

Slovenija v oblakih

Zakaj bi sploh nekdo izbral rešitve v oblaku? Majhne države, kot je Singapur, zaradi svoje velikosti in pozicije uporabljajo izključno rešitve state of the art, kot je government cloud... Če si naša država na vse pretege prizadeva najti variante za prihranke in varčuje z vlaganjem v razvoj in infrastrukturo IT ter skuša minimizirati stroške vzdrževanja in dragih licenc SW, je zanjo pravilna izbira modela »pay per use«. Razlika od modela javno zasebnega partnerstva je v tem, da je hosting model bližji nakupu avta na lizing. Čez X let je lahko vse v 100% lasti države, če je v pogodbi tako opredeljeno, medtem pa ponudnik skrbi za redni servis, menjavo gum in tehnične preglede, da je vozilo ves čas v brezhibnem stanju. Hkrati pa država s tovrstnim modelom vlaga v razvoj lokalnih podjetij in promocijo slovenskega znanja, s čimer odpira nove možnosti za razvoj gospodarstva, ki je v tem trenutku v zastoju. Se vse skupaj sliši kot nov buzzword in prodajni trik?

Kalkulacija je silno preprosta. Če država na leto vложи nekaj sto mio EUR v vzdrževanje infrastrukture IT, ki je nujno potrebna za operativno delovanje celotnega nacionalnega IT-ja za vseh N tisoč uporabnikov, je glavno vprašanje, ki bi si ga morali zastaviti: kolikšna je cena vzdrževanja za enega uporabnika v javni upravi na leto in ali lahko kdo tovrstno storitev ponudi državi ceneje, kot je trenutna?

Odgovor je pritrdilen, to lahko ponudi nekdo iz zasebnega sektorja po nižji ceni, zelo verjetno za višjo kakovost. Vsi podatki so sicer na supervizorju, če jih znaš poiskati, vendar se problem skriva tudi drugje. Poleg tajnih podatkov, ki jih bo težko kadarkoli prenesti izven državnih zidov, je danes M tisoč ljudi zaposlenih na ta račun in te bo potrebno prekvalificirati za kaj drugega, novega, kar je še večji zalogaj.

Ali bodo volitve prinesle tudi kak nov korak v smeri večje produktivnosti IT storitev države, bo pokazal čas. Pustimo se presenetiti. Že CVI je začel s centralizacijo posameznih funkcij znotraj javne uprave, ki so od takrat pravzaprav že v oblaku (e-mail, SVN domena, BlackBerry ipd.). Z malo truda bi lahko ponudili še nekatere ostale (SPIS, eHRM, MFeRAC ipd.), vendar zaenkrat za to še ni prave volje. S tem bi lahko preprečili vsaj to, da država večkrat porabi sredstva za rešitve, ki jih je nekoč že kupila, in začne uporabljati posamezne, za katere večina sploh ne ve, da obstajajo in čemu so namenjene.

Že s primerno uporabo portala NIO, to je nacionalnega kataloga rešitev in storitev, ki jih država ponuja, bi se nekdo lahko pred pripravo razpisa pozanimal, ali je to, kar

potrebuje, morda neke že na voljo. Vendar je tovrstnih poizvedb zanemarljivo malo.

Največji nasprotniki ideje cloud so posamezni organi, ki želijo vse ohraniti pri sebi, saj so s tem povsem neodvisni, hkrati pa ne upoštevajo dejstva, da so del velikega sistema, ki bo najbolj učinkovit takrat, ko bo med seboj čimbolj povezan. To bi sprožilo racionalizacijo stroškov in promocijo dobre prakse z ostalimi. Obstaja še veliko prostora za danes tako opevane in iskane prihranke.

Razloge lahko iščemo tudi v rigidnosti in počasnosti javne uprave ter prioritete in nuja posameznih organov, da stvari rešujejo po svoje, znotraj lastnih možnosti, vendar je to bolj izgovor kot trden argument.

Poleg kritike še kakšna korist in pohvala na račun varčevanja. Varčevalni ukrepi v obliki rezanja investicij (ki je bil v zadnjih letih edini varčevalni mehanizem države) so slovenska IT podjetja prisilili v iskanje novih poslovnih modelov in načinov za obstoj na trgu, nena zadnje pa so podrli določene stare zamere in odprli nove. Začeli smo izmenjevati izkušnje in skupaj iskati načine, kako prebroditi krizo. Po začetni fazi neracionalnega nižanja cen storitev IT in igre dumpinga na javnih razpisih, kar ne koristi nikomur, saj naročnik na koncu ni zadovoljen s kakovostjo, je čas, da se tudi IT podjetja začno zavedati, da je to pot v brezno. Pravi kupec bo vedno pripravljen plačati za ustrezno kakovost, kdor pa nima denarja za blagovne znamke, sodi v kategorijo »window shopper«, ki bolj pase firbec in išče mejo za popuste. Edini pravilni odgovor in rešitev na tovrstno početje je samozavestno zagovarjanje lastnih produktov in cene, ki si jo je vsak uspel postaviti do sedaj na podlagi dolgoletnega truda in izkušenj.



Vedno se na trgu najde kak novinec, ki bo stvari skušal postaviti na glavo, čemur se ne moremo izogniti in tako je tudi prav. Konkurenca nas ohranja v kondiciji. Toda to je del evolucije in na to mora biti pripravljen vsakdo, ki hoče ostati v igri, ki se ji reče IT, drugače je zanj bolje, da se odpravi med oblake brez padala. ■

Nemanja Malbašič



Za prebranje in komentiranje tega prispevka skenirajte QR kodo ali pojdite na naslov <http://goo.gl/30vUU>