

Znate li koja je najprodornija tehnologija današnjice?

Vjerujemo da ste istresli kao iz rukava: informacijska i komunikacijska tehnologija (*ICT - Information and Communications Technology*). Ona je temelj ekonomije i društva 21. stoljeća, a nalazi primjenu u svakoj grani gospodarstva, u svim područjima znanosti te u državnim institucijama i društvu uopće.

Prema definiciji Svjetske banke informacijske i komunikacijske tehnologije sastoje se od hardvera, softvera, mreža i medija za skupljanje, pohranjivanje, procesuiranje, prosljeđivanje i prezentaciju informacija (glasovnih, podatkovnih, tekstualnih i slikovnih). Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (*OECD - Organization for Economic Cooperation and Development*) definira ICT sektor kao kombinaciju proizvodnih i uslužnih djelatnosti koje elektronički primaju, šalju i prikazuju podatke i informacije. Ova definicija je bazirana na međunarodnoj standardnoj klasifikaciji djelatnosti te se smatra prvim korakom prema prikupljanju nekih osnovnih podataka pri mjerenju ICT sektora.

S obzirom na to da informacijska i komunikacijska revolucija traje više od šest desetljeća, od pojave prvog tranzistora, ona se dijeli na novu i staru. U staru se ubrajaju telegraf, fiksna telefonija, radio i televizija, a u novu računala, mobilna telefonija i Internet.



Najprodornija tehnologija današnjice

**INFORMACIJSKA I KOMUNIKACIJSKA
TEHNOLOGIJA** PRISUTNA JE U NAŠEM
POSLOVNOM I PRIVATNOM ŽIVOTU TE SE
NAMETNULA KAO **PRIMARNA POVEZNICA**
GLOBALNOGA DRUŠTVA.

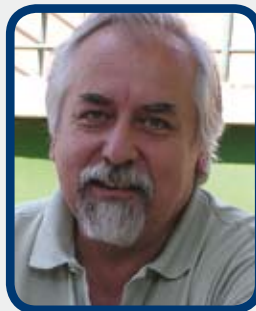
SVATKO JU KORISTI I DOŽIVLJAVA NA SVOJ
NAČIN, ALI **U SUVREMENOM DRUŠTVU NITKO
NE MOŽE FUNKCIONIRATI BEZ NJE.**
EVO KOMENTARA NAŠIH MENADŽERA.

PRIPREMILA: *Jadranka Lončar*

FOTO: *Ljiljana Podrepšak i Marinko Kovačević*



Željko Pehar,
menadžer u prodaji
i marketingu za
tržišta Zajednice
Neovisnih Država



Lorenzo Damjanić,
odgovoran za
istraživanje i
razvoj u području
e-zdravstva

Naša izvozna tržišta obilježava trend rasta ICT ulaganja

Tržište informacijskih i komunikacijskih tehnologija u Rusiji te zemljama Zajednice Neovisnih Država raste velikom brzinom: npr. u 2007. rast je iznosio 27% dostignuvši vrijednost od 39,5 milijardi dolara, a u posljednjih 8 godina rast je prosječno godišnje iznosio 31%.

Prijenos podataka i internetske usluge bilježe najveći rast dok u razvoju telekomunikacijskog tržišta prednjači sektor mobilne telefonije dobrim dijelom zbog geografskih specifičnosti Rusije, a i zbog toga što modernizacija i proširenje fiksne infrastrukture zahtijevaju relativno veće investicije. Rezultat je vrlo visoka penetracija u mobilnoj mreži 121% (90% *prepaid* korisnika) dok je penetracija u fiksnoj telefoniji 75% te u širokopoljanskom dostupu tek oko 3%.

Predviđa se da će sljedećih nekoliko godina biti obilježene snažnim razvojem 3G/UMTS te posebno mobilnim Internetom koji će do 2012. donositi 10% ukupnog prihoda. Ericsson je koncentrirao svoje aktivnosti upravo u smjeru mobilne telefonije te je isporučitelj opreme kod tri najveća mobilna operatora: Vimpelcom, MTS i MegaFon.

Na tržištu je prisutna konsolidacija operatora (Vimpelcom, drugi

najveći mobilni operator je kupio jedan od najvećih alternativnih operatora Golden Telecom te je na taj način stvoren prvi mega mobilno-fiksni operator) te demonopolizacija u fiksnom segmentu i tržištu prijenosa na daleke udaljenosti.

Širokopoljanski Internet nastavlja predvoditi razvoj ICT tržišta. ADSL je još uvijek vodeći na širokopoljanskom tržištu, no sve više se pojavljuju bežične usluge putem Wi-Fi ili WiMAX mreža kao troškovno učinkovita alternativa. Ericsson je svoje aktivnosti u tom području koncentrirao na nove tehnologije koje koriste optiku FTTx, prvenstveno GPON.

Širokopoljanske tehnologije su potaknule razvoj IPTV i HDTV tako da oko 10% kućanstava već ima digitalnu TV. Ericsson je preko Tandberga prisutan i u tom segmentu tržišta.

Dosta se investira u izgradnju optičkih tranzitnih i pristupnih mreža. Za Ericsson Nikolu Teslu koji je tradicionalno prisutan u fiksnoj telefoniji značajna je modernizacija mreže kod najvećeg fiksnog operatora Svjazinvest te uvođenje mreža sljedeće generacije baziranih na IP prijenosu.

ICT industrija svakome nudi nešto dobro

Kako pojam ICT industrije pokriva vrlo široko područje možda je zanimljivo pogledati što se u ovom području događa sa stajališta evolucije telefonskih mreža, kako mobilnih tako i fiksnih. Ako pogledamo iz perspektive krajnjega korisnika najvažniji razvoj odnosi se na uvođenje širokopoljanskoga pristupa i postupnu zamjenu bakrenih parica optičkim vlaknima u fiksnoj pretplatničkoj mreži te na omogućavanje brzog prijenosa podataka za mobilne pretplatnike. To je krajnjim korisnicima na raspolaganje stavilo brojne korisne usluge i u privatnom životu i u poslovnoj sferi te je značajno unaprijedilo životni standard ljudi u cijelom svijetu.

Sa strane operatora migracija s komutacije kanala prema paketnom prijenosu pozitivno će utjecati na optimizaciju troškova upravljanja mrežama i njihovoga održavanja.

Ovi trendovi stvaraju vrlo dobru tehnološku bazu za širenje vertikalnih segmenata u ICT industriji, npr. eko sustava e-zdravstva, što pogoduje razvoju poslovanja isporučitelja ICT rješenja i usluga. Ericsson Nikola Tesla jedna je od prvih kompanija u globalnom industrijskom okruženju koja je napravila kvalitetan iskorak prema ovom području.

Uzimajući u obzir činjenicu da u našoj kompaniji postoje znanja o većini najnovijih informacijskih i komunikacijskih tehnologija, a posebno to vrijedi za našu istraživačko-razvojnu organizaciju kao perjanicu novih profesionalnih kompetencija, s pravom se možemo

smatrati jednom od vodećih organizacija u ICT industriji u regiji. To nas pak čini atraktivnima mladim, talentiranim inženjerima elektrotehnike i srodnih područja pa ne čudi da kompanija u zadnjim godinama kontinuirano proširuje djelokrug svojih odgovornosti u korporaciji, uspješno se probija na nova tržišta, uspostavlja partnerstva s novim kupcima te svake godine osigurava nova radna mjesta za značajan broj ICT stručnjaka.



Damir Bezuh,

zamjenik
rukovoditelja
Logistike

I stalnim poboljšanjima nabavnoga lanca čuvamo poziciju u vrhu ICT industrije

U korporaciji Ericsson, a i u kompaniji Ericsson Nikola Tesla, postoji visoka svijest o tomu kako se povećanjem učinkovitosti nabavnoga lanca može značajno doprinijeti boljim ukupnim poslovnim rezultatima. To pogotovu vrijedi danas kada nam se tržišni takmaci, poglavito oni s Dalekoga istoka, sve više približavaju portfeljem u kojemu dominiraju suvremene komunikacijske funkcionalnosti i kvalitetom svojih proizvoda, uz prilično konkurentnu cjenovnu politiku. Zbog toga se uz planiranje kratkoročnih ciljeva razmišlja i na duge staze, s vizijom pozicije koju želimo zauzeti u budućnosti. Područje nabave i logistike jedna je od važnih karika u tom poslovnom lancu pa se kontinuirano na razini tržišnih i poslovnih jedinica vodi briga o usklađenosti i automatizaciji procesa te korištenju standardiziranih alata. Sustav je u detalje razrađen u okviru korporativnoga nabavnoga modela kojega i mi u Hrvatskoj primjenjujemo. U tom smislu nabavnim aktivnostima pratimo Ericssonova nastojanja da upotpuni paletu proizvoda, usluga i rješenja u skladu s tržišnim trendovima i svojom ulogom tehnološkoga lidera u okvirima ICT industrije.

Prilagodba, dakle, ne ide samo u smjeru smanjenja troškova, iako je to tema koja se konstantno nalazi na našem dnevnom redu, već i u smjeru pružanja cjelovitih rješenja.

Ericssonov nabavni model temeljni je alat kojim korporacija u ovom segmentu poslovanja odgovara na trenutačne tržišne i gospodarske izazove. On jasno definira sve faze i uloge u nabavnom procesu te predviđa ciljeve za sve koji su na bilo koji način povezani s nabavom. Osim toga putem razgranatoga sustava poslovnih scenarija ovaj je model usklađen s drugim Ericssonovim poslovnim procesima, što znači da je tako optimiziran cjeloviti tijek aktivnosti od dobavljača do kupaca.

Svoju zadaću da efikasnim i troškovno učinkovitim aktivnostima podrži i provede realizaciju narudžbi kupaca jedinica za Nabavu u Ericssonu Nikoli Tesli ispunjava slijedeći smjernice Ericssonovoga sveobuhvatnoga poslovnoga procesa. Kada govorimo o efikasnosti valja istaknuti da novi tržišni uvjeti prije svega nameću utrku s vremenom tako da se u zadnjim godinama razdoblje od ulazne kupčeve narudžbe do konačne isporuke proizvoda i usluga te isplate značajno smanjilo, a smanjivat

će se i dalje u svrhu održavanja ili čak i povećanja konkurentnosti. Ono što ostaje neupitno je kvaliteta nabavnoga procesa koja će i u nastavku poslovanja korporacije Ericsson i kompanije Ericsson Nikola Tesla podržati njihovu željenu poziciju u ICT industriji.



Milan Popović,

zamjenik direktora
jedinice E-zdravstvo

Rješenja u području e-zdravstva ulaze u središte pozornosti ICT industrije

E-zdravstvo podrazumijeva interakciju između pacijenata i pružatelja zdravstvene skrbi, prijenos informacija i podataka između medicinskih institucija te konačno prijenos informacija i podataka između osoba – medicinskih stručnjaka međusobno te medicinskih stručnjaka i pacijenata. Da bi to bilo moguće nužna je njihova povezanost podatkovnom mrežom, a važni dijelovi sustava su i telemedicinske usluge i osobna oprema, odnosno, prijenosni komunikacijski uređaji za nadzor i podršku pacijenata. U tom smislu e-rješenje za zdravstvenu skrb predstavlja jedinstveni, tehnološki cjeloviti informacijski i komunikacijski sustav koji podržava sve procese pri zdravstvenom zbrinjavanju.

Ericsson u ovom području ima znatne komparativne prednosti u odnosu na druge isporučitelje rješenja za e-zdravstvo, a one prije svega podrazumijevaju duge i pouzdane odnose s telekomunikacijskim operatorima, iskustvo i znanje za kreiranje i implementaciju dodatnih usluga baziranih na telekomunikacijskim mrežama, kreiranje i implementaciju raznih pristupnih i prijenosnih mreža te prisutnost u 175 zemalja svijeta i razumijevanje lokalnih prilika. Te svoje prednosti Ericsson ima ambiciju iskoristiti na globalnom planu plasirajući svoja rješenja za e-zdravstvo kao nadogradnju postojeće infrastrukture.

Jedinica za E-zdravstvo u Ericssonu Nikoli Tesli centar je kompetencija u ovom sve atraktivnijem području za područje Europe, Srednjega istoka i Azije. Naš portfelj proizvoda i usluga uključuje rješenja za mobilno zdravstvo, informacijske sustave i komunikacijske sustave za pružanje zdravstvene skrbi. Kupci ovih rješenja dolaze iz svih kategorija pružatelja usluga zdravstvenoga zbrinjavanja, dakle riječ je o ministarstvima zdravstva, osiguravajućim društvima, medicinskim institucijama, i telekomunikacijskim operatorima. Pri izlasku na neko nacionalno tržište glavne karakteristike koje određuju način pristupa i dizajn odgovarajućega rješenja su razvijenost sustava zdravstvene skrbi, način korištenja IS/IT rješenja, telekomunikacijska povezanost i način financiranja zdravstvenih usluga.

Glavne prednosti našega cjelovitoga pristupa za korisnike u razvijenim zemljama su povećanje efikasnosti i smanjenje troškova u procesu te poboljšanja tretmana starijih osoba i osoba s invalidnosti. U zemljama u razvoju prednosti uvođenja sustava izrazitije su no u razvijenim zemljama jer ovaj sustav podrazumijeva i pokrivanje slabo razvijenih područja s dostupom do centralnih resursa.