnosťou a logicky takýto odborník musí zastávať ďalšie dve či tri iné funkcie. V takomto prípade je vstup outsourcingera veľkou výhodou – pretože prináša profesionalitu. Osobitne to platí pre štátnu správu, ktorá má problém – z hľadiska odmeňovania i ďalšieho vzdelávania – udržať si špičkových IT odborníkov. Modelom riešenia by mohla byť Veľká Británia, kde je v Európe najsilnejší outsourcing práve v štátnej a verejnej správe.

### TECHNOLÓGIE

Z hľadiska najväčšieho dodávateľa IT produktov by som sa aspoň na okraj zmienil o základných trendoch vývoja infraštruktúry informačných systémov:

★ Adaptívna infraštruktúra IS zabezpečuje, aby rýchle sa meniace aplikačné požiadavky užívateľa nevyvolávali nevyhnutnosť zdĺhavých zmien

infraštruktúry, ale aby sa infraštruktúra menila jednoducho, podľa možnosti aby proces zmeny bol automaticky riadený.

★ Virtualizácia je jedným z najvýznamnejších atribútov adaptívnej infraštruktúry:

★ na úrovni serverov umožňuje optimálne využitie zdrojov, prispôsobenie dynamicky sa meniacej záťaži a súčasný beh rôznych operačných prostredí, znižuje cenu až o 40 %,

★ na úrovni storage umožňuje v heterogénnom distribuovanom SAN prostredí realizovať dobre manažovateľné štrukturované úložiská dát.

★ Business Technology Optimisation je súbor nástrojov na operačné riadenie všetkých zdrojov IS, optimalizácie výkonu, QA, a riadenie rozvoja systému s cieľom zabezpečiť optimálnu väzbu medzi adaptívnou infraštruktúrou a aplikačnou vrstvou, ktorá realizuje užívateľskú funkcionálnosť.

Tieto technológie sú základom na dosiahnutie cieľov v jednotlivých segmentoch trhu, o ktorých som hovoril: predovšetkým cenovej optimalizácie, vysokej adaptability a dynamiky informačných systémov. Pochopiteľne, tento zoznam je veľmi všeobecný a nie je vyčerpávajúci.

Verím, že HP je dobre pripravená a zo súčasnej krízy vyjde posilnená práve preto, že budeme schopní plniť očakávania zákazníkov v nových podmienkach.

