

IT

stabilny wzrost



Światowe tendencje wskazują, że firmy, decydując się na outsourcing IT, liczą bardziej na poprawę wydajności pracy niż redukcję jej kosztów. Jak wynika z raportu przeprowadzonego przez firmę Info-Tech Research Group, 66% firm wybiera outsourcing IT właśnie z uwagi na możliwość zwiększenia efektywności, podczas gdy 34% chce obniżyć koszty. Polski rynek, choć coraz bardziej zbliżony do standardów międzynarodowych, wciąż jeszcze wykazuje cechy lokalnej specyfiki.

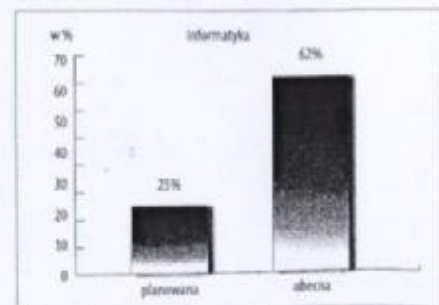
European Information Technology Observatory (EITO) podaje, że europejski rynek ICT (Information & Communication Technologies) w 2007 roku wzrośnie o 2,9% – do 668 mld euro. Oznacza to niewielki spadek dynamiki wobec roku 2006, ale wyraźny w porównaniu do 2005 r., kiedy rynek wzrósł o 4,1%. Największy wzrost czeka, zdaniem EITO, sektor IT, który sięgnie 4,4% – do 320 mld euro. Usługi outsourcing, konsulting, integracja systemów, wzrosną o 5,5% (5,3% przed rokiem). W roku 2008 europejski rynek IT nieco przyspieszy. Jego wartość ma wzrosnąć o 4,7% do 335 mld USD.

ANALIZA

Tymczasem – według analityków – w 2007 roku wartość polskiego rynku IT przekroczy 22 mld zł. Wartość ta może być wyższa, jeśli rząd przeprowadzi odkładane od miesięcy przetargi informatyczne. To oznacza, że czeka nas kolejny rok szybkiego rozwoju polskiego rynku informatycznego. Zyskuje na tym branża outsourcingu. Zgodnie z ślany-

mi opublikowanymi w projekcie badawczym, zrealizowanym przez The Conference Board w współpracy z Accenture „Outsourcing w Polsce w 2006. Wyzwania, trendy, przykła-

Wykres 1. Obecność outsourcingu w firmach



Źródło: Audyteł - „Outsourcing oswojony – polski rynek outsourcingu ICT 2006”

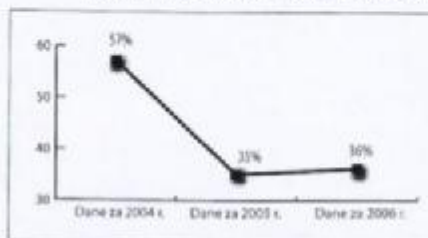
dy rozciągane”, 62% polskich firm korzysta z outsourcingu IT. Co więcej, wyniki badań wskazują na stałe rozszerzanie się zakresu outsourcingu w dużych polskich przedsiębiorstwach. Potwierdzają to badania Audyteła, prezentowane w raporcie „Outsourcing oswojony – polski rynek outsourcingu ICT 2006”. Ponadto wdrożenie badań rozszerzenie zakresu outsourcingu w sferze informatyki planuje prawie 25%, zaś w telekomunikacji 10% badanych firm. Jednocześnie o 40% poszerzył się katalog wykorzystywanych usług outsourcingowych. Znalazło to także swoje odbicie w rosnących budżetach outsourcingu. Co istotne, działania dużych polskich przedsiębiorstw na polu outsourcingu odpowiadają trendom międzynarodowym. Mimo niuansów specyfiki polskiego rynku, podobieństwa między rynkiem w Polsce i w innych krajach są znacznie silniejsze niż różnice.

Z raportu Audyteła wynika, że wartość krajowego rynku outsourcingu teleinformatycznego w 2005 r. wyniosła 800 mln zł. Biorąc pod uwagę szacunkowe tempo wzrostu tego rynku w roku 2006 (ponad 11%), osiągnął on wynik zbliżony do miliarda złotych. Piotr Rutkowski, dyrektor SourceOne Advisory zwraca uwagę na fakt, że choć łączna wartość tych usług jest relatywnie wysoka, to kwota ta, choć wydaje się być wielka, jest porównywalna z wartością średniej wielkości kontraktu outsourcingowego podpisywanego na rynku brytyjskim.

Według raportu firmy badawczej PMR Research „Rynek IT w Polsce 2006-2008”, usługi informatyczne to najdynamiczniej rosnąca część rynku, która jest obecnie warta około 6,8 mld zł. W tym roku ten sektor wzrośnie o 15%. Według danych PMR, rynek IT w Polsce w 2006 roku był wart ok. 20 mld zł. W porównaniu do roku 2004 rynek powiększył się o 13%. Dwucyfrowa dynamika rynku widoczna w latach 2003-2005 została utrzymana. Największą bolączką firm z sektora ICT w ubiegłym roku było zastopowanie przez rząd przetargów informatycznych. Zdaniem Ewy Zborowskiej z IDC, trudno oszacować, ile dokładnie branża IT straciła, bo dekonunktura w przetargach zmusiła firmy do szukania źródeł przychodów przez wycofanie ze swojej działalności poza granice Polski lub też szukanie nowych kontraktów w sektorze niepublicznym.

Dla obszaru polskiego rynku IT w roku 2006 bardzo istotny jest proces konsolidacji, który rozpoczął się w tym czasie.

Wykres 2. Ocena perspektyw rozwoju rynku outsourcingu informatycznego w latach 2004-2006, procent respondentów zakładających dynamiczny rozwój



Źródło: PMR Research - „Rynek IT w Polsce 2006-2008”

Największe firmy informatyczne podjęły decyzję o fuzjach z innymi graczami obecnymi na tym rynku. Wystarczy wymienić choćby ComputerLand połączony z Emason (obecnie Sygnity), fuzję firm ABG Str-Prjekt i Spin czy Softbank i Anasco Poland. Najbardziej aktywna w tych działaniach jest grupa Prokomo, do której należą zarówno ABG Str-Prjekt i Spin, jak i Softbank i Anasco. Także firmy Infovide i Matrix.pl zdecydowały się połączyć i razem wejść na polę. Największy wpływ na obszar polskiego rynku usług informatycznych mają dwie wdrożone i kontrakty integracyjne, których odbiorcami są głównie instytucje państwowe, firmy z sektora finansowo-bankowego oraz duże przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o strukturę wydatków, to największym odbiorcą na polskim rynku usług pozostaje od kilku lat sektor bankowo-finansowy oraz administracja publiczna. Największą część rynku usług IT w Polsce stanowi sektor usług integracyjnych. Trzeba jednak zaznaczyć, że to właśnie rynek usług outsourcingowych i konsultingowych należą do najszybciej się rozwijających.

Branża najbardziej zainteresowana w najbliższych latach outsourcingiem informatycznym to finanse i bankowość (51%) a także telekomunikacja, handel i przemysł ciężki (po 24%). Warto zwrócić uwagę, że w poprzednich latach jedynie 38% firm przewidywało, iż finanse i bankowość mają się na liście największego zainteresowania outsourcingiem.

Zdecydowana większość kontraktów podpisywanych w 2006 roku to tzw. outsourcing selektywny, jednak – jak zauważa Piotr Rutkowski – pojawiły się już pierwsze jednolite handlarz kompleksowego portfolio do projektów. Działania takie dostrzegalne byłyby np. w sektorze telekomunikacyjnym i przemysłowym. Wykonawcy przeważnie dogłębnie analizują opłacalność przekazania w outsourcing całego swych operacji IT lub też rozpoczęto kompleksowe podejście do projektów multisourcingowych.

PROGNOZA

Według analityków Gartnera, światowy rynek IT czeka poważne zmiany. Niezety, to właśnie dostawcy usług outsourcingowych powinni się ich obawiać najbardziej. Raport „Gartner's Top Predictions for IT Organizations and Users, 2007 and Beyond” dla wybranych firm zajmujących się autoinżynieringiem IT może być lekturem niealibet miłą. Przede wszystkim analitycy przewidują stagnację i spadek liczby dużych kontraktów, a także pojawienie się na rynku nowych dostawców o sztywnych kosztach. Najwięcej zmian znajdzie w dużych firmach outsourcingowych. Gartner zapowiada m.in. spadek ich udziału w rynku z obecnych 43% do 40%. Spadnie także liczba dużych, kompleksowych kontraktów, o wartości przekraczającej 250 mln USD. Zmniejszenie tej liczby i większa konkurencyjność doprowadzi do spadku przychodów i zysków przy podobnej skali zadań. Z tego powodu wzrośnie presja na automatyzację, wirtualizację i standaryzację świadczonej usług. Wielcy dostawcy mają chętniej niż dotychczas korzystać z nowoczesnych technologii, umożliwiających np. elastyczne zarządzanie mocą obliczeniową. Nadzi natomiast będą rozwijać także centra usług rozproszone po całym świecie (offshoring).

co z kolei może być dla Polski dużą szansą. Nowa sytuacja rynkowa spowoduje wzrost popytu na tzw. selektywny outsourcing, a coraz więcej do powiedzenia na rynku będą mieli dostawcy ściśle wyspecjalizowanych usług. Może nawiązać się także trend do przejmowania z powrotem obsługi niektórych procesów przez wewnętrzne organizacje IT. Istnieje także duże prawdopodobieństwo wzrostu liczby renowacji kontraktów outsourcingowych, nawet tych średnioterminowych. Akurat ten trend jest w Polsce szczególnie widoczny. Zdaniem analityków Gartnera, rynek rozwija się na tyle szybko, że klienci są dziś skłonni do przeglądania umów outsourcingowych nawet co rok, dwa lata. Zmieni to dostawców do konkurencji o rynek małych i średnich przedsiębiorstw.

KOMENTARZ



Arnold Nowak,
prezes zarządu,
Intelligence Sp. z o.o.

Polski rynek outsourcingowy od kilku lat rozwija się bardzo dynamicznie. Na koniec zeszłego roku outsourcing IT stanowił ok. 14% wartości całego rynku

usług informatycznych. Dane te dowodzą, że outsourcing IT przestaje być jedynie nowinką, a zaczyna – jako jedna z wielu innych dróg w rozwoju IT – częścią przemyślanej strategii informatycznej wielu przedsiębiorstw.

Główne zmiany na rynku zachodzą w wykorzystywaniu modelu outsourcingu, istotnie oddziałując one rynek MSP od rynku dużych przedsiębiorstw. Zmienia się struktura firm korzystających z usług outsourcingowych – waga po nich coraz więcej firm z sektora MSP są one zainteresowane dobowym rozwiązaniem za rozsądną cenę. Dla tego rynku to okazało się rozwiązaniem wielu problemów z zatrudnieniem, szkoleniem i utrzymaniem własnych ludzi. Wyszukane wymagania dotyczące zabezpieczeń, norm czy certyfikatów nie mają dla nich tak dużego znaczenia jak dobra relacja ceny do jakości. Model outsourcingu tu obowiązujący to zewnętrzny dostawca usług.

Duże przedsiębiorstwa mają natomiast wysokie oczekiwania dotyczące jakości i bezpieczeństwa danych. To dla takich organizacji inteligencja przeszła pozytywny audyt typu SAS 70 (by wprost naszych klientów w dostosowywaniu do regulacji prawnych amerykańskiej ustawy Sarbanes-Oxley). Duże firmy płać za usługi spełniające najwyższe standardy, a ponieważ dynamicznie się rozwijają i zmieniają, oczekują także dużej elastyczności od partnera outsourcingowego. Cena nie jest kluczowym kryterium. Na tym rynku model outsourcingu ewoluje w stronę partnerstwa biznesowego.

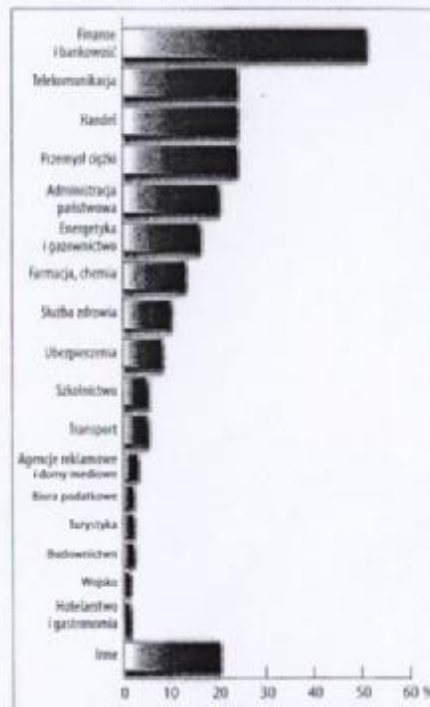
W mojej opinii Polska coraz częściej postrzegana jest jako kraj, do którego szybko docierają światowe trendy rynku. W ostatnim czasie do inteligencji napływa coraz więcej zapytań o outsourcing z firm z siedzibami w krajach Europy Zachodniej. Mamy już pierwszych klientów z Wielkiej Brytanii. W bieżącym roku spodziewam się wzrostu zainteresowania zagranicy naszymi usługami.

Segment małych i średnich odbiorców może okazać się wyzwaniem nie do przyjęcia przez wielu dużych dostawców usług IT, forsujących standaryzację rozwiązań outsourcingowych. Czarnowidztwo analityków Gartnera sięga o wiele dalej – według nich, w rezultacie wymienionych zmian do 2009 r. z rynku zniknie co najmniej trzech z dziesięciu największych dostawców usług IT. Nie musi to jednak oznaczać ich zupełnego upadku. Jest bardzo prawdopodobne, że rozpadną się na kilka mniejszych firm obsługujących nisze geograficzne i rynkowe. Reszta będzie musiała dokonać racjonalizacji portfela klientów na podstawie rzetelnej rachuby kosztów.

Gartner przewiduje także, że w 2007 r. jednym z najpopularniejszych na świecie modeli współpracy, zwłaszcza dla administracji rządowej, stanie się outsourcing prowadzony wraz z konsorcjum, z wyłonionym jednym wiodącym podmiotem (tzw. best-of-breed consortium). Wynika to z preferencji dużych organizacji rządowych, które coraz częściej stawiają na kooperację między największymi uczestnikami przetargów. Innymi ciekawymi modelami współpracy są wszelkiego rodzaju spółki joint venture tworzone pomiędzy klientem a dostawcą usług. Od tych najprostszych, w których udział w nowo tworzonej organizacji obejmuje klient wraz z dostawcą, po bardziej skomplikowane, np. spółki kilku firm-klientów. Popularność tego typu form współpracy w najbliższym czasie będzie rosła. Ma to związek z rosnącym popytem na outsourcing procesów biznesowych (BPO). Jednym z najważniejszych spostrzeżeń analityków firmy Gartner jest to, że – ich zdaniem – strategia polegająca na wspólnym zakładaniu centrów świadczących usługi na zewnątrz jest w 2007 r. stanie się wiodącym modelem działalności na europejskim rynku małych i średnich przedsiębiorstw, a także w administracji centralnej i samorządowej.

Według analityków PMR Research, polski rynek IT wzrośnie w 2007 r. o 11%, a jego wartość przekroczy na koniec tego roku 22 mld zł. Do końca 2008 r. rynek zwiększy się do około 24,6 mld zł, czyli w ciągu najbliższych trzech lat (2006-2008) średnioroczne tempo wzrostu (CAGR) polskiego rynku IT wyniesie 11,3%. Wszystkie wskazują na to, że polski rynek usług IT będzie najdynamiczniej rosnącą częścią rynku informatycznego. Udział usług w rynku IT w 2008 r. osiągnie 36%. Najważniejszą – zdaniem analityków PMR – czynnikami, decydującym o dynamice rynku jako całości, w najbliższym czasie pozostanie ogólna sytuacja makroekonomiczna, a zwłaszcza tempo wzrostu PKB i nakładów inwestycyjnych w gospodarce. Najwyższą dynamikę utrzyma rynek usług. Najbardziej perspektywicznymi segmentami polskiego rynku IT są, według analizy PMR, rynki: komputerów przenośnych, ciekłokrystalicznych monitorów LCD, outsourcingu IT, rozwiązań dla sektora energetycznego oraz oprogramowania wspomagającego zarządzanie dla MSP. Specjaliści zwracają jednak uwagę na bardzo pozytywny i prawdopodobnie jeden z najważniejszych trendów, który ukatałtuje obrotu rynku outsourcingu w 2007 r. Wiskają mianowicie na coraz bliższe relacje firm outsourcingowych z odbiorcami usług. Klienci będą oczekiwali od firm dostarczających usługi więcej niż zwykłych usprawnień swojej działalności i obniżenia kosztów. Dobre i bliskie relacje z klientami staną się podstawą umów.

Wykres 3. Jakie branże będą w ciągu najbliższych 2 lat w największym stopniu zainteresowane outsourcingiem informatycznym w Polsce?



Źródło: PMR Research – „Rynek IT w Polsce 2006-2008”

Raport „European CIO Survey 2006”, przygotowany przez Capgemini, mówi natomiast, że do 2008 roku 53% firm europejskich będzie nadal korzystać z wewnętrznych struktur IT. Pozostałe 47% firm będzie korzystało z usług partnera zewnętrznego. Jednak autorzy raportu zwracają szczególną uwagę na niepokojące zjawisko. Choć dyrektorzy IT wciąż korzyści płynące z outsourcingu, są nadal skoncentrowani raczej na obniżaniu kosztów, a nie na dostarczaniu wartości i rozwiązań informatycznych, które poprawią produktywność firm. Raport Capgemini przewiduje, że model dostarczania usług IT będzie się zmieniał w ciągu najbliższych dwóch lat. Obecnie firmy zlecają na zewnątrz średnio około 2% operacji IT, lecz planują do roku 2008 zwiększyć udział outsourcingu do 5%.

Do jednych z najważniejszych dla branży IT wydarzeń przełomu lat 2006 i 2007 należy zaliczyć także znaczące zwiększenie

szeregu funduszy przeznaczonych na informatykę w ramach planu informatyzacji państwa. Według rządowych dokumentów, w latach 2007-2010 wydatki na rozwiązania IT w administracji publicznej mają osiągnąć 2,3 mld zł. Fundusze te mają stanowić wkład własny Polski w projekty realizowane przy wsparciu z budżetu Unii Europejskiej.

KOMENTARZ

Rafał Rutkowski,
dyrektor zarządzający,
SourceOne Advisory



Z całą pewnością stwierdzić, że w ubiegłym roku udało się powstrzymać dyktando o kompleksowych strategich outsourcingowych dla własnego przedsiębiorstwa, zwracając uwagę na ograniczenia

odniesienia w outsourcingu procesów, wybrakowanego systemu IT. Jest to jednak z perspektywą, znacznie wzmocniła wiodący klientów i faktycznie w korzystaniu z tego rodzaju biznesowego. Przykładem jest firm, która niegdyś z Julia temu poświęcała 3 lata kontaktów z budowlami i outsourcing swojego rodzaju (tzw. IT outsourcing), mimo zapewnienia o funkcjonowaniu swojego zespołu, już teraz zaczyna planować kolejne projekty wdrożenia. Kolejnym przykładem – wyodrębniłem – w 2006 roku trendem było opiewanie w Polsce przez zagraniczne koncerny swoich środków WFO. Wygenerowało to wiele nowych miejsc pracy, przyniosło do naszego kraju sportowców i organizację takiego biznesu. Z drugiej strony, wiele styczeń tym warto się uważnie przyglądać – tak szybko jak pojawiły się w Polsce, mogą i nie zniknąć, przenosząc się do innych, jeszcze takich krajów jak Rumunia lub Łotwa, ce się powoli parma Ahyli.

Z całą pewnością można stwierdzić, że rok 2006, z powodu upływu czasu naszego państwa i podjęcia polityki do dostawców IT oraz samego outsourcingu, to rok znaczący z punktu widzenia administracji publicznej oraz sektora energetycznego.

Po stronie dostawców widoczny jest efekt procesu wdrażania po krzywej ucieki się firm, które kilka lat temu zaczynały od – jak to mówił jeden z moich negatywnych szefów – czyszczenia szafki komputerów, w roku 2006 oferowały całkiem solidnie skonstruowane pakety usług kompleksowego zarządzania przedsiębiorstwem korporacyjnym IT.

W ubiegłym roku pojawiły się również pierwsze oznaki ucieki do przodu przez dużych graczy tego rynku, którzy w ostatnich latach skupiali się na dostawach. Duże firmy powoli rozszerzają wiodące na wyższy poziom relacji z klientami, wspólnie opracowując i jedyną ofertę nowe produkty na rynku (jak choćby firma HP), intensywnie rozwijając usługi managed mobility.