

# IT - DYNAMICZNY SEKTOR

JOLANTA TOKARCZYK

Branża IT należy do najdynamiczniej rozwijających się sektorów rynku. Wydatki na sprzęt komputerowy, oprogramowanie, usługi związane z tworzeniem, przesyłaniem, prezentowaniem i zabezpieczaniem informacji, a także wydatki na cele telekomunikacyjne oraz wszelkie technologie związane z informacją stanowią znaczący procent budżetu wielu przedsiębiorstw.

## BRANŻA Z POTENCJAŁEM

Rozwój sektora wiąże się przede wszystkim ze zwiększonym zainteresowaniem na usługi komputerowe i internetowe, które obejmują już niemal wszystkie dziedziny życia. Jak wynika z raportu „Rynek IT w Polsce 2007-2010”, wydanego przez firmę analityczną PMR i opublikowanego w znanym wortalu branży IT – polski rynek informatyczny osiągnął wartość 19,8 mld zł. Czwarty rok z rzędu dynamika rynku była dwucyfrowa – wyniosła 12,4%. Menedżerowie 200 największych polskich firm informatycznych wskazują sytuację w branży IT jako stabilną, a prognozy na kolejne lata są korzystne – czytamy w raporcie.

Jak wynika z raportu, największe zlecenia dla wspomnianego sektora pochodzą z trzech źródeł: zamówień administracji rządowej i samorządów, choć tu dają się we znaki opóźniające się przetargi; z sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz z pozyskiwania kontraktów zagranicznych. Jak informuje Bartłomiej Buszczak, Prezes Zarządu BCC – w trudnych warunkach ekonomicznych przedsiębiorstwa są skłonne do inwestowania w rozwój tych narzędzi IT, które pomogą zidentyfikować

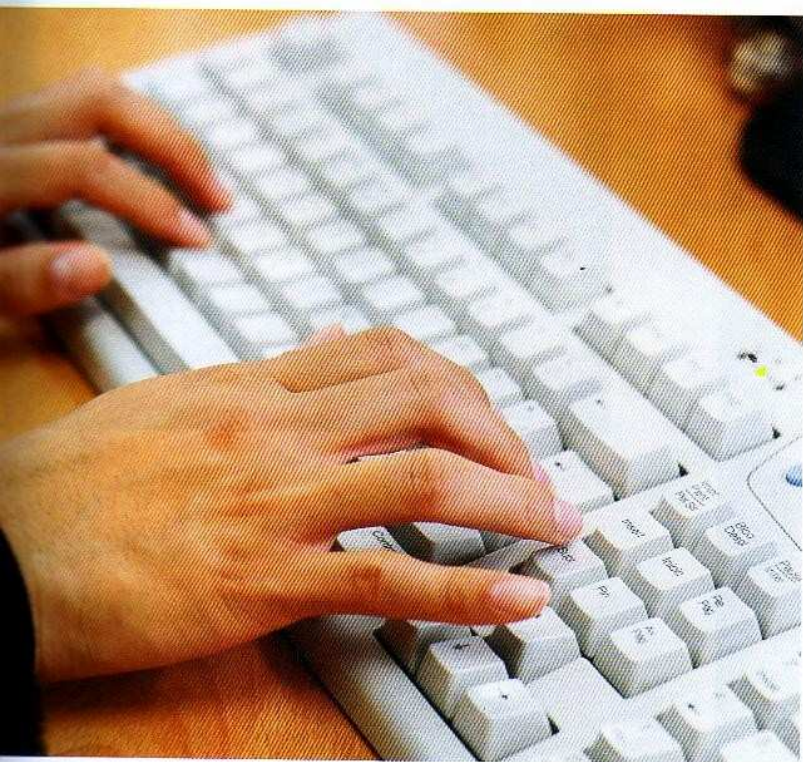
możliwe źródła redukcji kosztów i przyczynią się do generowania oszczędności. Może się to przyczynić do wzrostu popytu na niektóre z rozwiązań IT. Narzędzia analizy rachunku kosztów, kontrolingu, rozwiązania klasy Business Intelligence, ułatwiające zarządzanie finansami oraz kontrolę wydatków przedsiębiorstwa, są przecież naturalną drogą generowania oszczędności.

## KORZYŚCI OUTSOURCINGU

W sytuacji ograniczania kosztów wiele firm może się zdecydować na podjęcie kroków oszczędnościowych, zlecając pracę, którą dotychczas wykonywali sami, firmom zewnętrznym. – Można przewidywać, że kryzys finansowy będzie dodatkowym bodźcem wzmacniającym popyt na usługi outsourcingu, w tym również procesów biznesowych – podkreśla Bartłomiej Buszczak. Outsourcing jest naturalnym sposobem obniżania kosztów oraz wzrostu efektywności działania firmy poprzez umożliwienie dostępu do wyspecjalizowanych systemów bez konieczności ponoszenia nakładów inwestycyjnych oraz do wykwalifikowanej kadry bez konieczności zwiększania zatrudnienia. W sytuacji, gdy przedsiębiorcy ograniczają wydatki w oczekiwaniu na ciężkie czasy i przenoszą inwestycje na nieokreśloną przyszłość, outsourcing jest dobrą metodą zachowania konkurencyjności. Między innymi, w odpowiedzi na rosnące zainteresowanie rynku outsourcingiem procesów biznesowych, należąca do Grupy BCC firma External Services oferuje usługę naliczania płac i administracji kadrami w oparciu o system SAP – dodaje Bartłomiej Buszczak.

Również Grzegorz Gołba – Prezes Zarządu External Services podkreśla – Paradoksalnie kryzys, który dotyka także polskie przedsiębiorstwa, może spowodować rozwój rynku usług outsourcingowych dotyczących procesów biznesowych (BPO) – podkreśla również Grzegorz Gołba – Już teraz w wielu firmach obserwujemy ruchy zmierzające do ograniczenia wydatków i szukania oszczędności. Jednym ze sposobów na ograniczenie kosztów może być właśnie outsourcing procesów biznesowych. Skala oszczędności dzięki BPO to przedmiot badań wielu firm analitycznych. Zgodnie z raportem Gartnera oddanie na zewnątrz na przykład obsługi procesów kadrowo-płacowych może się przełożyć na oszczędności w dziale HR rzędu 10%, a nawet 40% w skali roku. 40% z mojego doświadczenia to maksimum możliwych oszczędności. Większość firm decyduje się na outsourcing naliczania płac, obsługę kadrową zostawiając w firmie i w związku z tym uzyskuje oszczędności na poziomie mniejszym, bo 15-20%. Ale to i tak dużo.

Istotną zaletą obsługi przez firmę zewnętrzną jest jej





większa wydajność – np. w firmie liczącej 1500 pracowników płace nalicza średnio sześć osób. W przypadku outsourcingu mogą to być jedynie dwie osoby. To trzy razy mniejsze koszty wynagrodzeń.

W przypadku BPO również pozostałe koszty pracownicze, koszty infrastruktury IT, utrzymanie systemu informatycznego obsługującego kadry, koszty szkoleń – wszystko to jest zredukowane praktycznie do minimum. Nie zapomnijmy też o innych korzyściach płynących z BPO: uwolnieniu zasobów, większej poufności danych, wsparciu zaawansowanego systemu IT, wysokiej jakości obsługi procesów HR – informuje Grzegorz Gołba.

## PLUSY KRYZYSU

Podobnie jak w innych dziedzinach gospodarki, również w sektorze IT, kryzys może przynieść pewne przetasowania, a nawet wypadnięcie z rynku niektórych, mniejszych graczy.

– Obecna sytuacja rynkowa, pomijając wszystkie negatywne aspekty, ma jeden zasadniczy plus dla branży IT – dzieli się swoimi spostrzeżeniami Radomir Rodziewicz, Prezes Zarządu w 7milowy - Z kryzysu wyjdą zwycięsko firmy dobrze zarządzane, silne, które dostosują swoją ofertę do oczekiwań klientów i rynku. Z punktu widzenia sektora MSP, w którym specjalizuje się 7milowy, kluczowe znaczenie będą miały firmy IT oferujące produkty obniżające koszty działania przedsiębiorstw. Z racji ograniczania budżetów średnie firmy będą poszukiwać alternatywnych rozwiązań np. gotowych do szybkiego uruchomienia systemów ERP. Jako, że rynek na przestrzeni ostatnich lat ewoluował, może okazać się, że w czasie ochłodzenia koniunktury rozwiązania typu ready to

run będą szczególnie cenne. Firmy oferujące ten produkt mogą nie tylko przetrwać kryzys, ale także zostać liderami tego segmentu – mówi Radomir Rodziewicz.

Z raportu cytowanego powyżej wynikało, że czynnikami, które w największym stopniu przyczyniały się do rozwoju sektora IT były dotacje unijne oraz stosunkowo dobra kondycja polskiej gospodarki. W 2006 roku, 83 procent z grupy 200 managerów, wśród których przeprowadzono ankiety dla potrzeb raportu, oceniło rok pozytywnie. Respondenci z optymizmem patrzyli w przyszłość, spodziewając się dalszego rozwoju sektora IT w kolejnych latach. Tymczasem jak wynika z danych GUS, w sierpniu br. wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w sekcji informacja i komunikacja (działy te ujęte są łącznie) kształtował się na poziomie plus 12 (w lipcu plus 11). Poprawę koniunktury odnotowało 22% badanych firm, a jej pogorszenie – 10% (w lipcu odpowiednio 21% i 10%). Pozostałe jednostki uznały, że ich sytuacja nie uległa zmianie. W najbliższych miesiącach przedsiębiorcy przewidują dalszy wzrost zarówno popytu jak i sprzedaży.

## NOWOŚCI Dobre NA KRYZYS

Należy jednak pamiętać również o tym, że sektor IT jest niezwykle wymagający, a zmiany zachodzą tu tak szybko, jak niemal w żadnej innej dziedzinie. Wiąże się to nie tylko z nieustającym zapotrzebowaniem rynku na coraz to nowe programy i usługi, ale i z rosnącą konkurencją. W ostatnich latach najbardziej dynamicznie rozwijał się rynek użytkowników

indywidualnych. Wolniejszy wzrost odnotował sektor informatyki gospodarczej i przemysłowej. W dziedzinie telekomunikacji spadek odnotował natomiast sektor stacjonarnej telefonii przewodowej, przy jednoczesnym wzroście komórkowej telefonii bezprzewodowej.

*Kluczowe znaczenie na rynku biznesowym mają rozwiązania IT oferujące produkty obniżające koszty działania przedsiębiorstw – mówi Radomir Rodziewicz. Jako, że rynek na przestrzeni ostatnich lat ewoluował może okazać się, że w czasie ochłodzenia koniunktury gotowe rozwiązania ERP będą szczególnie cennym rozwiązaniem. Nowa oferta 7milowego, uruchomienie gotowego systemu SAP w miesiąc, bardzo dobrze wpisuje się w obecne oczekiwania rynku. Uruchomienie SAP bez wewnętrznych kosztów związanych z wielomiesięcznym projektem i w cenie od 300 tys. zł to rozwiązanie przygotowane z myślą o potrzebach firm średniej wielkości. Rynek MSP oczekuje przede wszystkim efektywnych narzędzi do prowadzenia biznesu i nie jest zainteresowany budowaniem zespołu informatyków odpowiedzialnych za ERP czy złożoną infrastrukturę IT. Z kolei duże firmy mają często inne wymagania, oczekują wielu rozwiązań szytych na miarę. Inna jest też ich strategia budowania kompetencji IT i wreszcie inne możliwości, jeśli chodzi o zaangażowanie pracowników do realizacji projektów informatycznych – ocenia Radomir Rodziewicz.*

## TENDENCJE NA PRZYSZŁOŚĆ

– *Interesującą tendencją na rynku wdrożeń systemów ERP w ostatnich latach jest rosnące umiędzynarodowienie tego segmentu usług – informuje Grzegorz Grupiński, Manager Zespołu Marketingu i PR Grupy BCC. – Coraz więcej projektów ERP*

*jest prowadzonych dla kilku krajów jednocześnie, a wiele korporacji oczekuje od usługodawców obsługi nie na poziomie jednego kraju, a np. regionu Europy. Rozwiązania ERP, wypracowane w Polsce dla rodzimych firm i polskich oddziałów korporacji, coraz częściej przenoszone są do innych krajów. Tym samym stajemy się nie tylko pasywnym „importerem”, ale „eksportujemy” standardy ERP.*

Udział eksportu w przychodach BCC rośnie od kilku lat. W 2008 roku z eksportu usług pocho-

dziło 40% przychodów BCC, czyli ponad 30 mln zł. Specjaliści BCC uczestniczyli w projektach SAP prowadzonych w ponad 20 krajach, w tym w Holandii, Finlandii, państwach Środkowej i Wschodniej Europy, w Egipcie, na Bliskim Wschodzie (m.in. Jordania, Liban) i w Indonezji. Konsultanci BCC realizowali tam m.in. kompleksowe wdrożenia SAP, wspierali projekty rozwoju i rolloutów rozwiązań korporacyjnych SAP oraz przedsięwzięcia migracji danych. ■

FOT. SXC.HU

REDAKCJA I WYDAWNICTWO	Amberpol Group Sp. z o.o. ul. Villardczyków 10 lok. 24 02-793 Warszawa tel. 022 403 49 14 fax 022 403 49 15 e-mail: redakcja@managerslife.pl www.managerslife.pl
PREZES ZARZĄDU	Jacek Połoński
REDAKTOR NACZELNA	Renata Kurcil
DYREKTOR ARTYSTYCZNY	Dariusz Kamiński
SEKRETARZ REDAKCJI	Joanna Połońska
FOTOEDYCJA	Dorota Kowalczyk
SESJE ZDJĘCIOWE	Yellow Studio
FELIETONY	Adriana Chodakowska Witold Casetti Agata Jakubczak
WSPÓŁPRACOWNICY	Magdalena Kostecka Jolanta Tokarczyk Robert Galas Iwona Bartczak Joanna Tomczyk
KOREKTA	Magdalena Kostecka
DYREKTOR HANDLOWY	Jacek Połoński, tel. kom. 605 590 206 jacek.polonski@managerslife.pl
REKLAMA	Magdalena Sieraczynska, tel. kom. 601 27 56 magdalena.sieraczynska@managerslife.pl Monika Paciorek, tel. kom. 607 727 641 monika.paciorek@managerslife.pl
DRUK	Kengraf

REKOMENDACJA



Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść zamieszczanych reklam oraz materiałów promocyjnych. Publikowane zdjęcia i inne materiały są własnością redakcji oraz prezentowanych w magazynie instytucji. Przedruk możliwy tylko za zgodą wydawcy. Materiałów redakcja nie zwraca. Zastrzegamy sobie prawo do skrótów, zmian i redagowania otrzymanych materiałów.